

Засновники журналу:
Подільський державний
аграрно-технічний університет
ПВНЗ «Хмельницький
економічний університет»
ПП «Інститут економіки,
технологій і підприємництва»,
Тернопільська державна
сільськогосподарська дослідна
станція Інституту кормів та
сільського господарства
Поділля НААН

Головний редактор:
Стельмашук А.М.,
д.е.н., професор

**Заступник головного
редактора:**
Волошук К.Б., д.е.н.

Відповідальний секретар:
Печенюк А.В., к.е.н., доцент

Редакційна рада:
Кулик С.М.
Рудик В.К.
Смоленюк Р.П.
Стельмашук А.М.

Редакційна колегія:
Баланюк І.Ф., д.е.н., проф.
Біггер О.Г., д.е.н., проф.
Варченко О.М., д.е.н., проф.
Витвицька О.Д., д.е.н., доцент
Галушкіна Т.П., д.е.н., проф.
Губені Ю.Е., д.е.н., проф.
Доманчук Д.П., д.е.н., проф.
Євдокименко В.К., д.е.н., проф.
Зінчук Т.О., д.е.н., проф.
Лаврук В.В., д.е.н.
Лотоцький І.І., д.е.н., проф.
Лучик С.Д., д.е.н., проф.
Малік М.Й., д.е.н., проф., акад. НААН
Олійник Т.І., д.е.н., проф.
Павліха Н.В., д.е.н., проф.
Павлов В.І., д.е.н., проф.
Пархоменко М.К., д.е.н., проф.
Пугентейло П.Р., д.е.н., доцент
Свиноус І.В., д.е.н.
Ульянченко О.В., д.е.н., проф.
Чикуркова А.Д., д.е.н.
Шульський М.Г., д.е.н., проф.
Щурик М.В., д.е.н., проф.
Зарубіжні вчені
Павлов К.В., д.е.н., проф. (Росія)
Пармакли Д.М., д.е.н., проф. (Молдова)
Усенко Л.М., д.е.н., проф. (Росія)
Шмарловська Г.О., д.е.н., проф. (Білорусь)

Наукові редактори:
Загнітко Л.А., к.е.н., доцент
Корженівська Н.Л., к.е.н., доцент
Пастух Ю.А., к.е.н., доцент
Петрушенко О.О., к.філ.
Сава А.П., к.е.н.
Сидорук Б.О., к.е.н.
Яшук Т.С., к.с.-г.н.

ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА



Всеукраїнський науково-виробничий журнал

4'2013 (42)

Зміст

<u>I. Економіка та інноваційний розвиток національного господарства</u>	
Верхоглядова Н.І., Дятлова Н.В. ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ.....	3
Кулішов В.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	8
Ключник А.В., Федоренко А.І. РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ.....	11
Маргіта Н.О., Маргіта М.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ ТА ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ В УКРАЇНІ.....	15
Вахнюк С.В. БАНКІВСЬКИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕЖИМУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ.....	18
Кривокульська Н.М., Богач Ю.А. ФУНКЦІЇ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	23
Боровик П.М., Козлова І.М., Кондратюк С.О. ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНО-ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ.....	27
Федорчук Н.В. СТАН НЕОЛІБЕРАЛЬНОЇ СИСТЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	31
Собкевич О.В., Смельянова О.Ю. ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ.....	35
Спринчук Н.А. ПОРІВНЯЛЬНІ АСПЕКТИ МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІНВЕСТИЦІЙ У КОРМОВИРОБНИЦТВО ДЛЯ СКОТАРСТВА В УКРАЇНІ ТА В РОЗВИНЕНИХ ДЕРЖАВАХ СВІТУ.....	40
Постніков В. С. МЕХАНІЗМ ДЕЛЕГУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ В ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	43
Топій І.І., Кузицька Ю.І. АНАЛІЗУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ІМІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ.....	46
Молозіна Н.А. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	51
<u>II. Економіка та конкурентоспроможність підприємств</u>	
Васильківський Д.М. БАГАТОРІВНЕВА СИСТЕМА ПЛАНУВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	58
Вудвуд В.В. НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ІІ ПРОДУКТИВНОСТІ.....	60
Клименко Л.В. МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СВІТОВИЙ ДОСВІД.....	63
Маслій Н.Д. ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КЛАСТЕРА У ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ.....	67
Андрущенко Н.О., Лобачева І.Ф. СИСТЕМНО-СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА».....	70
Короткова О.В. ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ ДЛЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У СФЕРІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ.....	73
Кочкодан В.Б. ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ СХЕМИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МЕХАНІЗМІВ ГНУЧОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	77
Безшука А.Ю., Кирилюк Л.Л. ПРОБЛЕМАТИКА КОНФЛІКТІВ В СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ.....	81
Крупська В.О. ІННОВАЦІЇ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА УМОВА СТИКОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	85
Мусієнко О.Л. ФАКТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	90
Галунець Н.І., Муленко К.Ю. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ.....	95
Зелінський Р.Р. ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	99
Лаврик В.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	103
Летуновська Н.С. СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	107
<u>III. Економічна політика регіонального розвитку і місцевого самоврядування</u>	
Прушківська Е.В. ТЕОРІЇ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ТА РОЗВИТОК СФЕРИ ПОСЛУГ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	113
Коваль Л.П. ОЦІНКА РИЗИКУ ДОХОДІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ.....	118
Пинда Р.В. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ БУДІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ.....	122
Дубневич Ю.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ РІПАКУ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	126
Мороз Т.О. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	132
Шульський А.М. СТАН РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЛЬВІВЩИНИ.....	135
<u>IV. Економіка природокористування та екологізація навколишнього середовища</u>	
Печенюк А.В. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ.....	139
Грищенко В.Ф., Древаль О.Ю., Грищенко І.В. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ РЕГІОНУ.....	142

Редактор: Довгань О.М. Рекомендовано до друку Вченою Радою Подільського державного аграрно-технічного університету, протокол № 9 від 25.04. 2013 р. Виходить 1 раз на місяць Реєстраційне посвідчення Серія KB № 11715-586P від 08.08.2006 р. Перереєстровано: Реєстраційне посвідчення Серія KB № 19195-7994ПР від 05.07.2012 р. Затверджено: <i>Постановою Президії ВАК України від 14 червня 2007р. №1-05/6 як наукове фахове видання України</i> <i>Постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010р. № 1-05/2 як наукове фахове видання України</i> Підписано до друку 30.04.2013 р. Формат 70x108/16. Папір офсетний. Друк офсетний. Ум. друк арк. 30,0 Тираж 300 прим. Віддруковано з готових діапозитивів в СМП «ТАЙП» вул. Чернівецька, 44 б, м. Тернопіль, 46000 тел. 38(0352) 52-75-00; 38(0352) 52-61-61	Гайдучок Т.С., Мостепанюк В.А. ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК РУШІЙНА СИЛА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	149
	Кустовська О.В., Локшина Т.В. РОЗВИТОК ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕКРЕАЦІЙНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ.....	154
	<u>V. Демографія, зайнятість населення і соціально - економічна політика</u>	
	Донець Л.І. МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	158
	Буда Т.І. ЗАПОЗИЧЕННЯ ПОЗИТИВНОГО СВІТОВОГО ДОСВІДУ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ В УКРАЇНІ.....	161
	Мацькевич О.Ю. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	165
	Кондратюк Ю.Ф. ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЯК КОМПОНЕНТ ІНДЕКСУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ	171
	Галайда Т.О., Білан О.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА РОБОЧУ СИЛУ НА ПРОФЕСІЙНИХ РИНКАХ ПРАЦІ УКРАЇНИ.....	174
	<u>VI. Маркетинг і ринкові відносини</u>	
	Пуцентейло П.Р., МIRONЮК Ю.Б. ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ В УКРАЇНІ: АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	179
	Янченко З.Б. УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ».....	187
	Гриценко О.І. ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ.....	192
	Аверкина М.Ф. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕРВИННИХ ТА ВТОРИННИХ ПОТОКІВ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ МІСТА.....	195
	Іващенко В.І. ВИЗНАЧЕННЯ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ.....	198
	Кінаш І.А. ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ЗАСІБ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	200
	Велешук С.С. АДМІНІСТРАТИВНІ ПЕРЕДУМОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ БРЕНД-МЕНЕДЖЕРА.....	203
	Назаренко І.М. ГЕНЕЗИС ВІТЧИЗНЯНОЇ ТА ЗАРУБІЖНОЇ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «СТРАТЕГІЯ».....	209
	Жовковська Т. Т. МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	214
	Кибиц Г.П. МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ З УРАХУВАННЯМ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ.....	218
	Яснолоб І.О. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ НА ПЛОДООВОЧЕВОМУ РИНКУ	225
	Зеркіна О.О. УМОВИ ФОРМУВАННЯ КАДРІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	229
	Орлов В.В. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ У МАРКЕТИНГОВІЙ ТОВАРНІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВ.....	232
	<u>VII. Фінансово-кредитна і грошова політика</u>	
	Білоусько Я.К., Вишневецька О.В., Доронін А.В. ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ ТА ОНОВЛЕННЯ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	237
	Руська Р.В. МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ВІДСОТКОВОЇ СТАВКИ ЗА ПОЗИКАМИ В КРЕДИТНІЙ СПІЛЦІ	241
	Валігура В. А. НАПРЯМИ РОЗБУДОВИ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	246
	Башуцька О.С. ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ І ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ МОДЕЛІ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ ОПОДАТКУВАННЯ	252
	Терещенко А.О. ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМОЮ ВАЖЛИВИХ БАНКІВ.....	255
	Чирак І.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ....	261
	Натарова О.В. КОНТРОЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	267
	<u>VIII. Статистика, облік, аналіз та аудит</u>	
	Левченко Н.М., Пальчиговський С.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА.....	271
	Дробязко С.І. ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ.....	277
	Хорунжак Н.М. ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЗА ФУНКЦІОНАЛЬНОЮ ОЗНАКОЮ.....	281
	Бойчук А.А. Бойчук В.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	289
	Матійчук Л.П. СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ НАДІЙНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ..	291
	Кицай Л.І. ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ПЕНІ В ПОДАТКОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ.....	298
	Яворова Г.В. ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	303
	Мартиненко О.В., Гарна С.О., Шнурко А.М. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	306
	Шуляк О.М. ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	309
	Яворов В.В. ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ ЯК СКЛАДОВІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	313
	Литвинець Ю.І. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПРИЙОМІВ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ.....	316
	<u>IX. Інформаційні технології та економічна безпека</u>	
	Гришова І.Ю., Шабатура Т.С. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	319
	Качурівська Г.М., Судомир С.М. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ СПОЖИВАННЯ ВІД ВИРОБНИЦТВА ОСНОВНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ...	324
	Власенко І.В., Козяр Н.О. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ.....	329
	Калашник Т.С., Пивавар І.В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	333
	Ворожит В.В. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ТА ЇЇ РОЛЬ У БЕЗПЕЦІ ІННОВАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	338
	Бабур И.П. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПРОФИЛЯ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ОПЕРАТОРА СВЯЗИ.....	345
	АНОТАЦІЇ.....	349
	АННОТАЦИИ.....	365
	ANNOTATION.....	383
	Критика і бібліографія.....	398



ЕКОНОМІКА ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 330.3

Верхоглядова Н.І.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри
Дятлова Н.В.,
к.е.н., доцент кафедри,
кафедра обліку, економіки і управління
персоналом підприємства,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури»

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Постановка проблеми. Формування ефективних виробничих відносин неможливе без усебічного комплексного та системного дослідження такої категорії, як економічний потенціал. Актуальність дослідження економічного потенціалу визначається його провідною роллю у процесі розвитку економіки усієї країни. Так, від підвищення використання економічного потенціалу залежить результативність усього національного господарства в цілому, конкурентоспроможність країни та ефективність роботи підприємств. Проблема існуючої поняттєвої невизначеності категорії «потенціал» в економіці дає змогу зробити висновок, що ця категорія є найбільш несталою і невизначеною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових працях Архипова В.М., Авдєєнко В.Н., Адимбаєва Т.А., Бабкиної Л.М., Белоусова Р.А., Верхоглядової Н.І., Євдокимова Ф.І., Задорі А.О., Каламбет С.В., Кірієнко Н.М., Ланцова В.А., Мізіної О.В., Шличкова В.В., Олексюк О.І., Песоцької Є.В., Плікус І.Й., Проскурякова В.М., Репіної І.М., Русінова Ф.М., Ткаченко В.М., Титова А.Б., Федоніна О.С. й інших з даної проблематики відзначається важливість дослідження категорії «потенціал», його оцінки та управління ним.

Дотепер немає офіційно визнаного термінологічного апарату поняття «потенціал підприємства». Тому насамперед потрібно його конкретизувати, визначити сутність та склад. В той же час потребують подальшого дослідження потенційні можливості окремих галузей національної економіки і підприємств та складові елементи таких потенційних можливостей.

Постановка завдання. Дослідження можливостей розвитку підприємств і галузей національного господарства потребує вирішення проблеми визначення сутності, структури, системи показників для аналізу, прогнозування і планування їх економічного потенціалу. Також необхідно вирішити завдання розробки ефективного механізму щодо оцінки економічного потенціалу підприємств та галузей національної економіки. Тому метою статті є дослідження сутності поняття «потенціал», «економічний потенціал», «потенціал підприємства», «потенціал галузі» як економічної категорії та його структури, проблеми виміру потенціалу тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Терміни «потенціал» і «потенція» є похідними від латинського «*potentia*» і характеризують сукупність можливостей, здібностей у якому-небудь відношенні. Однак, якщо перший характеризує реальні, сформовані, фактичні можливості, здібності, то другий – різні імовірні рівні можливостей, що можуть проявитися за певних умов [1; 5; 13]. На наш погляд таке розходження дозволяє характеризувати різні аспекти та сторони досліджуваних явищ. Стирання межі між цими поняттями може привести до невірних тлумачень досліджуваних явищ.

На думку відомих дослідників, наукова категорія «потенціал» в економіці визначається невиявленими, нерозкритими, несформованими і нематеріалізованими можливостями [3; 6]. Перетворитися на реальні вони можуть тільки в результаті певної економічної діяльності.

У роботах [4; 15] приводиться визначення терміна «потенціал» як «засобу, запасу, джерела, що маються у наявності і здатні бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення визначених цілей, здійснення плану; рішення якої-небудь задачі; можливості окремої особи,

суспільства, держави у визначеній області». Таке широке трактування змісту терміну «потенціал» дозволяє застосувати його до різних галузей науки і діяльності людини.

Можна зустріти широке коло визначень потенціалу в працях Федоніна О.С. [20], Каламбет С.В. [8; 9], Ланцова В.А. [10], Проскурякова В.М. [14], Самоукіна А.І. [16], Ткаченко В.А. [19], Титова А.Б. [18] та інших: народногосподарський потенціал; економічний потенціал; оборонний потенціал; інтелектуальний потенціал; природно-ресурсний потенціал; податковий потенціал; науково-технічний потенціал; кадровий потенціал; виробничий потенціал; будівельний потенціал; сільськогосподарський потенціал; потенціал інфраструктури; інформаційний потенціал; організаційний потенціал; потенціал соціального розвитку; потенціал продуктивних сил і виробничих відносин.

В економіці до розуміння сутності та структури категорії потенціал існує декілька підходів, які дозволяють виділити різні рівні потенціалу: потенціал групи країн; потенціал окремої країни, національного господарства; потенціал територіально - виробничого комплексу; потенціал регіону, області; потенціал галузі; потенціал підприємства; потенціал структурної ланки; потенціал окремого працівника і т.і.

Основна увага в науковій літературі приділяється дослідженню оцінки можливостей та здібностей окремої країни або підприємства. Відповідно, категорії «потенціал країни», «потенціал підприємства» є найбільш розробленими [1; 5; 7; 8; 10; 11; 19; 21].

При рішенні проблем розуміння сутності, структури, основних оціночних показників потенціалу країни, економіки в цілому ставилися різні аспекти: галузевий, наприклад, у роботах Русінова Ф.М. [15], Адимбаєва Т.А. [2], Шличкова В.В. [21], де потенціал країни визначається сукупною здатністю галузей до виробництва матеріальних благ; ресурсний, наприклад, у роботах Мосіна В.Н., Крука Д.М. [12], Задой А.О. [6], Ланцова В.А. [10], де потенціал країни визначається наявністю та структурою ресурсів.

Аналізуючи роботи з оцінки потенціалу країни було виявлено, що економічний потенціал країни характеризує можливості національної економіки виробляти матеріальні блага, надавати послуги, задовольняти економічні потреби суспільства. А можливості, рівень розвитку країни можуть характеризуватися такими поняттями: економічний потенціал країни; економічна міць країни; народногосподарський потенціал країни; рівень економічного розвитку; економічна могутність; економічний потенціал суспільства; національне багатство; економічний потенціал народного господарства; економічний потенціал господарської системи; промисловий потенціал країни тощо [8; 15; 10; 21].

Зростання уваги в роботах вітчизняних дослідників до проблеми виміру потенціалу країни спостерігалось ще за радянських часів. Тоді вітчизняна наука оперувала такими поняттями як: «економічна міць країни», «рівень економічного розвитку» [6; 14; 15]. При цьому зазначені поняття характеризують різні аспекти соціально-економічної оцінки країни. Так в понятті економічної міцності країни виражаються насамперед абсолютні розміри продуктивних сил і продукції даної країни. Економічна міць країни є виробнича потужність її національного господарства. У свою чергу, рівень економічного розвитку країни виявляється в розмірах накопиченого суспільного багатства на душу населення, у рівні технічної озброєності, продуктивності праці її населення, у душевих нормах виробництва і споживання. Таким чином, можна зазначити, що економічна міць характеризує можливості країни з кількісної сторони, а рівень економічного розвитку - з якісної.

Отже, при оцінці потенціалу країни за радянських часів використовували наступні показники: чисельність населення; чисельність трудових ресурсів; національне багатство; обсяг валового суспільного продукту.

Показниками рівня економічного розвитку були: розміри виробничих ресурсів суспільства; душеві норми виробництва матеріальних благ; душеві норми споживання; суспільна продуктивність праці.

Деякі дослідники вважають, що економічна міць розкриває ступінь використання потенційних можливостей ресурсів, якими володіє господарська система. У той же час економічний потенціал розкриває економічну міць країни і є узагальнюючим показником, що характеризує величину накопичених і відтворювальних ресурсів [1]. Так Адимбаєв Т.А. приводить оцінку економічного потенціалу за натурально-речовинною формою як «сукупність основних виробничих фондів, оборотних коштів, людських ресурсів, а також природних ресурсів» [2]. Задоя А.О. наголошує на розходженні понять «народногосподарський потенціал» і «економічний потенціал»: «Оскільки «народне господарство» і «економіка» - поняття не тотожні (перше ширше другого), то і народногосподарський потенціал - поняття відповідно ширше економічного потенціалу» [6]. У народногосподарському потенціалі він виділяє потенціали продуктивних сил і виробничих відносин, а у визначенні економічного потенціалу акцент ставиться не на оцінку ресурсів, а на сукупну здатність до створення максимального обсягу продукту або послуг [6].

У деяких роботах економічний потенціал розглядається як результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності [2;5;14]. Самоукін А.І. вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати «у взаємозв'язку з виробничими відносинами, які властиві кожній суспільно-політичній формації, і які виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, управлінським апаратом підприємства, підприємствами, організаціями, галузями народного

господарства в цілому з приводу повного використання їхніх здібностей щодо створення матеріальних благ і послуг» [16]. У даному визначенні підкреслена досить важлива риса економічного потенціалу. В той же час, можна зазначити, що, економічний потенціал в однаковій мірі залежить й від рівня розвитку продуктивних сил. Також у даному визначенні не вказується, про які конкретно економічні можливості йде мова.

Акцент на визначення сукупних здібностей, можливостей виявляє ще один підхід і ряд визначень. У такому контексті, під економічним потенціалом, як правило, розуміють сукупну здатність галузей господарства виробляти промислову та сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі, надавати послуги населенню. На це визначення посилаються Авдеєнко В.Н. [1], Мосін В.Н. і Крук Д.М. [12]. Євдокимов Ф.І. під економічним потенціалом розуміє «здатність господарської системи освоювати, переробляти народне багатство для задоволення суспільних потреб» [5].

Можна також зазначити, що ця категорія повинна характеризувати не тільки реально досягнутий рівень, але і «невикористані, приховані можливості накопичених матеріально-технічних, трудових і інших ресурсів, що можуть бути приведені в дію для досягнення визначених цілей» [1]. Таке твердження обумовлює ще один підхід в розумінні сутності категорії «економічний потенціал».

Цей підхід пов'язаний з визначенням характеристик, що розкриваються в категорії «потенціал». Загально прийняте тлумачення категорії «потенціал» як сукупності засобів, можливостей у якому-небудь відношенні вимагає, у кожному конкретному випадку, при описі якого-небудь процесу або явища розкривати характер цього відношення. Це означає, що необхідно враховувати особливості, характер відносин, що мають місце бути в досліджуваному явищі. У кожному конкретному випадку необхідно визначити: по-перше, конкретно відносини, бо всі учасники задіяні в господарських процесах, вступають між собою в різного роду відносини з приводу виробництва товарів і послуг, ефективної взаємодії з навколишнім середовищем, науково-технічних і дослідно-конструкторських розробок, фінансування проектів тощо. По-друге, конкретно здібності, можливості, бо у результаті взаємодії учасників, інших складових потенціалу, утворюються різного роду можливості: здатність виробляти товари і послуги; здатність до інновацій; здатність здійснювати маркетингові заходи; здатність досягати визначених результатів, отримувати прибуток; здатність до взаємодії з різними елементами навколишнього середовища; здатність управляти (планування, організація, мотивація, контроль) тощо. По-третє, повинні бути визначені цілі й завдання мобілізації наявних засобів, запасів, джерел.

При дослідженні потенціалу підприємства можна виділити кілька рівнів розгляду, а саме: максимально можливий рівень потенціалу (це взаємозв'язок доступних ресурсів, що забезпечують потенціал, при якому досягається максимальний результат; оптимальний рівень потенційних можливостей (це взаємозв'язок ресурсів, що забезпечують потенціал, при якому досягається максимальний результат при оптимальному рівні витрат; граничний рівень потенційних можливостей (це ув'язування ресурсів, при якому кількісні або якісні зміни одного елементу унеможливають досягнення поставлених цілей і задач); різні цільові рівні потенційних можливостей (це різні комбінації ресурсів, що забезпечують потенціал, при яких досягаються задані цілі і задачі); ймовірні рівні потенційних можливостей (це здатності і можливості, що можуть проявитися при ймовірному ув'язуванні ресурсів потенціалу; заданий рівень можливостей може бути досягнуто різними комбінаціями, що мають в наявних і резервних ресурсах).

Ряд авторів висловлюють різні думки з приводу рівнів, що характеризують економічний потенціал. Одні вважають, що економічний потенціал характеризує, насамперед, досягнутий рівень розвитку системи суспільного виробництва. Так, Каламбет С.В. вважає, що основою існуючого у кожний період часу економічного потенціалу суспільства є уся сукупність наявних продуктивних сил, а також освоєних і використовуваних природних багатств [8]. Проскураков В.Н. і Самоукін А.І. справедливо вважають, що категорія «потенціал» відбиває реальні, фактичні здібності, можливості з обліком конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових і матеріальних ресурсів [14].

Відповідно до іншої точки зору, економічний потенціал можна охарактеризувати з двох сторін: через фактично досягнутий і перспективний потенційний рівні [1].

Під досягнутим потенціалом розуміється сукупність основних фондів і величини валової продукції галузей або валового суспільного продукту країни, створеного при фактично досягнутому організаційно-технічному рівні розвитку продуктивних сил і ступеня використання потенційних можливостей виробничого апарата.

Перспективний економічний потенціал розкриває максимальну можливість господарської системи, що визначає максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг, який можна досягти при ідеальних умовах виробництва й оптимальному використанні ресурсів. Таким чином, різниця між фактично досягнутим і перспективним потенціалом розкриває наявність невикористаних резервів.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зазначити, що деякі дослідники вважають, що потенціал - це сукупність, наявних засобів, ресурсів, можливостей. Інші переконані, що потенціал - це не тільки ресурси, але й накопичені і невикористані резерви. Просте перерахування і додавання всіх наявних у

нашій економіці ресурсів, резервів та інших джерел здібностей буде свідчити про значні можливості, однак реальний, фактичний рівень можливостей (потенціал) не буде визначений.

Варто розрізняти категорії «потенціал» і «потенційні можливості». Відповідно, не потенціал відбиває досягнутий і потенційний рівень можливостей, а сукупні можливості містять двояку оцінку: потенціал - сукупність реальних, досягнутих можливостей; потенційні можливості (потенція) - різні комбінації сукупності елементів, що забезпечують потенціал, якому відповідають різні рівні здібностей, можливостей (максимальний, номінальний, оптимальний, плановий, проектний тощо).

Відповідно, максимальна потенційна можливість буде завжди більше або дорівнювати потенціалу економіки, галузі, підприємства.

Вважаємо, що потенціал розкривається в рамках потенційних можливостей. Різниця між максимальною потенційною можливістю і потенціалом визначає наявні незадіяні резерви можливостей. Співвідношення між потенціалом і потенційною можливістю визначає рівень використання потенційних можливостей.

Для більш точної оцінки можливостей, здібностей досліджуваного об'єкта вважаємо за необхідне урахування в складі резервів особливостей елементів його складових. Таким чином, оцінку резервів можна представити в залежності від: співвідношення резервних можливостей й результатів досягнення поточних цілей і задач; ступеня мобільності резервних можливостей; характеру потенційних резервних можливостей.

Ряд дослідників при розгляді категорії потенціал наголошують на ресурсному елементі і розуміють під економічним потенціалом - сукупність наявних ресурсів. Такий підхід простежується в публікаціях Задоя А.О. [6], Шличкова В.В. [21] та інших, у яких зміст поняття «потенціал» підмінюється поняттями «ресурси», «інвестиції», «інвестиційні ресурси», «чисельність зайнятих».

На наш погляд, якщо при розкритті терміна зосереджуватися тільки на ресурсному аспекті, тим самим, відбиваючи лише одну з характерних рис поняття, не виявляючи при цьому специфічних рис, то в результаті зникають істотні відмінності від інших економічних категорій, таких як «ресурси», «виробничі ресурси», «природні багатства», «національні багатства».

Для наочності приведемо визначення категорії «виробничий потенціал». «Виробничий потенціал формується основними виробничими фондами, до яких входять будівлі, споруди, трубопроводи, машини, устаткування тощо» [5]. «Виробничі ресурси або фактори виробництва – ресурси суспільства, використовувані в процесі виробництва. Вони поділяються на три основні групи: землю, працю, капітал, але можуть також включати і підприємництво». [17]. Визначення терміна «національне багатство» дане у великому економічному словнику. У ньому під національним багатством розуміється «сукупність матеріальних благ, створених працею попередніх і нинішніх поколінь, і втягнута у процес відтворення природних ресурсів, якими володіє суспільство» [17].

Ресурси можна розглядати з погляду їхньої наявності, володіння поза залежністю від їхньої здатності перетворитися в ту або іншу натурально-речовинну форму. У категорії потенціал ресурси розглядаються з погляду їхньої здатності забезпечити виконання визначених цілей і завдань. Причому, ресурси найтісніше пов'язані зі здібностями здійснення економічної діяльності. Тобто, ресурси є одним з елементів, що забезпечують потенціал суспільства, галузі, підприємства.

Таким чином, доходимо висновку що, потенціал - це не сукупність ресурсів, а сукупність усіх можливостей перетворення ресурсів для досягнення визначених цілей.

Різні акценти, підходи в розумінні сутності категорії «потенціал» визначили розходження в поглядах на розуміння структури, взаємозв'язків складових елементів, що забезпечують економічний потенціал країни.

Значні розбіжності спостерігаються й у системі показників для оцінки економічного потенціалу країни, рівня її економічного розвитку. Більшість дослідників відкидають спроби оцінити економічний потенціал, рівень економічного розвитку яким-небудь одним показником, наприклад, продуктивністю праці, виробництвом продукції промисловості, виробництвом на душу національного доходу [1].

Проскураков В.М., Самоукін А.І. і Авдеєнко В.Н., розглядаючи процес формування, використання і відтворення економічного потенціалу з позиції натурально-речовинного складу, приходять до різних висновків. Так, Авдеєнко В.Н. і Котов В.А. у складі економічного потенціалу виділяє [1]: основні виробничі фонди; оборотні кошти; людські ресурси; природні ресурси.

Проскураков В.Н. і Самоукін А.І. у складі економічного потенціалу виділяють [14]: накопичені ресурси суспільства: трудові ресурси; природні ресурси; матеріальні ресурси; нематеріальні ресурси; економічну здатність суспільства.

Зазначені автори вважають, що ресурси необхідно розглядати не тільки з кількісної точки зору, але і з погляду їхньої дієздатності, дійсності, можливості бути джерелом визначених можливостей. Це дозволяє виділяти в складі можливостей країни різні рівні.

Авдеєнко В.Н. розглядає економічний потенціал і за вартісною формою: як сукупну вартість витрат минулої праці у вигляді [1]: виробничих фондів і матеріальних витрат; витрат живої праці на створення національного доходу; вартісної оцінки природних ресурсів.

Мосин В.Н. і Крук Д.М. у складі факторів, що визначають економічний потенціал, виділяють також досягнення науково-технічного прогресу, рівень розвитку транспортних мереж, соціальної інфраструктури [12].

Висновки з даного дослідження. Усі розглянуті вище підходи виділяють або об'єктивний компонент економічного потенціалу - різні ресурси, , включені або не включені в оборот, або суб'єктивний компонент - саму здатність, можливість країни, галузі, підприємства, працівника, використовуючи наявні ресурси, досягати визначених цілей і задач.

Оцінку економічного потенціалу можна представити системою показників, що відбивають його функціональну структуру. Виходячи з цього можна виділити: виробничий потенціал; науково-технічний потенціал; потенціал природних ресурсів; трудовий потенціал; будівельний потенціал; сільськогосподарський потенціал; організаційно-функціональний потенціал.

Таким чином, для оцінки економічного потенціалу країни використовують широкий клас показників, серед яких: чисельність населення; чисельність трудових ресурсів; основні виробничі і невикористані фонди; валовий суспільний продукт і національний доход; обсяги мінеральних, сировинних, водних, енергетичних і інших ресурсів; обсяг випуску промислової продукції; обсяг сільськогосподарського виробництва; показники розвитку транспортних мереж; обсяг продуктивних сил; національне багатство; національне майно.

Розглянуті вище підходи до визначення терміна «економічний потенціал» виявляють різні погляди в розумінні його сутності і структури. Ряд дослідників приводять кілька визначень «економічний потенціал» з різними акцентами, а саме, його варто розглядати як: джерело росту національного доходу й економічної міцності країни; результат розвитку продуктивних сил суспільства; показник максимальних виробничих можливостей галузі, підприємства, об'єднання; засіб задоволення суспільних потреб; найважливіший фактор росту національного багатства країни; критерій оптимальності планів виробництва матеріальних благ, використання ресурсів і національного багатства.

Розходження у визначеннях обумовлено тим, що кожен з дослідників виділяв якусь одну з рис економічного потенціалу, не розкриваючи його цілком. В одних визначеннях робиться акцент на умови і фактори, що визначають величину потенціалу, в інших - на характер соціально-економічних відносин, у третіх - на ресурсні елементи, у четвертих - на результати використання. Для визначення категорії «економічний потенціал» необхідно виділити основні риси, серед яких: економічний потенціал - це категорія, що характеризує сукупні здібності, можливості аналізованої системи; ці можливості можуть бути реалізовані тільки при наявності ресурсів.

Таким чином, економічний потенціал характеризується визначенням набором ресурсів. Дані ресурси повинні бути втягнуті у виробництво або підготовлені до використання в господарській системі. Тобто термін характеризує досягнутий рівень розвитку.

Здатності і можливості системи зв'язані насамперед з характером і особливостями соціально-економічних відносин і взаємодій між людьми, підприємствами, державними установами, задіяними в господарському процесі.

Мета цих відносин і взаємодій полягає, на наш погляд, у формуванні потреб і максимальному їхньому задоволенні за допомогою виробництва товарів і послуг при оптимальному використанні ресурсів.

Підсумовуючи вищевикладене, під економічним потенціалом пропонуємо розуміти сукупні можливості суспільства формувати і максимально задовольняти потреби в товарах і послугах у процесі соціально-економічних відносин із приводу оптимального використання наявних ресурсів.

Література

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котов. – М. : Экономика, 1989. – 240 с.
2. Адимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования / Адимбаев Т.А. – Алма-Ата: Наука, 1990. – 369 с.
3. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений / В.М. Архипов. – М. : Юнити, 2006. – 240 с.
4. Гавва В. Оценка потенциала предприятия и отрасли / Гавва В. – Х. : Харьковский авиац. ин-т., 2004. – 287 с.
5. Євдокимов Ф.І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства» / Ф.І. Євдокимов Ф.І., О.В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ. – Серія: Економічна. – 2004. – Вип.75. – С. 54-59.
6. Задоя А.А. Народно-хозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство. – Киев: Вища школа, 1986. – 153 с.
7. Иванов Н.И. Производственный потенциал: обновление и использование / Иванов Н.И., Левина Е.В., Михальская В.А. – К. : Наук.думка, 1989. – 254 с.
8. Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика управління : [наукова монографія] / Світлана Валеріївна Каламбет. – Дніпропетровськ : Наука та освіта, 2001. – 304 с.

9. Каламбет С.В. Управління податковими платежами підприємства: [наукова монографія] / Світлана Валеріївна Каламбет. – Дніпропетровськ: Видавництво Маковецький, 2010. – 152 с.
10. Ланцов В.А. Потенциал территории: экономический, социальный, экологический аспекты / Ланцов В.А., Бабкина Л.Н., Песоцкая Е.В. – СПб.: Издательств СПбГУЭФ, 1994. – 146 с.
11. Лапин Е. Экономический потенциал предприятия / Лапин Е. – Сумы: Универ. кн., 2002. – С. 27-32.
12. Основы экономического и социального прогнозирования / Под ред. В.Н. Мосина, Д.М. Крука. – М.: Высшая школа, 1985. – 200с.
13. Плікус І.Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація / І.Й. Плікус // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 91-105.
14. Проскуряков В.М. Экономический потенциал социальной сферы: содержание, оценка, анализ / В. М. Проскуряков, А.И. Самоукин. – М.: Экономика, 1991. – 159 с.
15. Русинов Ф.М. Территориально-отраслевой принцип планирования: теория и практика / Федор Михайлович Русинов. – М.: Экономика, 1988. – 315с.
16. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства / Александр Иванович Самоукин. – М.: Знание, 2005. – 152 с.
17. Словник сучасної економіки Макміллана / Пер. з англ.- К.: "АртЕк", 2000. – 640с.
18. Титов А.Б. Оценка коммерческого потенциала нововведений / Антон Борисович Титов. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 1998. – 140 с.
19. Ткаченко В.А. Шлях у майбутнє України через визначення сьогодення / Володимир Андрійович Ткаченко. – Київ – Дніпропетровськ: МАБЕТ ПРВ, 2001. – 268с.
20. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
21. Шлычков В.В. Теоретико-методологические аспекты управления ресурсным потенциалом региона / В. Шлычков, А. Арзамасцев, Е. Фадеев. – Йошкар-Ола: Марийский госуд. техн. ун-т., 2007. – С.15.

УДК 33 (075.8)

Кулішов В.В.,
д.пед.н., професор кафедри міжнародної економіки
ДВНЗ «Криворізький національний університет»,
заслужений працівник освіти України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Постановка проблеми. Проблема світової економіки, її трансформація в останні роки постає перед людством щоденно і переростає у явище перманентних шоків. Торкається вона як світового соціуму, так і діяльних індивідів. А це означає, що теоретична наука не може залишитись осторонь питань, що виникають у глобальному взаємозалежному світі.

Сутність глобальних проблем світової економіки можна визначити як зв'язки та відносини між державами й соціальними системами, суспільством у загальнопланетарному масштабі, які зачіпають життєві інтереси народів усіх країн і можуть бути розв'язанням їх взаємодії.

Коротко зупинившись на поставлених вище теоретичних задачах, спробуємо більш детально проаналізувати дію деяких механізмів взаємовпливу окремих світогосподарських секторів та національних економік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі трансформації світової економіки в умовах глобалізації присвячено значну кількість наукових праць відомих вчених, а саме: Білоруса О.Г. [1], Вачевського М.В., Мадзігона В.М., Примаченка Н.М. [2], Мазурка П.П., Одягайла Б.М., Кулішова В.В., Сазонця О.М. [5], Мальського М.З., Мороза Ю.М. [6], Одягайла Б.М. [7], Гидденса А. [3], Гейтса Б. [4], Тоффлера Э. [8] та інших авторів, які пов'язані із впливом механізмів міжнародного та наднаціонального регулювання на розвиток національних економік.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження формування теоретичних засад трансформації світової та національної економіки, переформатування структури сучасного світу, причини загострення глобальних проблем у взаємозалежному світі.

Виклад основного матеріалу. Глобальні проблеми виникають від причин, що зумовлені, з одного боку, специфікою розвитку продуктивних сил, географічним середовищем, рівнем прогресу техніки, природокліматичними умовами, тобто речовим змістом суспільного способу виробництва, а з

іншого – особливістю розвитку відносин власності. Глобалізація – процес, спрямований на створення більш інтегрованої та взаємозалежної світової економіки, є об'єктивним процесом, що ґрунтується на розвитку науки та практичному застосуванні відкритих нею законів, індустріалізації та інформатизації суспільства, яка відбувається на основі дії ринкових принципів самореалізації та самоуправління, тобто глобалізація – це є об'єктивне історичне явище і процес [1]. Цей процес має дві основні складові: глобалізацію ринків і глобалізацію технологій виробництва.

Глобалізація ринків – процес об'єднання історично відокремлених і відмінних між собою національних ринків у один великий ринковий простір. Його основними ознаками є: вільне пересування продукції (товарів та послуг), капіталів та праці; наявність високого рівня конкуренції та пов'язаної з нею можливості концентрації капіталу та інвестицій у нову якість; подовження ланцюгів постачань та зростання відповідальності у ланцюгах постачань, що призводить до створення стандартів великих корпорацій та міжнародних стандартів; орієнтація стратегій учасників глобального ринку на створення систем управління, що надають додаткові конкурентні переваги.

Водночас, на рівні держав та регіонів функціонують локальні ринки із невеликим асортиментом товарів та незначним прагненням до застосування новітніх технологій, зумовленими недостатністю розвитку конкурентного середовища. На локальних ринках переважає ціна як чинник конкуренції. Переваги отримує виробник, менеджмент якого забезпечує достатній рівень якості за нижчою ціною.

Смаки й уподобання споживачів різних націй починають змінюватись у напрямку певної глобальної норми і, таким чином, сприяють утворенню глобального ринку [2].

Глобалізація у її сучасному варіанті приводить до «переформатування» структури сучасного світу, а в результаті цього – до коригування національних систем державного ведення господарської діяльності, зміни стратегій економічного, політичного та духовного розвитку, що породжує суцільну взаємозалежність світу, яка і складає основу його функціонування. Зростаюча взаємозалежність уніфікує й стандартизує умови та фактори розвитку окремих країн світу, є своєрідним індикатором визначення рівня сталості розвитку національних держав, а отже, і їх потенціалу в протистоянні викликам глобалізаційних процесів, які й стають сьогодні основним критерієм об'єднання держав у відповідні глобальні чи регіональні структури.

На думку відомого вченого Э. Тоффлера, ринок починає втрачати свою традиційну нормативно-домінуючу функцію. Вона починає самозаперечуватися. Зберігаючи ринковий статус, зазначені структури водночас девальвують свої базові характеристики, набувають ознак трансринкових утворень, сучасної економіки – метоекономіки.

У нашому розумінні, метоекономіка – це початок дійсно постіндустріальних економічних відносин у їх системній зрілості. Метоекономіка – це паростки зрілої постіндустріальної економічної системи, логічний продукт інформаційної революції, яка лише розгортає свої цінності, складова глобального синергетичного суспільства, це економіка творчої праці, економіка виробництва, розподілу і споживання знань, економіка епохи дійсного гуманізму.

Якщо виходити з логіки загальноісторичних трансформацій, то слід акцентувати увагу й на тому, що метоекономіка – це не паралельна ринку економіка, а продовження ринку, самозаперечення ринку при збереженні його перспективно дієздатних надбань. Таким чином, це економіка, яка дефакто перестає бути ринковою. Водночас, метоекономіка – місток не просто до трансринкової економіки, а до трансринкової епохи (transmarket civilization). «Під терміном «трансринкова» ми розуміємо технологію цивілізації, яка залежить від ринку, але більше не поглинута потребою будувати, розширювати, розробляти та інтегрувати цю структуру. Цивілізацію, здатну поставити на порядок денний нові завдання, оскільки ринок уже побудовано». Таким чином, «постринкова» цивілізація, у якій обмін і ринок не відсутні взагалі, вони заперечуються лише як визначальні структури, як це мало місце в умовах суспільства другої хвилі. «Тепер, коли основне завдання щодо побудови ринку практично завершено, величезну енергію, яка раніше спрямовувалася на створення всесвітньої ринкової системи, можна буде використати на інші цілі», – стверджує вчений [8].

Протистояти таким глобалізаційним викликам здатна лише та держава, яка має активну систему управління, реалізує власну геополітичну стратегію розвитку, максимально оберігає свій суверенітет, орієнтується у глобальному просторі, а головне – володіє ефективними механізмами впливу на економічні процеси.

Глобалізаційними чинниками трансформації сучасних моделей економічного розвитку є об'єктивні економічні, соціальні, культурні, науково-технологічні, політичні процеси тощо. Становлення інформаційного суспільства; поширення у світовому масштабі демократії та інших інститутів громадянського суспільства; посилення ролі та потужності впливу механізмів міжнародного та наднаціонального регулювання на розвиток національних економік; інтернаціоналізація науково-технологічного прогресу здійснюють значний вплив на формування національних економік.

Визначення національної економічної моделі повинно системно охоплювати викладені вище положення й пропонуємо розглядати національну економічну модель як комплексну теоретико-методологічну систему, що відображає дію закономірностей певного (сучасного) етапу економічного розвитку держави, яка спроможна забезпечити високий рівень добробуту, безпечний самодостатній

конкурентоспроможний розвиток шляхом ефективної реалізації економічної політики на основі врахування ендегенних та глобалізаційних чинників розвитку.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку світової економіки національні економічні моделі зазнають впливу складного комплексу чинників ендегенного та екзогенного характеру. Визначення новітніх теоретико-методологічних засад сучасних трансформацій передбачає, насамперед, урахування їх глобалізаційних аспектів та розроблення механізмів органічного пристосування та взаємодії ключових компонентів національних економічних моделей та інститутів глобального розвитку. Застосування такого системного підходу стане передумовою ефективної реалізації національної економічної моделі та досягнення мети суспільного розвитку [5].

Переважає більшість дослідницьких підходів спрямована на з'ясування сутності впливу процесу глобалізації, представленого різними об'єктивними та суб'єктивними факторами, які суттєво змінюють глобальний світ, усе більше спонукаючи ту чи іншу державу прилаштуватися до нових умов існування, аби мати успіх у виробничо-збутовій діяльності на міжнародних ринках.

Для того, щоб домінувати на міжнародній арені, сьогодні вже недостатньо лише капіталу, потрібна об'єктивна інформація, яка стала одним із вирішальних чинників розвитку сучасного світу.

Визначальним є той факт, що роль світових лідерів у виробництві інформації сьогодні займають країни, які або в силу особливостей географічного положення (Велика Британія, Японія, Австралія), або в силу історичних особливостей (колонізація США, Канади, Австралії) протягом тривалих історичних відтинків часу розвивалась ізольовано.

Розглядаючи причини загострення глобальних проблем, можна виділити комплекс зв'язків і стосунків між державами та соціальними системами, між суспільством і природою у загальнопланетарному масштабі, що зачіпають життєві інтереси народів усіх країн і можуть бути розв'язані шляхом спільної їх взаємодії. Різні глобальні проблеми тісно пов'язані між собою. Це означає взаємозалежність всіх країн сучасного світу.

Встановлено, що серед причин глобалізації слід надати перевагу наступним:

- інноваційний прогрес – це вплив науково-технічного прогресу на економіку – прискорення та здеешевлення транспортування і засобів комунікації призвели до ефекту «стискання світу», до скорочення певної умовної відстані (відстані, вираженої в одиницях часу, необхідних на її подолання, або ж у собівартості транспортування) між різними географічними об'єктами. Крім цього, розвиток і вдосконалення засобів зв'язку дали змогу підняти міжнародний бізнес на новий рівень [6];

- розширення сфери діяльності міжнародних організацій і лібералізація зовнішньої торгівлі;

- транснаціоналізація компаній – у контексті глобалізації слід наголосити, що транснаціоналізація компаній є однією з визначальних причин глобалізації, оскільки дає змогу компаніям, з одного боку, отримувати додаткові надприбутки, сприяючи тим самим концентрації капіталу і монополізації відповідних галузей, а з іншого – обходити певні урядові обмеження, переносючи конфлікти з міждержавного на внутрішньофірмовий рівень. Транснаціоналізація – це процес творення єдиного міжнародного економічного простору з його єдиними ітеративами у споживанні, виробництві, обміні, етиці, функціонуванні інститутів тощо [7];

- стандартизація ринків та утворення мегасуспільства – значення стандартизації ринків та галузей у різних країнах не можна недооцінювати, оскільки вона знижує рівень культурних та інших відмінностей між країнами, усуваючи одну з найсуттєвіших перешкод на шляху розвитку міжнародного бізнесу;

- глобалізація тіньової економіки – однією причиною неминучої «офіційної» глобалізації є існування тіньової економіки, глобалізація якої в наш час стає очевидною. Йдеться не лише про суто кримінальні види діяльності, поняття «кордонів» для яких у багатьох галузях (наприклад, наркоторгівлі) означає лише певне додаткове ускладнення транспортування і, відповідно, подорожання товару, але й про цілком легальну торгівлю, яка за наявності торговельних обмежень перетворюється на контрабанду. За підрахунками експертів Інтерполу, загальний оборот тіньової економіки у світі становить декілька трильйонів доларів. Тому для протистояння цим зловживанням зусиль окремих держав стає замало, а отже, необхідно, створювати наддержавні структури, підпорядковувати стихійні глобалізаційні процеси та спрямовувати їх у цивілізоване русло.

На початку XXI ст. головною передумовою трансформації світової економіки в умовах глобалізації стає інформаційна революція, яка породила нову форму соціальної організації – інформаційне суспільство, що і стало її головним ідейним посередником.

Визначаючи роль у економічному розвитку таких факторів як інституції, потреби, блага, культура та інформація, слід відмітити все зростаюче значення останньої у досягненні індивідом успіху. Це дозволяє теоретикам із багатьох галузей знань назвати сучасну епоху епохою знання, віком інформації, інформаційним суспільством.

Інформаційні технології як результат інформаційної революції, значно спростили глобальність сучасного світу. За твердженням А. Гідденса, «глобальність як фактор являє собою єдність світу, в якому окремі регіони стають взаємопов'язаними і в якому сама регіональність уже більше не визначається за класичними геополітичними принципами. Така взаємозалежність може бути визначена як «інтенсифікація світових соціальних відносин, які пов'язують віддалені райони таким

чином, що місцеві події формуються під впливом подій, які відбуваються за багато миль і навпаки» [3]. Таким чином, це підтверджує те, що саме інформаційне суспільство створило найбільш адекватні передумови виникнення та динамізації глобалізації, забезпечивши «швидкість в торгівлі, пересуванні, в комунікаціях, інноваціях та просуванні їх на ринок. Рушійною силою глобалізації стали такі технології як комп'ютеризація, супутникові комунікації, волокнова оптика та Інтернет.

Один з найпотужніших для нашого часу авторитетів ділового світу, засновник імперії «Microsoft» Білл Гейтс так трактує сутність інформації: «Я твердо вірю в одну просту річ: найнадійніший спосіб виділити свою компанію серед конкурентів, відірватися від натовпу переслідувачів – це добре організувати роботу з інформацією. Саме те, як ви збираєте, організовуєте і використовуєте інформацію, визначає, переможете ви чи програєте ... Переможуть лише ті компанії, які зможуть запровадити в себе «електронну нервову систему» вищого класу – ту, що забезпечує безперебійний рух інформації заради інтенсивного постійного розвитку інтелекту компанії» [4].

Висновки з даного дослідження. Отже, доведено, що глобалізація сприяє переформатуванню структури сучасного світу, поглибленню спеціалізації і міжнародного поділу праці. У її умовах більш ефективно розподіляються ресурси, міжнародна передача інноваційних технологій, що сприяє підвищенню середнього рівня життя і розширенню життєвих перспектив населення, має теоретичні засади утворення сучасної економіки – метоекономіки, тобто визначаються основні глобалізаційні чинники трансформації сучасних моделей економічного розвитку.

Література

1. Білорус О.Г. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.; кер. авт. кол. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 458 с.
2. Вачевський М.В. Основи економіки // М.В. Вачевський., В.М. Мадзігон, Н.М. Примаченко: Навчальний посібник. – К.: Педагогічна думка, 2007. – С. 566-579.
3. Гидденс А. Глобализация мира / А. Гидденс. – М. – 2003. – 318 с.
4. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс. – М. : Эксмо-Пресс, 2001. – С.23.
5. Глобальна економіка: Навчальний посібник. / П.П. Мазурок, Б.М. Одягайло, В.В. Кулішов, О.М. Сазонец. – Львів: Магнолія-2006. – 2009. – 208 с.
6. Мальський М.З. Міжнародні відносини (Історія. Теорія. Економіка) : навчальний посібник / М.З. Мальський, Ю.М. Мороз. – Львів: Вид-во ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. – С. 252-255.
7. Одягайло Б.М. Економіка: транзитивність від найпростішої до глобальної : монографія. – Дніпропетровськ: Пороги, 2003. – С. 113
8. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : Аст изд-во, 2004. – С. 463-464.

УДК 339.972

Ключник А.В.,
д.е.н., доцент кафедри світового сільського
господарства і зовнішньоекономічної діяльності
Федоренко А.І.,
Миколаївський національний аграрний університет

РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність господарюючих суб'єктів України набуває особливого значення у сучасних умовах. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі є важливою умовою економічного зростання будь-якої країни. Ефективна зовнішньоекономічна діяльність аграрного сектора сприятиме раціональному використанню природно-сировинних ресурсів, підвищенню технічного рівня виробництва і тим самим збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції галузі та розширення зовнішніх ринків країни.

На шляху інтеграції України у європейські та міжнародні структури особливо набуває актуальності питання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора та визнання України як рівноправного партнера.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних аграрних підприємств знайшли відображення в наукових працях вчених-економістів: А. Альохіна, В. Авер'янова, В. Будкіна, І. Бураковського, В. Галушки,

В. Губенка, А. Кандиби, І. Лукінова, Ю. Макогона, В. Новицького, О. Онищенко, Б. Пасхавера, А. Румянцева, Ю. Скирка, О. Шубравської, О. Яковлева та інших. Однак, зазначені автори приділяли особливу увагу дослідженню проблем розвитку експорту сільськогосподарської продукції в умовах СОТ. Проте, залишається недостатньо вивченим питання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора в умовах інтеграції України до Європейського Співтовариства.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження розвитку зовнішньоекономічної діяльності та розробка рекомендацій щодо удосконалення організації, підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора України в умовах інтеграції до Європейського Співтовариства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор переважає в економіці більшості країн земної кулі. Від його розвитку залежить нормальне функціонування всього господарства країни і добробут людей.

Важливим напрямом розвитку аграрного сектора і невід'ємною складовою аграрного ринку є забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності, яка, в свою чергу, відіграє важливу роль у розвитку економіки будь-якої країни та України, зокрема. Ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприятиме відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на світових ринках, формування раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпечення економічної безпеки України.

Згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [4]. Одним із головних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є підприємство. Для розвитку зовнішньоекономічної діяльності Україна має такі природні конкурентні переваги, як достатня чисельність робочої сили, сприятливі кліматичні умови, багаті сільськогосподарські ресурси, наявність у великій кількості водних ресурсів, досягнутий останнім часом прогрес в галузі сільськогосподарської торгівлі та розвитку підприємництва, а також близькість до основних іноземних ринків із постійно зростаючим попитом на сільгосппродукцію.

Зважаючи на значний потенціал країни в цій сфері, існує низка проблем, що гальмують розвиток зовнішньоекономічної діяльності, серед яких:

- проблема конкурентоздатності вітчизняної продукції аграрних підприємств на міжнародних ринках;
- проблема захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції;
- проблема недостатні обсяги довгострокових українських та іноземних інвестицій у сільському господарстві призводить до того, що основні проблеми галузі залишаються невирішеними;
- проблема відсутності оптової ринкової інфраструктури, яка сприяла б створенню та розширенню зовнішніх ринків а також поліпшенню якості продукції;
- проблема регулювання структури експорту-імпорту аграрної продукції тощо.

Проведення зовнішньоекономічної діяльності аграрним підприємством вимагає особливої уваги до якості виробленої сільськогосподарської продукції та ефективності її виробництва. Показники зарубіжної продукції є більш привабливими для споживача за економічними та нематеріальними ознаками, що забезпечується сукупністю їх конкурентних переваг. До таких переваг можна віднести ціну продукції, її якість, відомість, надійність підприємства тощо [1].

Зростаючий інтерес до якості, викликаний посиленням конкурентної боротьби на світовому ринку, ставить цілком конкретне завдання перед виробником продукції. Покращити якість – отже покращити конкурентоспроможність своєї продукції, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Із новим підходом до якості продукції зростає роль стандартизації, у розвитку якої значну роль грає держава. Питання стандартизації розглядаються у якості базової основи, без якої неможливо підвищення якості продукції у масштабах всієї держави в цілому [2].

На наш погляд, прагнучи підвищити показники конкурентоспроможності, аграрним підприємствам необхідно приділити особливу увагу якості своєї продукції та ефективності її виробництва. Відповідність вітчизняних стандартів на продукцію аграрних підприємств вимогам стандартів Європейського Співтовариства, куди прагне Україна вступити, на сьогодні є одним із можливих шляхів підвищення конкурентоздатності вітчизняного аграрного підприємства. Помітно впливає на розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств втручання держави у його виробництво і торгівлю продукцією. Одним із першочергових завдань держави є формування ефективного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в агропромисловому комплексі.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в аграрному середовищі пов'язане, насамперед, з особливістю галузі як соціально-економічного та природно-біологічного комплексу, основною метою якого є виробництво сільськогосподарської продукції, продуктів харчування, сировини для промисловості та у зв'язку з цим проблемами як національної безпеки в цілому, так і продовольчої безпосередньо.

Основними цілями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є: захист економічних інтересів України та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в агропромисловому комплексі; забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку; створення найбільш сприятливих умов для інтеграції економіки України з системою світового поділу праці; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці; заохочення конкуренції та ліквідація монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності [6].

Реформи в аграрному секторі просуваються повільно і неефективно, що, в свою чергу, впливає на неспроможність уряду виробити і втілити дієву стратегію реформ, спрямовану на забезпечення тривалої ефективності галузі та підвищення її конкурентоздатності на зовнішніх ринках. Разом з тим, на сучасному етапі зовнішньоекономічна діяльність українських аграрних підприємств потребує вдосконалення. Цьому, насамперед, повинна сприяти виважена державна політика у зовнішньоекономічній сфері. Вона має бути націлена:

- перепрофілювання підприємств, які в основному працюють на сировинні і комплектуючих, що ввозяться з-за кордону, поставки яких є ненадійними і економічно невиправданими;
- випуск нової конкурентоспроможної продукції шляхом надання певних знижок при її експорті;
- зменшення ввезення низькоякісної, шкідливої продукції з закордону шляхом встановлення високого імпортного мита та застосування інших нетарифних бар'єрів.

Саме тому український уряд сьогодні повинен розробити таку державну політику розвитку АПК, такі економіко-правові, фінансові, адміністративні заходи, які реально забезпечили б ефективні структурні перетворення агропромислового виробництва з урахуванням як національних, так і міжнародних аспектів.

Важливим напрямом розвитку зовнішньоекономічної діяльності є залучення іноземного капіталу для інвестування агропромислового виробництва. На етапі інтеграції України до Європейського Співтовариства інвестиційні процеси у більшості галузей агропромислового виробництва потребують заходів щодо їх активізації. Іноземні інвестори вкладають кошти переважно у великі спільні підприємства. Переважна частка іноземних інвестицій як у сільському господарстві використовується на придбання нової техніки та обладнання, що сприяло впровадженню прогресивних технологій і використанню зарубіжного досвіду. Більше 70% іноземних інвестицій у сільське господарство спрямовується на розвиток експортоорієнтованих галузей рослинництва, передусім, у зернове господарство, вирощування та переробку соняшника та ріпаку. Більшість інтегрованих формувань в агропромисловому виробництві з іноземними інвестиціями спрямовує інвестиції у виробництво різних видів продукції, що помітно зменшує їх ризики.

Нам нашу думку, подолання або зниження ризиків для інвесторів в Україні, повинно забезпечуватися такими чинниками, як: рівень розвитку продуктивних сил та стан ринку інвестицій; правове поле держави (законодавча база); політична воля усіх гілок влади; стан фінансово-кредитної системи; статус іноземного інвестора; інвестиційна активність населення.

Загострення проблеми дефіциту власних джерел фінансування інвестицій у аграрних підприємств посилює їх потребу в кредитах. Проте, внаслідок фінансової кризи відбулося блокування процесів кредитування усіх сфер економіки, втрата довіри до банківської системи, скорочення кількості платоспроможних позичальників та знизився рівень їх фінансової стійкості, особливо в сільському господарстві. За умов економічної кризи важливе значення має державна підтримка реалізації інвестиційних проектів розвитку пріоритетних виробництв, а також впровадження економічних регуляторів активізації внутрішньої інвестиційної активності. При вирішенні проблеми залучення іноземних інвестицій слід виходити з того, що в сучасних умовах аграрна сфера України є інвестиційно привабливою.

Стабілізація виробничо-фінансового стану агропромислового комплексу України на ринках країн Європейського співтовариства безпосередньо залежить від швидкості й спрямованості структурної перебудови експортно-імпортного потенціалу вітчизняних підприємств з стратегічною визначеністю на вивезення конкурентоздатної продукції на ці ринки. Стимулювання розвитку експортного потенціалу галузі можливе лише на засадах сучасних структурно-трансформаційних перетворень у сільському господарстві з метою стабілізації та нарощування виробництва конкурентоспроможної продукції [3].

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності потребує дотримання, насамперед, національних інтересів. Домогтися широкого застосування протекціоністських заходів щодо імпорту товарів і обмеження конкуренції з боку зарубіжних фірм та інших партнерів на внутрішньому ринку можна лише за умови становлення власного виробництва та відповідного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [5].

Для забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрному підприємству необхідний єдиний стратегічний напрямок розвитку, згідно з яким воно зможе досягти довгострокових конкурентних переваг [8]. З огляду на економічну і політичну ситуацію, що склалася у світі, стратегічні цілі формування зовнішнього сектору економіки України визначаються як орієнтація країни на подальше багатовекторне співробітництво з Європейським співтовариством. Звідси очевидно, що головною тенденцією розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств стає поступове включення України до Європейського співтовариства, яке вимагає проведення послідовної політики адаптації правової бази, економічних структур і всього господарського механізму до жорстких вимог,

що їх пред'являє світова ринкова економіка. Процес євроінтеграції України впливає на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств і характеризується зміною особливостей структури зовнішньої торгівлі України з ЄС.

Стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств у контексті інтеграції України до Європейського Співтовариства, повинна базуватися на основі оптимізації структури експорту аграрної продукції з урахуванням вимог продовольчої безпеки, ефективного використання виробничого потенціалу аграрних підприємств, реалізації конкурентних переваг виробництва окремих видів продукції та досягнення позитивного зовнішньоторговельного балансу. Перспективи галузі пов'язані з посиленням комплексного розвитку зовнішньоекономічної діяльності, основними напрямками якого повинні стати структурна перебудова аграрного виробництва, поглиблення спеціалізації аграрних підприємств, диверсифікація діяльності переробних підприємств, вільного руху ресурсів і товарів, формування ринкової інфраструктури, посилення екологічного спрямування сільськогосподарського виробництва, переходу до європейських стандартів якості і безпеки харчування [8].

Зовнішньоекономічна діяльність в аграрному секторі може значною мірою сприяти впровадженню ефективних технологій, вирішенню гострої проблеми переоснащення переробної промисловості, нарощуванню потужностей підприємств зі зберігання сільськогосподарської продукції. Слід пам'ятати, що зовнішній ринок розвивається дуже швидко та має постійно зростаючий рівень конкуренції, тому аграрним підприємствам з метою завоювання своєї ніші закордоном потрібно активно та безперервно нарощувати свою конкурентоспроможність.

Висновки з даного дослідження. Від успіху зовнішньоекономічної діяльності України залежить її подальший економічний і соціальний розвиток як підсистеми світової економіки. Очевидно, що успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, а з ним і здійснення ефективної інтеграції країни у Європейське співтовариство, залежить від вирішення багатьох проблем таких як: є низька конкурентоздатність їхньої продукції на зовнішньому ринку, захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції, проблема регулювання структури експорту-імпорту аграрної продукції тощо.

Отже, у процесі дослідження встановлено, що для того, щоб зовнішньоекономічна діяльність України піднялась до рівня розвинених держав, їй потрібно докласти чимало зусиль за такими основними напрямками, як: гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС, формування ефективного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності у агропромисловому комплексі, гнучка державна підтримка реалізації інвестиційних проектів та стимулювання розвитку експортного потенціалу тощо. Тільки тоді Україна зможе зайняти конкурентоспроможне місце на світовому ринку аграрної продукції та міцно закріпити свої позиції.

Література

1. Губенко В.І. До питання ефективності деяких напрямів зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК / Губенко В.І. // Вісник Білоцерків. держ. аграр. ун-ту: зб.наук.праць. – Вип.3, ч.2. – Біла Церква, 1997. – С. 130-134
2. Вівчар О.І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Вівчар О.І. // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2 – С 24-30.
3. Єрьоміна Є. Зовнішньоекономічна діяльність України в умовах європейської інтеграції / Є.Єрьоміна // Вісник податкової служби. – 2009. – № 23. – С. 40-42
4. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" // Збір. норм. мат. з пит. рег. зов.-ек. діял. України, ч. І. – К. : Мінзовекономзв'язки, 1997. – 152с.
5. Іщенко О. І. Вдосконалення регіонального розвитку агропромислового виробництва / О.І. Іщенко. – К. : Нора-прінт, 2001. – 252 с.
6. Козак К.С. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / Козак К.С. ; 2-ге вид. ; розроблено та доповнено – Київ : ЦНЛ, 2006. – 792 с.
7. Рубан І. В. Обґрунтування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства на засадах збалансованої системи показників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/>
8. Яценко О.М. Особливості агропромислової інтеграції України в Європейський Союз / О.М. Яценко // Матеріали VIII міжн. наук.-практ. конф. "Наука і освіта 2005". Т. 92: Економіка АПК. – Д. : Наука і освіта, 2005. – С. 79-81.

УДК 336.143.232

Маргіта Н.О.,
к.е.н., доцент кафедри економіки
Львівський інститут Міжрегіональної
академії управління персоналом

Маргіта М. В.,
к.е.н., начальник відділення АТ «Укрсиббанк»

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ ТА ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Одним з головних напрямів наукових досліджень в сучасних умовах є вивчення питання дефіциту бюджету, проблем його регулювання та зв'язку з основними показниками розвитку економіки України. Адже підвищення ефективності бюджетної політики, збалансування бюджетних надходжень і видатків та підтримання активного дефіциту бюджету виступають ключовими факторами, що у подальшому визначатимуть траєкторію розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження бюджетного дефіциту та його впливу на економіку країни перебуває у колі наукових інтересів низки вітчизняних науковців, таких як: В. Федосов, О. Опарін, С. Львовичкін, В. Кудряшов, Ц. Огонь, В. Степанова [1-4] та ін. Дослідженням факторів, що взаємодіють з дефіцитом бюджету займалися І. Чугунов, М. Пасічний, В. Сухань, К. Базилевич, О. Царук [5-8] та ін. Однак частина питань, пов'язана з оцінюванням кількісного взаємозв'язку дефіциту бюджету та основних економічних параметрів залишаються недостатньо висвітленими.

Постановка завдання. Оскільки ефективність бюджетної політики залежить від правильно обраних інструментів регулювання, то завдання наукового дослідження полягає в обґрунтуванні методичних підходів і системи показників для оцінки взаємозв'язку з дефіцитом бюджету та розробці економетричної моделі для визначення основних чинників, що впливають на видатки бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із перших проблему взаємозв'язку між показником питомої ваги дефіциту бюджету та реальним ВВП вивчав І.Я. Чугунов, який використав економетричні методи дослідження і винайшов відповідні регресійно-кореляційні рівняння. Згодом його метод був використаний М. Пасічним, котрий вивчав відповідний взаємозв'язок між показниками до 2007 року включно і вивів узагальнене рівняння залежності питомої ваги дефіциту державного бюджету у ВВП та реального ВВП:

$$y = -1,58x + 5,26 \quad (1)$$

На основі цього рівняння можна зробити певний висновок. Протягом періоду 1992-2007 рр. при зміні питомої ваги дефіциту державного бюджету на один відсотковий пункт реальний ВВП змінюється на 1,58 відсоткового пункту у протилежному напрямі [6, с. 15]. Це означає, що погіршення балансу між надходженнями та видатками бюджету гальмує макроекономічне зростання швидше, порівняно зі зростанням дефіциту бюджету.

Джерелами фінансування дефіциту бюджету виступають внутрішні та зовнішні позики, а також грошово-кредитна емісія, котра пов'язується з прискоренням інфляційних процесів. Тому, як зазначає В. Сухань «ріст дефіциту супроводжується ростом інфляції. Ситуацію, що склалася можна пояснити тим, що бюджетні кошти в переважній більшості спрямовуються у соціальну сферу, а не на розвиток економіки» [7, с. 53].

Крім того, пасивний дефіцит бюджету спрямований у соціальну сферу означає зменшення інвестицій. На думку М. Пасічного «фінансування соціальних програм за рахунок дефіциту бюджету може негативно позначитися у подальшому на стані української економіки... Спрямування коштів на розвиток реальної економіки, тобто фінансування інвестиційних проектів забезпечить формування додаткових резервів для наповнення дохідної частини бюджету та розвитку економіки загалом» [6, с. 15-16].

В. Базилевич та О. Царук визначили взаємозв'язок між джерелами зовнішнього фінансування дефіциту держбюджету та імпортом (лінійний коефіцієнт кореляції складає 0,6746). Тому використання зовнішніх запозичень спричиняє збільшення обсягів імпорту в Україну [5, с. 28].

Загалом, соціально-економічні наслідки дефіциту бюджету для економіки країни прослідковуються через наступний причинно-наслідковий механізм. У першу чергу, бюджетний дефіцит впливає на скорочення обсягу заощаджень, яке зумовлює зростання відсоткової ставки та меншу доступність кредитних ресурсів для приватного сектору. У результаті підвищується обмінний курс національної валюти, що спричиняє зменшення обсягів інвестицій та експорту, збільшення імпорту. Це зумовлює дефіцит зовнішньоторговельного балансу, внаслідок чого виникає дефіцит платіжного балансу. Ці негативні наслідки мають поточний характер і виявляються протягом бюджетного року [9].

Теоретичну конструкцію описаних взаємозалежностей зручно проілюструвати за допомогою моделі Мандела-Флемінга (рис. 1).

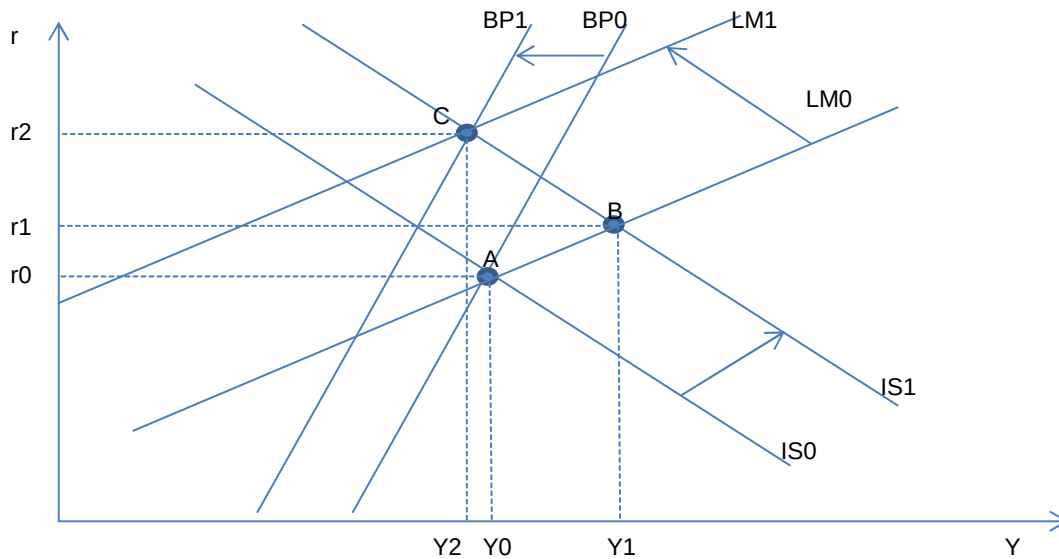


Рис. 1. Збільшення дефіциту бюджету в моделі Мандела-Флемінга

Джерело: модифікація моделі розроблена авторами

Лінія IS відображає рівновагу товарного ринку. Кожна з точок лінії LM відповідає рівновазі пропозиції грошової маси і попиту на гроші. Лінія BP – це сукупність точок, що відповідають рівновазі рахунків платіжного балансу (або зовнішній рівновазі). Внутрішню рівновагу в моделі уособлює рівновага товарного і грошового ринків (точка перетину IS і LM).

Початково економіка перебуває в рівновазі (т. А). Подальше збільшення дефіциту бюджету – зростання видатків ($IS_0 > IS_1$) тимчасово збільшує доход ($Y_0 > Y_1$). Водночас підвищується відсоткова ставка ($r_0 > r_1$), яка змінює рівновагу на грошовому ринку – зменшує обсяг пропозиції грошової маси за рахунок збільшення вартості кредитних ресурсів ($LM_0 > LM_1$). Наслідком цього стає підвищення обмінного курсу який погіршує зовнішньоторговельний баланс – стимулює імпорт та зменшує приплив капіталу в економіку ($BP_0 \rightarrow BP_1$). У результаті рівновага встановиться у т. С, що спричинить зменшення доходу ($Y_1 > Y_2$) і знівелює попередній його приріст, а відсоткова ставка зростає до рівня r_2 .

Отже можна виділити наступні макроекономічні детермінанти, які пов'язані з дефіцитом державного бюджету в Україні, серед них: темпи приросту реального ВВП (rgdp), рівень інфляції (infl), експорт (ex) та імпорт (im) товарів та послуг, інвестиції в основний капітал (capinv) та прямі іноземні інвестиції (fdi), доходи населення (income), загальний обсяг державного боргу (debt). Оцінюються дані державної статистики за період з 1996 по 2011 роки.

Для визначення співвідношення впливу зазначених показників з дефіцитом державного бюджету скористаємося економетричними методами, зокрема тестом Гренджера у статистичному пакеті EViews (таблиця 1).

Таблиця 1

Тест Гренджера для деяких макроекономічних показників¹

Гіпотеза	Ляг		
	1	2	3
ВВП не впливає на видатки бюджету	7.12534*	13.1424**	66.6226***
Видатки бюджету не впливають на ВВП	0.73208	0.86552	6.36080*
Видатки бюджету не впливають на інвестиції в основний капітал	10.2962**	6.51768*	0.60817
Інвестиції в основний капітал не впливають на видатки бюджету	1.77540	8.00750*	15.4608**
Імпорт не впливає на видатки бюджету	6.09076*	13.3283**	12.7693**
Дохід не впливає на видатки бюджету	4.70588*	33.7983***	17.0481*

Джерело: розроблено авторами

¹ Примітка: *- тут і надалі гіпотезу про відсутність впливу можна відхилити на рівні 1% (**-5%, ***-10%)

Як дефіцит бюджету приймається показник видатків державного бюджету (*budexp*), оскільки дефіцит бюджету коливається від додатного значення до від'ємного, що спотворює оцінювання впливу даного показника на інші макроекономічні фактори.

Оцінювання напряму впливу між показником видатків бюджету та зазначеними вище факторами дозволяє виявити взаємозв'язки та зробити наступні висновки:

1. Простежується вплив валового внутрішнього продукту на показник видатків бюджету, котрий зростає з лагом у 3 роки. Прискорення динаміки ВВП дозволяє фінансувати видаткову частину бюджету у наступних роках.

2. Взаємна причинність між видатками бюджету та показником ВВП прослідковується тільки через 3 роки, тому цей взаємозв'язок доцільно досліджувати у напрямку впливу ВВП на видатки бюджету.

3. Прослідковується взаємна причинність між видатками бюджету та інвестиціями в основний капітал. Інвестиційна активність під впливом бюджетного фінансування активізується у поточному році і слабне в наступному періоді. Натомість, вплив інвестицій в основний капітал на видаткову частину бюджету прослідковується з лагом 2 роки і зростає у наступному періоді.

4. Імпорт впливає на видатки бюджету, при цьому з часом цей вплив зростає і прослідковується у довгостроковому періоді.

5. Доходи населення впливають на динаміку видатків бюджету у поточному періоді, однак з лагом у 2 роки цей вплив зростає.

За допомогою кореляційного аналізу здійснюється перевірка сили взаємозв'язків між видатками бюджету та відібраними за допомогою тесту Гренджера показниками, результати якого представлені у таблиці 2. Значення кореляційного відношення (ρ) показують, що між обраними показниками спостерігається достатньо тісний зв'язок, адже коефіцієнти кореляції коливаються від 0,7 до 0,98. Отже, відібрані фактори на статистично значущому рівні пов'язані з показником видатків бюджету, при цьому напрямок впливу також відомий – видатки бюджету виступають залежною змінною.

Таблиця 2

Результуюча таблиця кореляційного аналізу для видатків бюджету та деяких макроекономічних показників

Коефіцієнт кореляції	Факторні показники				
	Інвестиції в основний капітал	Прямі іноземні інвестиції	Імпорт товарів та послуг	Доходи населення	Реальний ВВП
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
ρ_i	0,7	0,98	0,96	0,98	0,96

Джерело: розроблено авторами

На основі виділених факторів можна побудувати наступне лінійне рівняння, що відображає вплив основних макроекономічних індикаторів на обсяги видатків державного бюджету України:

$$bud\ exp_t = \beta_1 rgdp_t + \beta_2 capinv_t + \beta_3 fdi_t + \beta_4 im_t + \beta_5 income_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

де $\beta_1, \dots, \beta_n$ - коефіцієнти регресії відповідних показників, *bud exp* – видатки державного бюджету, *t* – часовий період, ε – залишкові ефекти (впливи, не включені в модель).

Для оцінки описаних залежностей нами було використано метод найменших квадратів (LSL) у статистичному пакеті EViews. Наведені абсолютні значення було логарифмовано. Таким чином, в результаті оцінювання регресійних рівнянь отримано наступні результати:

$$\ln(budexp) = 1,82 \cdot \ln(rgdp) + 0,1 \cdot \ln(capinv) + 0,051 \cdot \ln(fdi) - 0,82 \cdot \ln(im) - 0,38 \cdot \ln(income) \quad (3)$$

(2,94)** (-2,04)* (3,89)** (1,04) (-0,38)***

$$R^2 = 0,99, \quad DW^* = 1,81$$

Пояснювальна сила достатньо висока (модель є значущою на рівні 5% та 10%) і не містить автокореляції, як свідчать значення статистики Дарбіна-Уотсона. Коефіцієнт детермінації $R^2=0,99$ - рівняння є статистично значущим.

Висновки з даного дослідження. Оцінювання залежності видатків бюджету від певних чинників дозволяє зробити висновки (рівняння 3):

* Примітка. Статистика Дарбіна-Уотсона. В дужках подані значення *t*-статистики

- спостерігається вплив показника реального ВВП на видатки бюджету: при зміні реального ВВП на один відсоток видатки державного бюджету змінюються на 1,82% у цьому ж напрямі. Отже динаміка зростання видаткової частини бюджету випереджає динаміку зростання реального ВВП;
- однопроцентне зростання інвестицій в основний капітал сприяє скороченню видатків бюджету на 0,1%. Найважливішим ефектом для економіки в напрямку скорочення бюджетного дефіциту може стати активізація внутрішньої інвестиційної динаміки;
- попередній висновок узгоджується із наступним взаємозв'язком: прискорення динаміки зростання доходів населення на 1% призводить до скорочення видатків бюджету на 0,38%. Даний процес підтверджує те, що політика переорієнтації доходів населення зі сфери споживання у інвестиційний сектор чинитиме подвійний позитивний вплив на державний бюджет;
- відсутність взаємозв'язку на статистично значущому рівні між імпортом та видатками бюджету свідчить про те, що зростання доходів населення не обов'язково стимулює споживання імпортованих товарів;
- збільшення прямих іноземних інвестицій на 1% стимулює зростання видатків бюджету на 0,051%. Залучення іноземних інвесторів у великі інвестиційні проекти вимагає також участі держави у цьому процесі.

Література

1. Кудряшов В. Фінансування дефіциту державного бюджету / В. Кудряшов // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 52-64.
2. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету України: теорія і практика / Ц.Г. Огонь. – К. : КНЕУ, 2003. – 579 с.
3. Степанова В.О. Фінансування дефіциту державного бюджету / В.О. Степанова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 10. – С. 127-131.
4. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкін ; за наук. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2002. – 387 с.
5. Базилевич К.С. Моделювання взаємозв'язків дефіциту державного бюджету України із показниками макроекономічної динаміки / К.С. Базилевич, О.В. Царук // Банківська справа – 2002. – № 3. – С. 24-29.
6. Пасічний М.Д. Дефіцит державного бюджету в умовах трансформаційної економіки України / М.Д. Пасічний // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 1(46). – С. 10-18.
7. Сухань В.А. Взаимосвязь между дефицитом бюджета и инфляцией в Украине / В.А. Сухань // Вісник Харківського національного університету. Серія: Економіка. – 2008. – № 802. – С. 50-55.
8. Чугунов И.Я. Дефицит бюджета как важный инструмент системы бюджетного регулирования / И. Чугунов, Н. Пасечный // Бизнесинформ. – 2010. – № 5(1). – С. 171-174.
9. Фінанси: підручник. / [С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/>.

УДК 336.71:001.895

Вахнюк С.В.,
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
ДВНЗ Українська академія банківської справи НБУ

БАНКІВСЬКИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕЖИМУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Упродовж свого розвитку економічні системи країн світу піддаються впливу різноманітних соціальних об'єднань, відомих під назвою інституцій. Для сучасного етапу цей вплив досяг інтенсивності, що дозволяє позиціонувати його в якості основного двигуна розвитку науки, культури, зовнішньої та внутрішньої політики. Підтвердженням є наявність в системі показників економіки знань (Knowledge Economy) показника, що дає загальну характеристику умов розвитку економіки і суспільства в контексті домінування високотехнологічних інтелектуальних виробництв.

Роль цього показника виконує індекс економічного та інституційного режиму (Economic and Institutional Regime Index – EIRI), розрахунок значення якого залежить від значень низки індикаторів, що визначені робочою групою Світового Банку в рамках спеціальної програми «Знання для розвитку» [1]. Саме модель розрахунку EIRI враховує індикатори, які відображають рівень відповідності інституціонального режиму країни нормативам економіки знань.

До таких індикаторів належать: якість регулювання (Regulatory Quality – RQ), верховенство права (Rule of Law – RL) та боротьба з корупцією (Control of Corruption – CC). Перший характеризує

кількість інцидентів неринкової політики державних органів (контроль над цінами, неадекватний банківський нагляд, надмірне регулювання розвитком бізнесу). Другий – ступінь орієнтації законів країни на дотримання інтересів суспільства, враховуючи ефективність і передбачуваність судової системи. Третій – рівень впливу корупції на бізнес середовище, залежно від частоти появи необхідності додаткових виплат державним службовцям (хабарів) з метою досягнення мети.

Банківська система країни здатна в певній мірі впливати на індикатори RQ, RL та CC, стимулюючи тим самим процес розбудови економіки знань – найбільш прогресивної системи економічних відносин сьогодення. Тому, дослідження можливостей змін у банківській системі України, здатних вплинути на підвищення значень цих індикаторів, є досить актуальним і має за мету створення теоретичної основи банківського механізму стимулювання розбудови економіки знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема орієнтації банківської системи на стимулювання практичної реалізації інтелектуального потенціалу суспільства підлягала дослідженню та обговорювалась у наукових публікаціях науковцями та практиками, такими як: О.Г. Королев [3], М.И. Румянцев [5], С.А. Уразова [8], А.Г.Савченко [9], Ю.В. Шенаев [10] та інші.

Однак, незважаючи на отримані результати досліджень, певні аспекти зазначеної проблеми залишаються актуальними на теперішній час. Зокрема, у публікаціях досі не зустрічалися результати дослідження елементів банківського механізму, які дозволяють ефективно підвищувати рівень індикаторів економіки знань, що характеризують інституціональний режим України у контексті економіки знань.

Постановка завдання Метою дослідження є визначення можливих змін в банківській системі України з метою реалізації елементів банківського механізму, які здатні підвищити значення індикаторів інституційного режиму економіки знань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Взявши за основу загальну структуру банківського механізму [6], розглянемо його як систему, основу якої утворюють три взаємопов'язані ланки: управління організацією банківської системи, управління банківською діяльністю, управління банківським персоналом. Стосовно економіки знань, принцип дії банківського механізму полягає у прагненні підвищити значення показників рівня її розвитку для країни через форми реалізації цих ланок. Міру впливу банківської системи на індикатори якості державного регулювання економікою, верховенства права та боротьби з корупцією визначає наявність та ефективність певних форм реалізації складових ланок зазначеного механізму.

Характеристику впливу банківської системи на індикатор якості державного регулювання економіки ми пропонуємо визначати на основі показника IBrq (Influence of the Banking on RQ). Цей показник визначає, у якій мірі законопроектна робота Національного банку України (НБУ) схильна до надання переваги регулятивним заходам впливу на банківську систему країни. Розрахунок IBrq здійснюється за формулою (1):

$$IBrq = \frac{TLA - RLA}{TLA} \quad (1)$$

де: TLA – загальна кількість нормативно-правових актів (Total Legal Acts);

RLA – кількість регуляторних нормативно-правових актів (Regulatory Legal Acts).

У формулі (1) змінна TLA представляє собою загальну кількість постанов Правління НБУ, якими було упродовж року затверджено нормативно-правові акти НБУ (інструкції, правил положення та зміни до них) і які були зареєстровані у Міністерстві юстиції України. Змінна RLA – кількість розроблених упродовж року нормативно-правових актів НБУ, які мають ознаки регуляторного акту.

Адекватність формули (1) була перевірена на основі використання даних, представлених в табл. 1.

Таблиця 1

Початкові данні для розрахунку IBrq, IBrl та IBcc

Рік	Кількість регуляторних нормативно-правових актів	Кількість нормативно-правових актів, зареєстрованих в Міністерстві юстиції України	Кількість поданих в суд позовів до НБУ та його структурних підрозділів	Кількість задоволених в суді позовів до НБУ та його структурних підрозділів	Кількість банківських операцій, що стали об'єктом фін моніторингу (млн.)	Кількість судових справ про адміністративні правопорушення (млн.)
2006	8	65	192	19	0,90	4,94
2007	10	67	101	6	0,95	5,88
2008	6	61	71	5	1,00	6,66
2009	7	57	223	12	0,90	1,61
2010	7	40	214	4	0,80	1,64
2011	9	58	162	4	1,00	1,32

Джерело: [4, 7]

Результати розрахунку показника IBrq та динаміку його зміни за попередні роки представлено на рис. 1.

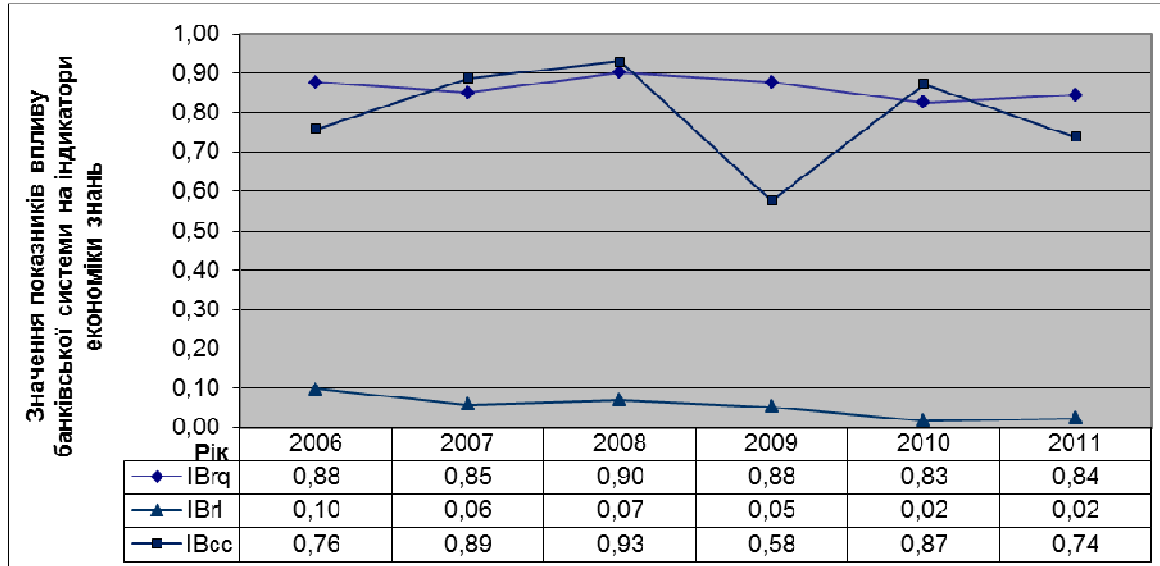


Рис.1. Динаміка значень показників IBrq, IBrl та IBcc

Джерело: [4, 7]

Економічна сутність наведених результатів полягає у тому, що наближення IBrq до одиниці означає надання НБУ переваги ринковим методам управління банківською системою. Навпаки, наближення IBrq до нуля вказує на збільшення кількості заходів впливу органів державної влади на банківську систему країни примусового та заборонного змісту.

Характеристику впливу банківської системи на індикатор верховенства права ми пропонуємо визначати на основі показника IBrl (Influence of the Banking on RL). Цей показник визначає, яка частина від поданих в суд позовів до НБУ та його структурних підрозділів були фактично задоволеними. Розрахунок IBrl здійснюється за формулою (2):

$$IBrl = \frac{TCC}{SCC} \quad (2)$$

де: TCC – загальна кількість позовів до суду (Total Claims in Court);

CSC – кількість позовів, що було судом задоволено (Claims Satisfied by Court).

У формулі (2) змінна TCC представляє собою загальну кількість позовів до НБУ, його територіальних управлінь і структурних одиниць, що було пред'явлено до суду упродовж року. Змінна SCC – кількість з цих позовів, що були задоволені.

Адекватність формули (2) була перевірена на основі використання даних, представлених в таблиці 1. Результати розрахунку показника IBrl та динаміку його зміни за попередні роки представлено на рис. 1. Економічна сутність наведених результатів полягає в тому, що наближення IBrl до одиниці означає забезпечення високий рівень ефективності і передбачуваності судової системи країни в сфері фінансового підприємництва. Навпаки, наближення IBrl до нуля вказує на низький рівень забезпечення претензійно-позовної роботи в банківській системі в напрямку її орієнтації на дотримання інтересів суспільства.

Характеристику впливу банківської системи на індикатор боротьби з корупцією ми пропонуємо визначати на основі показника IBcc (Influence of the Banking on CC). Цей показник визначає, на скільки динаміка банківських операцій, що потрапили під фінансовий моніторинг, відповідає динаміці судових справ про адміністративні правопорушення. Розрахунок IBcc здійснюється за формулою (3):

$$IBcc = \frac{BOM_{cpr}}{BOM_{cpr} + \sqrt{(BOM_{cpr} - \frac{BOM_{ppr} \cdot CAO_{cpr}}{CAO_{ppr}})^2}} \quad (3)$$

де: BOM_{cpr} – кількість банківських операцій під моніторингом за актуальний період (Banking Operations under Monitoring for the current period);

BOM_{ppr} – кількість банківських операцій під моніторингом за попередній період (Banking Operations under Monitoring for the previous period)

CAO_{cpr} – кількість судових справ про адміністративні правопорушення за актуальний період (Cases on Administrative Offenses for the current period);

CAOpp – кількість судових справ про адміністративні правопорушення за попередній період (Cases on Administrative Offenses for the previous period).

У формулі (3) змінна BOMcp представляє собою кількість повідомлень до Спеціально уповноваженого органу про операції, що стали об'єктом фінансового моніторингу, надання яких було забезпечено банками України за рік, для якого проводиться розрахунок IBcc; BOMpp – це аналогічне значення за попередній рік. Змінна CAOcp представляє собою кількість справ та матеріалів про адміністративні правопорушення, що було розглянуто в судах України за рік, для якого проводиться розрахунок IBcc; CAOpp – це аналогічне значення за попередній рік.

Адекватність формули (3) була перевірена на основі використання даних, представлених в таблиці 1. Результати розрахунку показника та динаміку його зміни за попередні роки представлено на рис. 1. Економічна сутність цих результатів полягає в тому, що наближення IBcc до одиниці означає підвищення ефективності методики виявлення в банківських операціях ознак використання банківської системи для неправомірних виплат працівникам державної адміністрації. Навпаки, наближення IBcc до нуля вказує на низьку здатність банківської системи виявляти корупційні інциденти у своєму середовищі.

Розглянемо елементи банківського механізму та форми їх реалізації, які здатні віддалити значення показників IBrq, IBrl та IBcc від 0 і наблизити до 1. Елементом банківського механізму економіки знань, що здатен вплинути на ці індикатори є принципи організації в ланці управління організацією банківської системи. Форма реалізації зазначеного елемента полягає в реалізації принципу централізації державного управління банківською діяльністю з урахуванням прагнення досягти зазначених цілей. Мається на увазі те, що НБУ незалежно від органів державного управління України (апарату президента, міністерств, тощо), здійснюватиме практичну реалізацію законопроектної роботи та заходів по боротьбі з корупцією зважаючи на математичну модель, представлену формулами (1, 2, 3).

Стосовно якості регулюванню економікою державними органами досягнення цієї мети вимагає від НБУ вдаватися до розробки нормативно-правових актів заборонного та примусового змісту лише у крайніх випадках, коли будь які інші заходи впливу не дозволять запобігти суттєвого погіршення фінансового стану країни. Прагнення НБУ здійснювати управління банківською системою ринковими методами показує динаміка значень показника IBrq (рис.1). Проте випадки застосування регуляторних актів говорить про наявність інцидентів виявлення перспективи появу фінансових проблем у терміни, недостатні для їх запобігання у інший спосіб.

Для покращення ситуації в цьому питанні, ми пропонуємо впровадити у відповідних підрозділах НБУ імітаційну програмну систему, здатну надати фахівцям предметної області моделювати перспективи змін фінансового стану в країні. Імітаційне (динамічне) моделювання розглядає модель як сукупність правил (диференціальних рівнянь, кінцевих автоматів, мереж Петрі і т.п.), які визначають, в який стан в майбутньому перейде модельований об'єкт з деякого попереднього стану [5]. Програмна реалізація побудови імітаційних моделей фінансових відносин в економіці дозволить прогнозувати проблемні ситуації в більшій мірі завчасно у порівнянні із застосуванням методів аналітичного моделювання, що у переважній більшості випадків є статичними (їхні виходи знаходяться у функціональній залежності від входів).

Підвищення показника впливу банківської системи на індикатор верховенства права вказує на першочергову необхідність позбавлення нормативно-правової системи регулювання банківської діяльності можливостей подвійного трактування її положень. Досягнення цієї мети вимагає досягнення високого рівня прозорості процесу законотворчої діяльності НБУ. Вона повинна спиратись на систему відкритого розгляду проблематики законодавчого регулювання банківської діяльності між визначеними експертами даної предметної сфери, технології узагальнення їх висновків та прийняття на їхній основі обґрунтованих рішень. Під обґрунтуванням рішень мається на увазі застосування чітких критеріїв, що у певні часи доводили свою ефективність та не припущення використання методи демократичного централізму (пріоритету точки зору більшості).

Крім того, значний вплив на значення показника IBrl оказує рівень правової обізнаності в середовищі банківського підприємництва, що дозволяє комерційним банкам уникати участі у судових позовах, перспективи яких мають низьку вірогідність бути задоволеними. Забезпечення прийняттого рівня юридичної підготовки банківських працівників країни можна здійснити завдяки застосуванню системи навчальних закладів НБУ. Для цього потрібно впровадити постійно діючі курси юридичної перепідготовки та підвищення кваліфікації на які запрошувати керівників та відповідальних працівників комерційних банків. Результатом успішного закінчення таких курсів у слухачів повинне бути отримання відповідних сертифікатів з кінцевим терміном дії, наявність визначеної кількості яких у працівників повинно стати необхідною умовою видачі(продовження) ліцензії НБУ на здійснення банківської діяльності у відповідних підприємствах.

Що стосується посилення впливу банківської системи на індикатор боротьби з корупцією, то значення показника IBcc пов'язане з управлінням операційним ризиком в банках. Рівень операційного ризику банку визначається як імовірність відхилення реальних результатів діяльності від очікуваних, внаслідок порушень порядку та процедур проведення банківських операцій. Відхилення результатів

відбувається внаслідок існування причинних факторів неявного характеру. Накопичення зазначених факторів вказує на підвищення імовірності наявності корупційних схем в банківській системі. Тому, менеджери комерційних банків та наглядові служби НБУ повинні застосовувати до оцінки операційного ризику методичні підходи, які дозволяють найбільш оперативно відображати існуючу ситуацію.

Оцінки впливу кожного окремої негативної події, тобто інциденту, на рівень операційного ризику необхідно здійснювати на основі сукупності причинних факторів, наявність яких знижує якість операційної складової банківського бізнесу. Під операційною складовою банківського бізнесу ми розуміємо проведення необхідного обсягу операцій в основних напрямках діяльності комерційних банків. Загальну оцінку рівня операційного ризику банку можна зробити на основі комплексу показників, значення яких відображують міру існування наведених факторів. Кожен з цих показників повинен відображувати міру негативу яку інцидент може принести банківській установі через наявність факторів операційного ризику, які ймовірно стали його причиною.

Спосіб розрахунку таких експрес-показників залежить від джерела, що характеризує інцидент. На роль такого джерела найкращим чином підходять форми статистичної звітності, які належить надавати фінансовим установам України до апарату НБУ згідно встановленого порядку їх заповнення та періодичності подання. Слід очікувати, що значення реквізитів окремих форм цієї звітності, здатні відобразити, з прийнятною мірою об'єктивності, якісний стан операційної діяльності певної банківської установи.

Сумарне значення зазначених показників може бути використане для наближеної оцінки рівня операційного ризику банку. Його основне призначення – відігравати роль «корупційного червоного ліхтаря», який запалюється у разі перевищення прийнятної межі. Визначення цієї межі, поряд з іншими, більш детальними та точними заходами з оцінки операційного ризику, потрібно проводити спираючись на інші методики, зокрема, на використання формули (3). Крім того, для зменшення рівня суб'єктивності у визначенні відношень між інцидентами та причинними факторами в розрізі складових операційного ризику, доцільним буде використання консультативної експертної системи, що діє на основі розширеної бази знань експертів з управління операційним ризиком банківських установ.

Висновки з даного дослідження. Визначення міри впливу банківської системи України на рівень формування інституційного режиму економіки знань можна на основі розрахунку показників IBrq, IBrl та IBss. Сфера їх визначення від 0 до 1. Перший визначає, в якій мірі законопроектна робота НБУ схильна до надання переваги регулятивним заходам впливу на банківську систему країни. Другий – визначає, яка частина від поданих в суд позовів до НБУ та його структурних підрозділів фактично задовольняються. Третій – визначає, на скільки динаміка банківських операцій, що потрапили під фінансовий моніторинг, відповідає динаміці судових справ про адміністративні правопорушення.

Застосування елементів банківського механізму здатне підвищити значення IBrq, IBrl та IBss через форму реалізації, що полягає в реалізації принципу централізації державного управління банківською діяльністю в рамках НБУ з урахуванням прагнення досягти наступних цілей:

- вдаватися до застосування нормативно-правових актів заборонного та примусового змісту лише у крайніх випадках, коли будь які інші заходи впливу не дозволять запобігти суттєвого погіршення фінансового стану країни;
- досягти високого рівня прозорості процесу законотворчої діяльності та впровадити постійно діючі курси юридичної перепідготовки та підвищення кваліфікації банківських працівників;
- застосовувати експрес-методи оцінки операційного ризику в загальній системі протидії використанню банківської системи для створення схем зловживання службовим становищем.

Література

1. Knowledge Assessment Methodology [Електронний ресурс] / Knowledge for Development. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/kam>.
2. Банки и их роль в финансовой системе США [Електронний ресурс] / Современное о банковском деле. – Режим доступу: <http://www.banksworld.ru/banks-375-1.html>.
3. Королев О.Г. Децентрализация управления кредитной организацией [Електронний ресурс] / О.Г. Королев. – Аудит и финансовый анализ. – Режим доступу: <http://www.auditfin.com/fin/2007/2/Korolev/Korolev%20.pdf>
4. Макроекономічні показники [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Румянцев М. И. Средства имитационного моделирования бизнес-процессов [Електронний ресурс] / М. И. Румянцев. – Корпоративные системы. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/ims/ims135.html>.
6. Особенности банковского менеджмента, содержание процесса управления, кредитный менеджмент [Електронний ресурс] / Экономические рефераты. – Режим доступу: <http://www.mabico.ru/referats/007983-1.html>.

7. Річний звіт [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep.
8. Уразова С.А. Устойчивость банковской системы: теоретические и методологические аспекты / С.А. Уразова // Финансовые исследования. – 2006. – № 12. – С. 26–32.
9. Савченко А.Г. Макроекономічна політика [Електронний ресурс]: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А.Г. Савченко. – Неофіційний сайт КНЕУ. – Режим доступу: <http://ubooks.com.ua/books/000152/inx14.php>
10. Шенаев Ю.В. Проектное финансирование как эффективная форма кредитования инвестиционных проектов / Ю.В. Шенаев // Банковские услуги. – 2006. – № 12. – С.2-17.

УДК 353.316.4

Кривокульська Н.М.,
к.е.н., доцент кафедри
Богач Ю.А.,
к.е.н., викладач кафедри
кафедра державного і муніципального управління
Тернопільський національний економічний університет

ФУНКЦІЇ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Постановка проблеми. Сучасні умови ринкової економіки характеризуються високим ступенем нестабільності та невизначеності зовнішнього середовища, посиленням його впливу на адміністрування та адміністративний менеджмент у системі менеджменту органів державної влади, особливо, з огляду на те, що адміністративний менеджмент двовекторно направлений на вирішення зовнішніх організаційних завдань і на забезпечення ефективності роботи органів державної влади в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Орган державної влади є організаційно-правовою формою державних організацій, які виступають особливими елементами суспільної системи, зорієнтованими на здійснення суспільно-корисної діяльності у всіх її сферах, та складовими державного сектору економіки.

Державні організації – це юридичні особи, фінансово-господарська діяльність яких здійснюється на основі кошторису доходів і видатків та надходжень від проведення господарських і фінансових операцій, необхідних для виконання завдань, передбачених їх установчими документами [1].

Державний сектор виступає гарантом виконання взятих на себе державою функцій, що реалізуються через державні організації, забезпечує правове функціонування ринкового механізму, виробництво суспільних благ, компенсацію негативних зовнішніх ефектів, стабілізацію макроекономічних коливань [2].

Вітчизняні науковці, наприклад, пропонують розглядати державу в якості інституту економічної влади, що забезпечується та реалізується через державний сектор економіки [3, с. 142].

Тому завдання, які сьогодні стоять перед органами державної влади, неможливо вирішити без адміністративного менеджменту, який передбачає реалізацію функцій планування; організації діяльності; мотивації; координації; контролю, які відображають основні стадії цього менеджменту в системі менеджменту органів державної влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості діяльності і специфіка менеджменту державних організацій відображені у роботах І. Зятковського, А. Мельник, Г. Монастирського та ін. Питання адміністративного менеджменту в різних типах організацій, його функцій розкриваються у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема: Б. Андрушківа, О. Антонюка, О. Кузьміна, В. Логвінова, Б. Новікова, Г. Сабадоша, А. Файоля, А. Фомічева, Х. Хачатуряна та ін. Разом з тим, динамізм зовнішнього середовища, зростання вимог до роботи органів державної влади з боку всіх елементів суспільної системи зумовлюють необхідність уточнення змісту функцій адміністративного менеджменту, розкриття їх змісту в системі адміністративного менеджменту органів державної влади.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття змістового навантаження функцій адміністративного менеджменту в системі менеджменту органів державної влади, обґрунтування необхідності їх реалізації в умовах динамічного зовнішнього середовища, виокремлення факторів, що підсилюють значимість їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні особливо гостро постає питання приведення діяльності органів державної влади у відповідність до вимог зовнішнього середовища (споживачів послуг, громадськості), зокрема, шляхом реалізації ними функцій адміністративного менеджменту.

Дефініція „адміністрування” може розглядатися у таких аспектах, як: формальне, бюрократичне управління, здійснюване шляхом наказів і розпоряджень; організація дій персоналу на основі формалізації і регламентації.

Результатом регламентування діяльності органів державної влади є встановлення регламенту як сукупності правил, положень, процедур, що визначають порядок роботи органу державної влади як організаційної системи чи окремої його підсистеми.

Адаптувати діяльність органів державної влади до змін у зовнішньому оточенні, спланувати роботу органів державної влади та їх структурних підрозділів, забезпечити прозору систему моніторингу їх діяльності, підняти рівень персональної відповідальності державних службовців і посадових осіб за результати своєї роботи дозволяє регламентація адміністративних процесів. Як зазначають В. Логвінов, М. Мазуркевич, Н. Костенюк, „державна влада будується на принципах єдності управління і це повинно відображатися на конструкції норм діяльності в різних органах влади, а адміністративний регламент, відповідно: є регламентом, тобто документованою нормою дій (роботи); регулює сукупність робіт тільки в органах державної влади” [4].

Під адміністративним регламентом розуміють:

- детальний опис порядку виконання органом державної влади окремого процесу, що забезпечується шляхом реалізації однієї або декількох функцій;
- систему стандартів виконання адміністративних дій;
- нормативно-правовий акт, який визначає послідовність і порядок взаємодії державних службовців, повноважних приймати рішення в ході адміністративної роботи.

Тому, під адміністративним регламентом органу державної влади слід розуміти стандартизовані і зафіксовані в документальній формі правила, норми, стандарти роботи органу державної влади та його структурних елементів; організаційно-розпорядчі документи, які уможливають та об'єднують процеси, які протікають в органі державної влади, забезпечуючи, тим самим, виконання ним владних повноважень і покладених на нього державою функцій.

Адміністративний менеджмент у системі менеджменту органів державної влади є функціональним підвидом менеджменту, який має специфічні ознаки управлінської діяльності, відмінні від інших видів управління всередині трудового колективу цих органів, що двовекторно направлений на вирішення зовнішніх організаційних завдань і на забезпечення ефективності роботи органів державної влади в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Зміст існування органу державної влади розкриває його місія, досягнення якої забезпечується через реалізацію в системі його адміністративного менеджменту функцій: планування; організації діяльності; мотивації; координації; контролю. Планування є найважливішою функцією в системі адміністративного менеджменту; воно є процесом визначення цілей, яких орган державної влади прагне досягти за певний період часу, а також засобів, шляхів та умов їх досягнення. Планування як сфера організаційної діяльності об'єднує структурні підрозділи загальною метою, надає всім процесам однонаправленості і координованості, дозволяє найбільш повно використовувати наявні організаційні ресурси.

Призначення планування як функції адміністративного менеджменту органу державної влади полягає у встановленні (ідентифікації) впливу змін усіх чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на підвищення ефективності роботи й забезпечення сприятливих умов для нормального функціонування і розвитку органу державної влади.

Мета планування полягає у створенні максимально наближених до умов діяльності органу державної влади планів з мінімально допустимими втратами матеріальних, трудових, фінансових, часових ресурсів. Планування інтегрує і координує діяльність функціональних підрозділів. Воно забезпечує встановлення цілей, процедур і програм їх досягнення.

При прийнятті управлінських рішень планування є засобом подолання невизначеності у чотирьох сферах, що визначають ефективність роботи органу державної влади: організаційна структура; стан внутрішнього середовища; умови та результати діяльності органу державної влади і пріоритетні напрями його розвитку; методи та шляхи досягнення визначених цілей.

Організація діяльності є процесом формування структури органу державної влади. Необхідною умовою формування організаційної структури є виконання робіт в межах функції планування, оскільки чітке визначення місії органу державної влади, його цілей та завдань, вироблення стратегії діяльності формують базу для побудови його організаційної структури.

Мотивація є видом діяльності в рамках якого створюються умови для ефективної роботи державних службовців (через їх моральне і матеріальне стимулювання, створення умов для прояву творчого потенціалу працівників і їх розвитку та ін.) з метою досягнення організаційних цілей, визначених у планах. Тому, пріоритетом покращення роботи органів державної влади є „модернізація державної служби через перебудову системи стимулювання службовців, поліпшення системи оцінки

показників роботи, а також завдяки ширшому доступу до державної служби для жінок, національних меншин, інвалідів" [5].

Функція координації передбачає об'єднання і гармонізацію дій організаційних підсистем та працівників з метою досягнення цілей органу державної влади. Її головне завдання полягає у досягненні узгодженості в роботі всіх структурних підрозділів органу державної влади шляхом встановлення раціональних взаємозв'язків між ними.

Регулювання виникає внаслідок того, що у результаті впливу множини зовнішніх і внутрішніх факторів у роботу органу державної влади як соціальну систему вносяться відповідні корективи (зміни). Ці зміни можуть бути зумовлені постановкою нових задач, порушенням інформаційно-комунікативних зв'язків, виконанням нових функцій і т.п. Завдання регулювання полягає у підтримці та оптимізації стану впорядкованості керованої підсистеми, усуненні відхилень у ній і її недоліків.

Регулювання здійснюється з боку адміністрації органу державної влади як суб'єкта його адміністративного менеджменту. Воно може діяти як цілісна система, як окрема загальна функція (наприклад, регулювання екологічної безпеки органу державної влади), як конкретна функція (наприклад, регулювання органом державної влади розміщення утворених ним відходів).

Необхідність регулювання в системі адміністративного менеджменту органу державної влади зумовлена такими причинами:

- виникненням в процесі адміністративного менеджменту органу державної влади так званих зовнішніх ефектів, послаблення або усунення яких є завданням апарату управління цим органом (наприклад, підвищення рівня складності виконуваних працівниками завдань вимагає удосконалення їх мотивації і стимулювання праці);
- потребою динамічного розвитку органу державної влади, яка пов'язана з появою нових завдань управління, з переходом організаційної системи в новий стан під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів;
- здійсненням органами державної влади соціально відповідальної діяльності, яка вимагає коректив у їх адміністративному менеджменті.

Функція регулювання в системі адміністративного менеджменту органу державної влади забезпечує виконання поточних заходів, пов'язаних з усуненням відхилень від заданого режиму функціонування організаційної системи.

Змістовна сторона функції регулювання в системі адміністративного менеджменту органу державної влади виражається в адміністративно-розпорядницькому впливі керівника на підлеглих. Реагувати на вплив зовнішнього середовища може лише динамічно стійка організаційна система. Тому, зусилля керівництва направляються на збереження стійкості організаційної системи, на підтримку й удосконалення стану її упорядкованості, а також зв'язків між елементами, що змінюються. Своєчасно попередити вплив цих факторів, усунути їх наслідки й допомагає функція регулювання. Крім того, наприклад, прийняття управлінських рішень передбачає те, що мають робити державні службовці, яка необхідна робота має бути виконана і хто буде її виконувати. Це означає, що прийняття управлінського рішення є початковим етапом у реалізації функції регулювання.

Функція регулювання у системі адміністративного менеджменту органу державної влади є обов'язковим проявом: влади (як можливості впливати на поведінку працюючих), лідерства (як здатності впливати на окрему групу й особистість, вносячи зміни в їх поведінку, відносини, напрям діяльності) і підпорядкування (як складової частини повноважень, що виражається у праві конкретної особи, що займає посаду керівника в апараті управління, розпоряджатися ресурсами).

Оскільки регулювання має три аспекти прояву (стабілізуючий, розпорядницький і дисциплінарний), що різняться за роллю в процесі забезпечення стійкості організаційної системи і своїм змістом, – це обумовлює наявність цілей, характерних кожному виду регулювання.

Стабілізуюче регулювання зорієнтоване на забезпечення організаційної стійкості і має регламентно-розпорядчу силу. Воно спрямоване на побудову й упорядкування відносин органу державної влади з суб'єктами зовнішнього середовища, а також налагодження внутрішніх взаємозв'язків між організаційними підсистемами.

Розпорядницьке регулювання є множиною способів і прийомів, які спрямовані на регулювання поточної роботи органу державної влади через безпосередній вплив з боку керівника на виконавців управлінських рішень. Воно призначене для підтримки необхідних заходів щодо упорядкованості діяльності органу державної влади, що зумовлено двома факторами: потребою своєчасної нейтралізації зовнішніх впливів чи адаптації до них існуючих умов діяльності органу державної влади; необхідністю розвитку органу державної влади та удосконалення його діяльності через зміцнення його потенціалу, корегування системи цілей, постановку нових завдань та їх ефективне виконання. Наприклад, основним результатом орієнтиром інновацій у системі державного управління європейських країн у сучасних умовах є трансформація цілепокладання управлінської діяльності з кількісних на якісні показники результативності роботи [6].

Ефективне виконання завдань вимагає врахування керівниками органів державної влади залежності „завдання – час на їх виконання”, чого можна досягти шляхом використання таких технік управління робочим часом як: ABC-аналіз; метод Паретто; самоменеджмент.

Техніка ABC-аналізу заснована на тому, що частки у відсотках найбільш важливих і найменш важливих завдань у підсумку залишаються незмінними (усі завдання поділяються на три категорії (класи) відповідно до їх значимості).

ABC-аналіз базується на трьох закономірностях:

по-перше, найбільш важливі завдання (категорії А) складають 15% загальної їх кількості, якими займається фахівець, а внесок цих завдань у досягнення мети складає близько 65%;

по-друге, важливі завдання (категорії В) становлять 20% загальної їх кількості, а їх значимість у досягненні мети приблизно дорівнює 20%;

по-третє, менш важливі (малоцінні) завдання (категорії С) становлять 65% загальної їх кількості, а їх внесок у досягнення мети дорівнює 15%.

ABC-аналіз вимагає здійснення системи кроків: складається список усіх завдань; ці завдання групуються за їх важливістю (завдання категорій А, В, С), чим встановлюється черговість їх виконання; завдання категорії А вирішує керівник; завдання категорії В підлягають передорученню; завдання категорії С у силу своєї малозначущості підлягають обов'язковому передорученню [7].

Метод Паретто виходить з того, що 80% завдань може бути вирішено за 20% часу; на решту 20% завдань витрачається 80% часу [7].

Дисциплінарне регулювання виходить з того, що члени трудового колективу зобов'язані дотримуватись трудової і виробничої дисципліни, трудового законодавства, вимог з організації і безпеки праці та ін. Таке регулювання пов'язане з процесом делегування повноважень в органі державної влади, а його метою є розвиток здібностей і творчих сил у підлеглих, які повинні спрямовуватись на використання делегованих прав самостійно приймати управлінські рішення. Цього також можна досягти використовуючи, наприклад, техніки самоменеджменту і ABC-аналізу.

Контроль є процесом забезпечення досягнення органом державної влади його місії та цілей; це відокремлений вид управлінської діяльності, який включає здійснення спостережень за органом державної влади, його функціонуванням, показниками діяльності, прийнятими рішеннями. Він передбачає проведення оцінки отриманих результатів, співставлення їх із очікуваними результатами та здійснення необхідних коригуючих заходів. Тому контролюю передую встановлення стандартів, які являють собою специфічні цілі, на основі яких оцінюється процес щодо їх досягнення. Вони мають бути визначеними ще в ході реалізації органом державної влади функції планування. Адміністративний менеджмент вимагає, щоб контроль і планування були безперервними і взаємопов'язаними між собою.

У процесі здійснення адміністративної діяльності, контроль перебуває у тісному зв'язку з іншими функціями адміністративного менеджменту й, разом з тим, призначений для оцінки відповідності здійснення цих функцій визначеним організаційним завданням. За допомогою контролю адміністрація (апарат управління) як орган адміністративного управління та суб'єкт адміністративного менеджменту органу державної влади отримує інформацію про результати діяльності, а також про ті помилки та зміни ситуації, що можуть призвести до невиконання місії, цілей та завдань органу державної влади.

Контроль як елемент зворотного зв'язку, може бути ефективним лише у випадку отримання та раціонального використання достовірної і своєчасної інформації про стан організаційної системи (або її підсистеми), на яку спрямовується вплив, визначення того, чи все у цій системі здійснюється у відповідності з наміченими цілями та принципами, отриманими розпорядженнями керівництва, вказівками вищестоящих організацій, законами.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, практика роботи органів державної влади свідчить про те, що для них значущою є проблема задоволення основних вимог цих органів як системи управління, що базується на інструкціях, вказівках тощо як формах реалізації засобу самозбереження, у той час як для адміністративного менеджменту пріоритетні: досягнення організацією і її персоналом результатів та персональна відповідальність менеджера. Адміністративний менеджмент як новий спосіб організації управління органами державної влади, покликаний вирішити цю проблему і забезпечувати адекватність адміністративної управлінської системи суспільним процесам.

Факторами, які підсилюють значимість удосконалення функцій адміністративного менеджменту в системі менеджменту органу державної влади задля забезпечення адекватності адміністративної управлінської системи суспільним процесам, є:

- невизначеність та нестабільність зовнішнього середовища (зміна законодавчої бази, кількісного і якісного складу державних службовців і т.п.);
- небезпека виникнення кризових ситуацій;
- необхідність спостереження за тим, чим зайняті працюючі, що і як вони роблять (сукупний ефект навіть дрібних помилок може суттєво вплинути на зниження ефективності діяльності органу державної влади);

- доцільність підтримання успіху органу державної влади на ринку;
- потреба підвищення якості послуг, що ним надаються (на сьогодні ситуація ускладнюється через відсутність чітких законодавчих стандартів щодо регламентації виконання державних функцій і регламентування надання адміністративних послуг) [8];
- зростаюча складність роботи органів державної влади в результаті підвищених вимог з боку громадськості до їх діяльності.

Література

1. Мельник А.Ф. Менеджмент державних установ і організацій : [навч. посіб.] / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Н.М. Кривокульська / за ред. А.Ф. Мельник. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 464 с.
2. Богач Ю.А. Регулювання державного сектору економіки на національному та регіональному рівнях: дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / Юрій Аркадійович Богач. – Тернопіль, 2011. – 240 с.
3. Економіка зарубіжних країн: Навчальний посібник / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, К.І. Ржепішевського. – К. : ЦУЛ, 2003. – 352 с.
4. Логвінов В. Регламентація адміністративної діяльності державних органів влади / В. Логвінов, М. Мазуркевич, Н. Костенюк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Edu/2011_29/fail/logvinov.pdf.
5. Чемерис А. Концептуальні засади реформування державного управління і місцевого самоврядування / А. Чемерис // Вісник УАДУ. – 2000. – № 3. – С. 62-71.
6. Хачятурян Х.В. Європейський концептуальний контекст управлінських інновацій в Україні / Х.В. Хачятурян // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kymu.edu.ua/vmv/v/09/01.htm>.
7. Тайм-менеджмент. Полный курс / Г. Архангельский, М. Лукашенко, Т. Телегина, С. Бехтеров. – М. : „Альпина Паблишер“, 2012. – 312с.
8. Логвінов В.Г. Створення адміністративних регламентів надання послуг на основі формалізації управлінських процесів / В.Г. Логвінов // Актуальні проблеми державного управління [Текст]: зб. наук. пр. – Вип. 2 (46). – Одеса: ОРІДУ НАДУ. – 2011. – С. 99-103.

УДК 336.226

Боровик П.М.,
к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Козлова І.М.,
викладач кафедри фінансів і кредиту
Кондратюк С.О.
Уманський національний університет садівництва

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНО-ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

Постановка проблеми. Зміни механізмів справляння соціально-пенсійних платежів, викликані спочатку прийняттям Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [10], а потім Указу Президента «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» [9] потребують проведення аналізу сучасного порядку формування доходів та фінансування витрат державних соціально-пенсійних фондів з метою дослідження проблем їх діяльності та обґрунтування напрямів вирішення зазначеної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто відзначити, що проблемам вітчизняних механізмів державного соціально-пенсійного страхування та соціально-пенсійного забезпечення, а також шляхам удосконалення формування доходів та фінансування витрат вітчизняних державних цільових фондів присвячено цілий ряд наукових публікацій, серед яких, на нашу думку, особливої уваги заслуговують напрацювання В. Базилевича [1], В. Грушка [2], Е. Лібанової [6], С. Лондара [7], Г. МакТагарт [8], Л. Тулуша [12] та інших. Водночас, не дивлячись на значну кількість публікацій з проблем сучасної соціально-пенсійної системи в Україні, зазначимо, що після оптимізації органів влади в Україні, яка відбулась внаслідок введення в дію Указу Президента «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» № 726/2012 від 24 грудня 2012 року, виникла необхідність не лише дослідження сучасних проблем державного соціально-пенсійного страхування і соціально-пенсійного забезпечення, але й розгляду подальших перспектив функціонування як Пенсійного фонду України, так і інших державних цільових фондів, що функціонують у галузі соціального страхування. Саме це зумовило

потребу у проведенні даного дослідження.

Постановка завдання. Метою даної наукової розвідки є дослідження перспектив подальшого функціонування Пенсійного фонду України та інших державних цільових фондів, що функціонують у сфері соціального страхування. Для виконання поставленого завдання в ході його проведення використано економіко-статистичні методи дослідження, зокрема, монографічний, табличний та графічний методи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняні державні цільові фонди тривалий період виконують функції соціально-пенсійного забезпечення громадян України. В той же час, як демонструють дані, наведені нами у таблиці 1, найбільший із них – Пенсійний фонд України – нині функціонує не лише за рахунок власних джерел надходжень, тобто внесків, сплачених роботодавцями та найманими особами, але й за рахунок доходів з інших джерел, переважну частку яких становлять асигнування з державного бюджету. При цьому, якщо розміри власних доходів Пенсійного фонду України (ПФУ) за період 2008-2011 років зросли на 1/3, то величина доходів фонду з інших джерел зросла більше ніж на 46 відсоткових пунктів, що свідчить про зростання рівня його залежності від інших джерел доходів, насамперед, від асигнувань з державної казни.

Таблиця 1

**Динаміка доходів та витрат бюджетів
 державних цільових фондів, що функціонують в Україні***

Регіон	Рік			
	2008	2009	2010	2011
I. Пенсійний фонд України, млн. грн				
Власні джерела доходів**	106284,8	103325,8	121569,4	141255,3
Доходи з інших джерел	47569	62403,5	69903,3	69459,1
Витрати, всього	153853,8	165729,3	191472,7	210714,4
II. Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, млн. грн.				
Власні джерела доходів**	4084,3	3570,2	4811,3	5662,8
Доходи з інших джерел	х	х	0,9	Х
Витрати, всього	3672,8	3533,7	4812,2	4638,5
III. Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, млн. грн.				
Власні джерела доходів**	5055,6	6149,8	7455,8	8712,8
Доходи з інших джерел	3,3	0,4	1,5	20,9
Витрати, всього	4753,9	5947,5	6856,8	8197,1
IV. Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, млн. грн.				
Власні джерела доходів**	7440,6	7024,5	7475,1	7844,1
Доходи з інших джерел	х	х	716,0	Х
Витрати, всього	7243,7	7519,4	8191,1	7559,2

* Складено авторами за даними джерел [4; 5]

**Із залишком коштів на рахунках відповідного фонду на початок року

Варто зазначити, що розміри доходів і витрат інших державних цільових фондів за досліджуваний період теж суттєво зросли, зокрема, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань – майже на 40 %, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття – більше ніж на 70 %, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності –

більше, ніж на 5 %, що є наслідком, з одного боку – зростання розмірів офіційної заробітної плати працюючих громадян, а з іншого – зміни розмірів ставок відрахувань до зазначених фондів а також запровадження єдиного соціального внеску.

Необхідно відзначити, що не лише Пенсійний фонд України останнім часом є фінансово залежним від асигнувань з держбюджету: у 2010 році не змогли виконати свої бюджети без державної допомоги Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань а також Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, а у 2008-2011 роках – Фонд соціального страхування на випадок безробіття.

У той же час, запровадження єдиного соціального внеску, як наочно демонструють показники, наведені у таблиці 1, стабілізувало ситуацію з формуванням доходної бази Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань а також Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

З іншого боку, і після його запровадження Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття а також Пенсійний фонд України – державний цільовий фонд, до функцій якого відносилося адміністрування єдиного соціального внеску та частка виплат якого в структурі соціальних платежів держави є найбільшою і складає на протязі 2008-2011 років більше 90

%, залишаються залежним від асигнувань з держбюджету.

У той же час, необхідно зазначити, що значна сума доходів державних цільових фондів, що надходять з державної казни, передбачені на виплати пенсій та допомоги колишнім військовослужбовцям, суддям, працівникам органів МВС, тощо [6]. Тому фактичні розміри держбюджетних асигнувань, що їх отримують вітчизняні державні цільові фонди, які функціонують у сфері соціально-пенсійного страхування не повинні включати бюджетні соціальні трансферти на зазначені нами потреби.

При цьому, якщо сумувати показники виконання бюджетів всіх позабюджетних державних цільових фондів, то побачимо, що розміри бюджетних позик на вирівнювання їх доходної спроможності за досліджуваний період зросли з 6,0 млрд. грн до 12,4 млрд. грн. Саме за рахунок цього частка бюджетних позик у загальній сумі доходів всіх чотирьох фондів за період 2008-2011 рр. зросла з 3,5 % до 5,4 % (рис. 1).

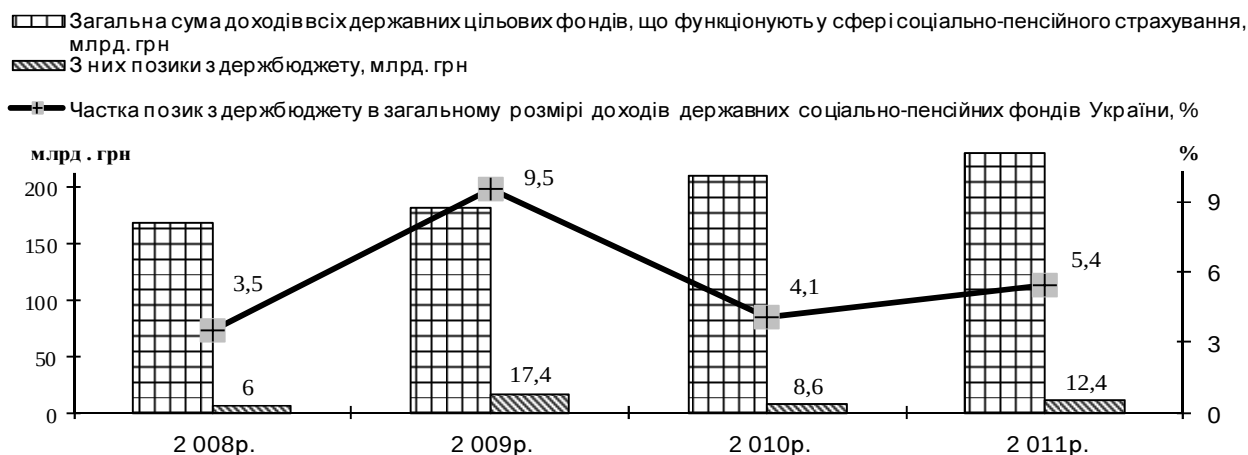


Рис. 1. Частка позик, отриманих з державного бюджету у сукупних доходах державних соціально-пенсійних фондів України*

* Складено авторами за даними джерел [4; 5]

Крім того, необхідно зазначити, що у 2009 році вітчизняні державні соціально-пенсійні фонди отримали позики з державної казни на загальну суму 17,4 млрд. грн., що складало майже 10 % від їх сукупної доходної бази.

Загалом, бюджети вітчизняних державних соціально-пенсійних фондів не лише на протязі 2008-2011 років, а за попередніми даними про виконання їх бюджетів і у 2012 році [13], є фінансово залежними від державного бюджету, що суперечить самій сутності фонду фінансових ресурсів цільового призначення, який, як відомо, має бути самостійним, самоврядним та фінансово незалежним від державної казни, місцевих бюджетів та інших цільових фондів [1, с. 253; 2, с. 189].

Слід зазначити, що держава постійно намагається вирішити проблему формування доходів державних соціальних фондів та фінансування потреб соціально-пенсійного захисту населення. Як відомо, донедавна органи Пенсійного фонду України та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування згідно з вимогами статті 2 Закону України від 21 грудня 2000 року № 2181-III «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» були контролюючими органами, які справляли соціально-пенсійні внески [11].

У той же час, критичний рівень залежності бюджетів зазначених фінансових установ від допомоги з державної казни зумовив потребу в пенсійній реформі [7, с. 48-50; 12, с. 70] та запровадженні єдиного соціального внеску (ЄСВ) [10].

Слід відмітити, що запровадження ЄСВ якщо і дозволило на початковому етапі його функціонування скоротити затрати праці, пов'язані зі справлянням соціально-пенсійних внесків, то дещо пізніше зумовило потребу розширення штатів працівників базових підрозділів Пенсійного фонду України, адже саме на них Законом України № 2464-VI від 8 липня 2010 року «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» покладено обов'язки щодо контролю за нарахуванням і сплатою внеску та розподілу мобілізованих сум платежу між фондами, які також не змогли суттєво скоротити затрати праці, пов'язані зі справлянням внесків до соціальних фондів, оскільки самі змушені контролювати правильність розподілу мобілізованих сум ЄСВ. Внаслідок цього, спрощення механізмів справляння соціально-пенсійних внесків спричинило лише додаткові затрати праці органів Пенсійного фонду України та, як наслідок, додаткові витрати коштів бюджету Пенсійного фонду.

У силу цієї та безлічі інших обставин, запровадження ЄСВ та передача функцій щодо адміністрування цього платежу органам Пенсійного фонду України не вирішили проблему фінансового забезпечення вітчизняних державних соціально-пенсійних фондів. Тому, цілком закономірним явищем, на нашу думку, було створення, відповідно до Указу Президента «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» № 726/2012 від 24 грудня 2012 року, Міністерства доходів і зборів України та покладення на цей орган виконавчої влади обов'язків щодо адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [9].

Поряд з цим, такий крок поставив під сумнів доцільність подальшого існування державних цільових фондів, що функціонують у сфері соціально-пенсійного страхування, оскільки у жодного з них не залишилось важелів впливу на платників єдиного соціального внеску.

Тому, у цій ситуації цілком закономірним та виправданим кроком, на нашу думку, була ліквідація в Україні всіх державних соціально-пенсійних фондів та передача державному бюджету їх функцій і повноважень стосовно соціально-пенсійного забезпечення громадян.

Іншим шляхом вирішення проблеми, на нашу думку, може бути відміна єдиного соціального внеску та повернення до сплати його платниками соціально-пенсійних внесків окремо до кожного з державних цільових фондів.

При цьому, слід зазначити, що в Російській Федерації, де донедавна справлявся аналог вітчизняного ЄСВ – єдиний соціальний податок, з 1 січня 2010 року цей платіж відмінено та, при цьому його платники стали сплачувати внески окремо до всіх соціально-пенсійних фондів [3].

Висновки з даного дослідження. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід відмітити, що залежність вітчизняних державних соціально-пенсійних фондів від допомоги з державного бюджету, яка не дала змогу забезпечити їх повну самостійність та самоврядність, зумовила спочатку запровадження єдиного соціального внеску та передачу функцій щодо справляння ЄСВ Пенсійному фонду України, а потім передачу функцій, щодо його адміністрування Міністерству доходів і зборів України.

Перелічені події поставили під сумнів доцільність подальшого функціонування Пенсійного фонду України, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонду соціального страхування на випадок безробіття а також Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

Кардинальними та протилежними за своєю сутністю шляхами врегулювання ситуації можуть бути закриття всіх перелічених соціально-пенсійних фондів та передача їх функцій державному бюджету України, або ж відміна Закону України № 2464-VI від 8 липня 2010 року «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» та повернення до практики справляння внесків з роботодавців та з найманих працівників окремо до кожного із соціально-пенсійних фондів.

Подальші наукові пошуки у даній галузі економічних досліджень, на наше переконання, слід присвятити моделюванню наслідків для держави та платників соціально-пенсійних внесків кожного з пропонованих шляхів вирішення соціально-пенсійної кризи в Україні.

Література

1. Базилевич В.Д. Страхова справа: посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич – К.: Знання, 2008. – 352 с.
2. Грушко В.І. Основи актуарних розрахунків : посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С.М. Лаптев, В.І. Грушко та ін. – К.: Алерта, 2004. – 328 с.
3. Единый социальный налог: материал из Википедии – свободной энциклопедии. Электронный ресурс – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3.
4. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах – К.: 2010. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/download/mlsp_stat_dec2010.pdf.
5. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах – К.: 2011.[Електронний ресурс] – Режим доступу: mlsp.kmu.gov.ua/document/145902/zb.doc.
6. Лібанова Е.М. Модель фінансового забезпечення загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. / Е.М. Лібанова – [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://www.padko.kiev.ua>.
7. Лондар С.Л. Вплив фактора вікової структури населення на збалансованість пенсійної системи у довгостроковому періоді. / С.Л. Лондар, В.Й. Башко // Фінанси України – 2011. – № 10. – С. 44-58.

8. МакТаггарт Грег. Досвід реформування пенсійної системи у країнах Східної Європи та СНД у порівнянні з проведенням пенсійної реформи в Україні. / Грег МакТаггарт – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.pension.kiev.ua/files/dosvid-porivn-Ukr.pdf>.

9. Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади : Указ Президента України № 726/2012 від 24 грудня 2012 року.[Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://www.president.gov.ua/documents/15236.html>.

10. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 8 липня 2010 року № 2464-VI. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17/page5>.

11. Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами : Закон України від 21 грудня 2000 року № 2181-III. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2181-III/page3>.

12. Тулуш Л.Д. Єдиний соціальний внесок у сільському господарстві : перспективи запровадження / Л.Д. Тулуш // Вісник Сумського НАУ. Серія Фінанси і кредит. – 2007. – № 2. – С. 68-75.

13. Щодо збалансування бюджетів державних цільових фондів в Україні: аналітична записка. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://maker.at.ua/articles/112010/221110_3.html.

УДК 339.9.012

Федорчук Н.В.,
к.е.н., в.о. доцента кафедри економічної теорії і права
Подільський державний аграрно-технічний університет

СТАН НЕОЛІБЕРАЛЬНОЇ СИСТЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Неолібералізм – напрям в економічній теорії, що базується на неокласичній методології і захищає принципи саморегулювання економіки, вільної конкуренції та економічної свободи. Ринок розглядається як ефективна система, що якнайбільше сприяє економічному зростанню і забезпечує пріоритетне становище суб'єктів економічної діяльності. Роль держави неолібералізм обмежує організацією та охороною побудованої на класичних засадах економіки. Держава має забезпечувати умови для конкуренції і здійснювати контроль там, де конкуренції бракує. Функції держави щодо соціальної сфери неолібералізм розглядає у зв'язку зі способом пере розподілу суспільних доходів, що ставиться в залежність від успіхів економіки і сприяє її розвитку [2, с. 443].

Економічна криза охопила майже половину країн світу. Більшість економістів-аналітиків змальовують її у виключно негативному світлі, щоденно закликають боротися з нею, але є й інша сторона медалі. Саме нині настав унікальний шанс реформувати той політико-економічний устрій в якому знаходяться західні країни, який науковці називають неоліберальним. Для вирішення даної проблеми необхідно усвідомити, що криза вже ставить велику крапку в неоліберальному розвитку суспільства. Людству необхідні адекватні оцінки та дії для виявлення негативу неолібералізму щоб збудувати фундамент майбутнього після кризового світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі неоліберальної моделі глобалізації присвячені праці Л. Мізеса, В. Ойкена, В. Рьопке, Ф. Хайєка, Д. Харві [7], Н. Хомського [8], В. Михненка [6], Г. Куц [4] та інших вітчизняних та зарубіжних вчених. Однак, поза увагою залишилися деякі, на нашу думку, суттєві причини неолібералізації економіки, які потребують детального аналізу та обґрунтованих пропозицій щодо подальшої відмови політичних і економічних еліт суспільства від цінностей неолібералізму. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак, зумовило вибір напряму дослідження у науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження шляхів подальшого розвитку згубних наслідків неоліберальної глобалізації, виявлення проблемних питань щодо її суспільно-економічної організації та розробки низки конкретних пропозицій, які б могли бути використанні для побудови нового світу, справедлившого і багатшого, ніж той який був в епоху неолібералізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історичний аналіз подій вказує на те, що часто лібералізм сприймається як чисто економічна теорія, але це зовсім не так. Лібералізм бере свій початок у сфері права, де було обґрунтовано, що кожна людина має природні і невід'ємні права на життя, свободу, власність і безпеку. Згодом, він як багатогранне вчення про свободу став політичною ідеологією, а потім науковою доктриною, способом мислення і, в подальшому, економічною доктриною.

Ринкові свободи – це результат утвердження лібералізму в економіці. Тому вважалося, що невтручання держави в економічні процеси дасть учасникам ринку всебічну свободу, де кожен буде керуватися своїм інтересом і це призведе до появи справедливого правового суспільства. За висловом А.Сміта, основою регулювання ринку є закладений принцип «невидимої руки», який задовольняє особистий інтерес та сприяє зростанню загального добробуту. Державним органам відводилася мізерна роль в цьому процесі [3].

Відсторонення державних органів від управління економікою в другій половині XIX століття призвело до негативних наслідків. Найбагатші групи осіб почали концентрувати засоби виробництва з причин монополізації галузей економіки, правила конкуренції часто не діяли. Така безмежна ринкова свобода призвела до зосередження капіталу у невеликого кола осіб та до деформації ринку. А відтак, економічний стан країн все більше залежав від фінансового сектору, який тримався, в основному, на біржових спекулятивних операціях. Кінець ліберальної економіки завершився 29 жовтня 1929 року біржовим колапсом на Уолл-Стріт. З цього часу масштабна рецесія економік розвинених країн призвела до найбільшої світової кризи XX століття, що ввійшла в історію як Велика депресія. Саморегуляція вільного ринку, попри всі аргументи ліберальних теоретиків, не відбулася під час Великої депресії, «невидима рука» ринку не спрацювала.

Доба чистого лібералізму закінчилася у тридцятих роках минулого століття. На зміну лібералізму виник «соціальний лібералізм», який допускав державне регулювання економіки, контроль над фінансовими і банківськими секторами, обмеження ринкових свобод, боротьбу з монополістами, соціальний захист населення, проведення перерозподілу прибутків на користь найбіднішої частки населення. Фундаментом соціального лібералізму була основа «Нового курсу» президента США Франкліна Рузвельта. Політичні діячі того часу були переконані, що бідні люди не можуть бути вільними, відтак соціальна справедливість має бути першочерговим завданням, а не примарним ідеалом.

Соціальний лібералізм, його ще називають «вбудований лібералізм», набув, беззаперечно, швидкого поширення у післявоєнний час, в основному, після 1945 року. Посилилась боротьба з бідністю та безробіттям, державні інвестиції в інфраструктуру призвели до підвищення якості життя в розвинених країнах світу. Утворилися такі феномени як «соціальна держава» та «держава загального добробуту».

Руйнування «вбудованого лібералізму» почалося наприкінці 60-х років минулого століття. Причиною цього було зростання інфляції і безробіття. Великі корпорації та економічна верхівка були незадоволені тим, що держава втручається в економічні справи, водночас студентство і молодь стали вимагати масовими мітингами розширення своїх прав і свобод.

За підтримки великих фінансових корпорацій, у 70-ті роки минулого століття набуло популярності вчення неолібералізму, основоположником якого стало товариство «Мон-Пелерін», назване на честь курорту в Швейцарії. Ідеологами його були такі видатні вчені, як Фрідріх фон Хайек, Людвіг фон Мізес, економіст Мілтон Фрідмен, а також філософ Карл Поллер [3].

Розроблена ними неоліберальна концепція була в радикальній опозиції до «вбудованого лібералізму» та теорії Джона Кейнса, де йшлося про втручання держави в економіку.

На шлях неолібералізму Сполучені Штати Америки і Великобританія стали у 1979 році, коли до влади прийшла Маргарет Тетчер та відбулися суттєві зміни в політиці Федерального резервного банку США в період керівництва президента Джиммі Картера. Але повністю неоліберальна концепція перемогла у США за часів правління президента Рональда Рейгана.

За сприяння таких міжнародних фінансових установ, як Міжнародний Валютний фонд, Світовий банк та ВТО, неоліберальна політика була прийнята у більшості країн світу, але деякі, такі як Китай, Швеція, Польща, з огляду на власні інтереси, допускали часткову неолібералізацію своїх економік. Неолібералізм утвердився і став домінувати в думках і ідеях не тільки політиків, а й звичайних людей країн світу.

Політико-економічна теорія неолібералізму сприяла поверненню форм суспільно-економічної організації, які існували в розвинених країнах до Великої депресії. За цією теорією неолібералізм є абсолютна економічна свобода та невтручання держави у вільний ринок, в його економічні та фінансові процеси. Монетаризм замінив Кейнсіанську політику в економіці [4].

Держава виконувала функції, пов'язані у боротьбі з інфляцією та підтримкою ділового клімату, відмовившись від забезпечення соціальної справедливості й повної зайнятості населення. Відповідальність за власні дії та добробут громадяни беруть на себе. В усіх сферах соціального забезпечення, освіти, медичного обслуговування, а також пенсійного забезпечення поширюється цей принцип.

Неоліберальна система сприяла збільшенню банківської сфери та максимальній приватизації активів у всіх підрозділах економіки та соціального життя. Цілі галузі, підприємства та установи освітнього, медичного, наукового та навіть військового спрямування повністю опинилися в приватних руках. Держава в цей час виступає як гарант, що захищає право приватної власності, свого та закордонного капіталу.

У неоліберальному світі, як основа соціальних відносин, набула широкого поширення контрактно-договірна форма, яка є короткостроковою і має грошовий вимір. Договорикладаються не лише на товари

та послуги, але й навіть на здоров'я, материнство і честь людини. Навіть шлюб сприймається тепер як короткостроковий договір, а не священний і нерозривний зв'язок між чоловіком і жінкою [5].

Неолібералісти вважають, що будь-яка дія людини може бути вписана в систему ринкових відносин. Усе можна купити і все можна продати, стверджують вони. Ринковий обмін в неоліберальному світі став основою системи етичних норм. З екранів телевізорів глядачеві демонструється дуже привабливий світ розкоші та споживання продуктів і товарів. Справжні результати неолібералізму були довгий час приховані від широких мас населення. Істинне обличчя неолібералізму видно з аналізу даних, які були оприлюднені в останні роки.

Стало відомо, що неолібералізм сприяв зниженню оподаткування для економічної верхівки суспільства. Наприклад, в США податок на спадщину зведено до мінімального розміру, також зменшився з 70 до 28% податок на прибуток, але оподаткування заробітної плати разом з тим залишається на тому ж рівні. Багата частина суспільства примножує свої статки, народ, єдиним доходом якого є заробітна плата, зuboжіє. До 1980 року в США установлений законом рівень заробітної плати дорівнював прожитковому мінімуму, тоді як вже у 1990 році завдяки неоліберальним змінам, він знизився на 30%.

В Сполучених Штатах Америки у 1978 році 0,1% найбагатших людей отримували 2% національного доходу, а в 1999 році, після того як пройшла неоліберальна революція, їхній дохід збільшився до 6%. Неолібералізм сприяв і майновому розшаруванню. Якщо на початку семидесятих років середня заробітна плата топ-менеджера була більшою у 30 разів за заробітну плату робітника, то до 2001 року розрив між ними сягнув 500 разів. Подібна ситуація була і в Великобританії, де 1% найбагатших людей, починаючи з початку дев'яностих років, подвоїли свої доходи в національному доході країни з 6,5 до 13,5% [8].

Надмірне нагромадження багатства можна спостерігати і в Мексиці, яка після неоліберальних випробувань отримала майже зруйновану та приватизовану іноземним капіталом економіку. За кількістю мільярдерів в 2005 році Мексика зайняла дев'яте місце в світі. Подібних досягнень добилися Україна, Росія та інші країни СНД, які після розвалу Радянського Союзу, під проводом західних консультантів та Міжнародного валютного фонду стали на шлях неолібералізму.

Аналіз показує, що впровадження неолібералізму призвело до сповільнення економічного зростання в світових масштабах економіки. Про це свідчать дані, які стверджують, що у 60-ті роки минулого століття, в середньому економічне зростання в світі складало 3,5%, а в несприятливі 70-ті роки воно значно знизилось і було на рівні 2,4%. А далі ще гірше – середній показник зростання світової економіки у 80-ті роки склав 1,4%, в 90-ті роки і у 2000 році темпи зростання були на рівні 1,1 і 1%, відповідно.

Втілення неолібералізму в економіку призвело до масштабного домінування фінансового сектору в усіх сферах виробництва. Основним критерієм результативності господарської діяльності корпорації стала ціна акцій, а не виробництво. Свідченням цього є те, що в 1983 році сукупний денний обсяг фінансових операцій на міжнародних ринках складав 23 млрд. доларів, а до 2001 року цей обсяг зріс до 130 млрд. Прискоренню контрактних операцій на фінансовому ринку сприяв розвиток інформаційних технологій.

У неоліберальній системі економіки створились умови коли значно вигідніше отримувати дохід від фінансової та спекулятивної діяльності, ніж заробітну плату. Наглядно це видно з життєвих шляхів мультимільярдерів Джорджа Сороса та Уорена Баффета. Неолібералізм економіки призвів до того, що сукупний розмір статку 358 найбагатших людей світу, за даними ООН, у 1996 році дорівнював сукупному доходу найбіднішого населення планети (2,3 мільярда чоловік). Нині статки 200 найбагатших людей планети збільшилися більш ніж у два рази та склали понад один трильйон доларів. Відомо, що активи трьох найбільших мільярдерів перевищили ВВП найменш розвинених країн світу, в яких проживає 600 мільйонів чоловік [8].

Концентрація капіталу в руках олігархів в Україні в рази більша, ніж у розвинених країнах світу. В Україні 6 олігархів володіють активами в розмірі 35 мільярдів доларів, що перевищує загальну вартість усіх активів решти 94 найбагатших людей України. Сьогодні співвідношення активів 100 найбагатших людей до ВВП в Україні становить 38%, у Сполучених Штатах Америки 7%, у Франції – 10%, у Німеччині – 11%, у Росії – 22% [1, С. 13].

Не зовсім прозорою і зрозумілою є ситуація з наданням допомоги країнам, що стали на шлях розвитку після колоніального розвитку. Фінансова допомога цим країнам МВФ, як правило, надається з умовою, що вони будуть виконувати неоліберальні реформи. Таке сталося в Мексиці, Аргентині, Бразилії та в багатьох інших країнах. З цього приводу Д. Харві вказує, що для отримання кредитів від міжнародних фінансових установ, країна позичальник повинна мати значні золотовалютні резерви, які вкладені в державні облігації США. Значний потік коштів в країну-кредитор з країни, що розвивається забезпечується різницею між ставкою по кредитах (12%) та відсотком платежів по облігаціях (4%) [7].

Оприлюднені дані показують, що з 1980 року країни, що розвиваються, відправили в розвинені країни майже 4,6 трлн. доларів, а це у 50 разів перевищує обсяг коштів, витрачених в рамках плану Маршала на відбудову повоєнної Європи. З цього приводу лауреат Нобелівської премії, економіст Джозеф Штігліц вдало висловився: «Який дивний світ, в якому бідні, по суті, утримують заможних» [3].

Бажання якомога більше отримати надприбутків в неоліберальному світі створило умови для масового споживання. Панує гасло «Людина існує, якщо вона споживає. Чим більше вона споживає, тим краще існує». Як бачимо, неоліберальна цивілізація постійно грає з бажанням людини, ніколи їх не задовольняючи повністю. Нові бажання та цілі людини постійно підсилюються за допомогою реклами. Отже, споживацька матеріальна культура побудована на псевдо цінностях, які невпинно ведуть до моральної деградації людини.

Неоліберальна споживацька культура веде до прискореного вичерпування природних ресурсів, адже людство споживає набагато більше, ніж це необхідно для задоволення всіх людей на нашій планеті.

Загальне використання короткострокової контрактної форми призводить до виснаження природних ресурсів. Бізнес намагається видобути з них максимальну користь протягом дії контракту, зовсім не турбуючись за те, що залишиться майбутнім поколінням. В країнах, які керуються неоліберальними принципами, бездумно знищуються ліси, знижується родючість ґрунту та зростає видобуток корисних копалин.

Розглянувши основні історичні етапи розвитку світової економіки, можна зазначити, що неолібералізм це політекономічна доктрина, яка використовуючи цінності ринкової свободи створює сприятливі умови утворенню і концентрації великого капіталу. А це, за висловом Девіда Харві, веде до реставрації класової структури світового суспільства. Отже, в докризовому світі створена економічна система, де велика кількість людства, більшість країн і урядів були змушені утримувати своєю працею світову економічну еліту [7].

У неоліберальних країнах швидкими темпами проходить соціальне розшарування населення, що створило загрозу соціальних заворушень та вибухів, а це може призвести до втрати економічною елітою влади. Тому вона в демократичних країнах приховує справжні цілі і наслідки неліберальної політики.

Неоліберали певний час прикривалися пропагандою загрози з боку СРСР, змушуючи народ США і багато інших країн світу терпіти мілітаризацію економік, дефіцит бюджету, жорстку економію на соціальних програмах та рухатися неоліберальним шляхом заради протистояння комуністичним силам. Однак, після падіння радянської системи, неолібералізм звернувся до консервативних цінностей, щоб зробити собі вдале прикриття.

Неоконсерватизм не суперечить сьогодні неолібералізму, але наполягає на необхідності моральної поведінки, що об'єднує суспільство. Прикладом цього є боротьба республіканської партії США як виразника неоліберального світогляду та інтересів великого капіталу з демократом Біллом Клінтоном, звернувши особливу увагу саме на питаннях моралі та етики.

Згодом прихильники економічного неолібералізму разом з елітними колами політичного неоконсерватизму, дуже активно взялися за відродження патріотизму в країнах розвинутого капіталізму. Починаючи з 11 вересня 2001 року, коли стався підриг Всесвітнього торговельного центру в Нью-Йорку та низка терористичних актів у Лондонському метро 2005 року, новим ворогом став міжнародний тероризм.

Такі світові терористичні події призвели до того, що суспільство схвально віднеслося до неоліберальних порядків, промінявши реальну свободу на безпеку і повністю відмовившись від своїх прав. Що стосується США, то прийнятий Акт про патріотизм, посилив віру суспільства в реальність терористичної загрози, кожен став терористом хто критикував владний режим.

Подібне сталося і в Росії, яка розвивалася неоліберальним шляхом. На тлі бідності, економічної неефективності, небаченого розшарування суспільства, необмеженої влади олігархів, були приховані під неоконсервативною радянською риторикою інші патріотичні цінності. При цьому, щоб підтримати соціальну солідарність використовується страх перед ворогами – тероризмом у Чечні, Грузинською агресією, мовною маячною в Україні.

Висновки з даного дослідження. Короткий історичний експурс розвитку неоліберальної системи світової економіки дає підставу сформулювати наступні пропозиції:

1. Неолібералізм віджив себе, як би цього не хотіли політичні та економічні елітні кола суспільства. Саморегуляція вільного ринку реально не можлива тому, що неоліберальний ринок сприяє накопиченню капіталу та посиленню економічної еліти. Її реальна влада нівелює всі цінності демократії, які в неоліберальних країнах існують лише формально.

2. Суспільство повинно вже сьогодні відмовлятися від цінностей неолібералізму, бо гроші не є критерієм усіх цінностей, а їхня кількість не характеризує успішність людини в духовному і інтелектуальному аспектах. Тим більше, що обсяг споживання не є ознакою якості життя. В світі після падіння неолібералізму до влади, поряд з економічною елітою, має прийти інтелектуальна та духовна еліта, вони спільно здатні забезпечити швидкий розвиток народів світової цивілізації.

3. На основі ліберальних ідей необхідно вже сьогодні розробляти зовсім нове комплексне світобачення, доктрину нового суспільного устрою, яка буде основою майбутнього посткризового світу.

4. Необхідна ідеологічна перебудова, тобто на ідейному рівні потрібно визначити нові взаємовідносини інтересів між індивідом, суспільством, державою та всім людством. Регулятивні функції в економіці та суспільстві мають належати державі. Для цього варто розробляти нові підходи

до перерозподілу багатства в суспільстві і врахувати недоліки неолібералізму. Адже майбутня ідеологія має скласти йому серйозну альтернативу, а соціальний лібералізм може знову скласти ідейну основу для майбутньої модернізації світової економічної системи.

5. У процесі ідеологічної модернізації доцільним є широкий діалог аналітиків, науковців, дослідників, політологів, філософів та економістів з усього світу. До цього діалогу повинні долучатися і представники України, яка має унікальний досвід як соціального, так і неоліберального економічного будівництва.

Література

1. Васюнець Н. Вони багатіють, ми бідніємо / Н. Васюнець // Експрес. – 2013. – 3-10 січня (№ 1). – С. 13.
2. Гарел Е. Неолібералізм / Ендрю Гарел, Лаура Гомес-Мера // Короткий оксфордський політичний словник ; [пер. з англ. / за ред. І. Макліна, А. Макмілана]. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2005. – С. 443.
3. Злупко С.М. Історія економічної теорії: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. / С.М. Злупко. – К.: Знання, 2005. – 719 с.
4. Куц Г.М. Неолібералізм: основні ідеї та інтерпретації / Г.М. Куц // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна / Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна. – Х.: Видавництво ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – 2010. – № 912: сер. «Питання політології», вип. 17. – С. 174-183.
5. Малицкий Б.А. Неoliberalism и кризис инновационного развития экономики. Формула кризиса / Б.А. Малицкий. – К.: Феникс, 2009. – 64 с. – (На русском языке).
6. Михненко В. Неолібералізм в містах: множинність проявів та можливі альтернативи / В. Михненко // Спільне: Журнал соціальної політики. – 2010. – № 2. – С. 18-21.
7. Харви Д. Краткая история неоліберализма. Актуальное прочтение / Дэвид Харви; [пер. с англ. Н. С. Брагиной]. – М.: Поколение, 2007. – 288 с.
8. Хомский Н. Прибыль на людях. Неoliberalism и мировой порядок / Ноам Хомский; [пер. с англ. Б. М. Скуратова]. – М.: Праксис, 2002. – 256 с.

УДК 330.322.2:656(477)

Собкевич О. В.,
к.е.н., с.н.с., завідувач відділу секторальної економіки
Ємельянова О. Ю.,
старший консультант відділу секторальної економіки
Національний інститут стратегічних досліджень

ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ

Постановка проблеми. Одним із завдань модернізації економіки України є створення сприятливих умов і реальних можливостей для розвитку транспортно-транзитного потенціалу України на засадах інтенсивного розвитку. Активізація використання зовнішніх і внутрішніх інвестиційних ресурсів дозволяє пришвидшити структурні трансформації у транспортній галузі, тому знаходження нових інвестиційних механізмів може динамізувати процес реалізації стратегічно важливих проектів, спрямованих на оновлення транспортної інфраструктури і забезпечення високих стандартів транспортних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що питання розвитку транспортної галузі України, зокрема, проблеми міжнародних перевезень, визначення місця і ролі України у системі міжнародних транспортних коридорів висвітлені у працях вітчизняних учених, серед яких Т. Блудова [1], Б. Буркинський, О. Котлубай, В. Степанов [2], Г. Жаворонкова, І. Садловська [3], А. Новікова [4] та ін. Теоретичні та практичні аспекти інвестування також знайшли відображення в наукових роботах вітчизняних та зарубіжних економістів, таких як: Г. Г. Бірман, І. Бланк, Ю. Брігхем, В. Геєць, О. Коюда, Л. Лігоненко, Г. Марковиць, М. Небога, О. Носова, А. Пересада, У. Шарп [5], А. Павлюк, М. Янович [6] та ін. Однак авторами недостатньо уваги приділено аналізу інвестиційних механізмів залучення додаткових джерел фінансування з метою модернізації та розвитку транспортної галузі, активізації використання зовнішніх і внутрішніх інвестиційних ресурсів, без яких неможливо у стислий термін здійснити структурну трансформацію галузі.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування пріоритетів державної політики у частині активізації залучення інвестицій у реалізацію стратегічно важливих проектів, спрямованих на оновлення транспортної інфраструктури з метою розширення масштабів надання галузям економіки і населенню високоякісних транспортних послуг. На основі аналізу стану трансформацій у транспортній галузі визначені чинники, що гальмують інвестиційні процеси у дорожньо-транспортному комплексі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати впровадження структурних трансформацій у сфері транспорту та дорожнього господарства свідчать про те, що важливим фінансовим механізмом їх реформування в Україні є допомога з боку ЄС, допомога іноземних банків та провідних фінансових інституцій, яка здійснюється у формі надання бюджетної підтримки, виділення позик на реалізацію проектів, спрямованих на модернізацію транспортної галузі України.

Нині допомогу Україні для впровадження структурних трансформацій у сфері транспорту та дорожнього господарства надає Європейський Союз шляхом секторальної бюджетної підтримки за програмою «Підтримка впровадження транспортної стратегії України» на підставі Угоди про фінансування [7]. Загальне фінансування програми становить 65 млн. євро і спрямоване на впровадження інституційних реформ у транспортному секторі в Україні, сприяння покращенню розвитку транспортної інфраструктури в країні, приведення законодавства України у відповідність до міжнародних норм та стандартів.

Підтримку у модернізації транспортної галузі в Україні також надають: Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Уряд Японії через Японський банк міжнародного співробітництва за урядовою програмою Офіційної Допомоги Розвитку, Світовий банк та інші.

Так, у 2010 р. Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) надав Укравтодору кредит у сумі 450 млн. євро для завершення реконструкції автодороги М06 Київ-Чоп та будівництва автодорожніх розв'язок на під'їздах до Києва.

Також у 2012 р. ЄБРР надав Укрзалізниці три довгострокові кредити на загальну суму 234 млн. дол. США на виконання великого комплексу інфраструктурних проектів: оновлення рухомого складу, модернізацію колій та подальшу електрифікацію на залізничному транспорті. Реалізація цих проектів спрямована, зокрема, на збільшення пропускної здатності залізниць (розширення металевих мостів на ст. Севастополь, будівництво двоколіїних вставок на напрямку Гребінка-Полтава); будівництво міжрегіонального центру технічного обслуговування міжрегіональних поїздів на ст. Дарниця; реконструкцію ремонтно-екіпірувального депо Харківської дільниці; будівництво Бескидського тунелю.

Необхідність стимулювання структурних трансформацій у транспортній галузі України зумовлює потребу в розробленні та впровадженні нових механізмів залучення фінансових ресурсів у розвиток транспортної інфраструктури, одним з яких є державно-приватне партнерство (ДПП).

Умовами державно-приватного партнерства, згідно із Законом України «Про державно-приватне партнерство», є:

- рівність перед законом державних та приватних партнерів;
- заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів;
- узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди;
- незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, переданих приватному партнеру;
- визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного у рамках державно-приватного партнерства;
- справедливий розподіл між державними та приватними партнерами ризиків, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства;
- визначення приватного партнера на конкурсних засадах, крім випадків, встановлених законом.

У рамках ДПП законодавством України укладання договорів між державною та приватними партнерами передбачається у вигляді договорів про концесію, спільну діяльність та інших.

Законодавче регулювання механізму концесій здійснюється відповідно до Цивільного і Господарського Кодексів України, Законів України «Про концесії», «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», «Про автомобільні дороги», Постанови КМУ «Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію», низки підзаконних актів. Для врегулювання питання вилучення земельних ділянок, по яких має пройти автомобільна дорога, прийнято Закон України «Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності».

Світовий досвід свідчить, що концесія є сучасним і затребуваним інструментом залучення інвестицій.

Довідково. У Франції, Італії, Іспанії понад 30 років дорожнє господарство фінансується здебільшого концесійними капіталовкладеннями. Франція має 5830 км автомобільних доріг, побудованих і експлуатованих на умовах концесії; загальна довжина іспанських автобанів, побудованих концесіонерами, складає близько 1000 км. У Великобританії прийнята програма удосконалення мережі автомагістралей, орієнтована на залучення приватних коштів з передачею прав на проектування й будівництво приватним фірмам. Німеччина розширює практику залучення приватного капіталу на будівництво й утримання автомобільних доріг; багато швидкісних автомагістралей там вже окупилась під час концесії, були передані державі і є безкоштовними. Країни Східної Європи (Угорщина, Чехія, Словаччина, Польща, Литва) створили законодавчу базу для надання концесій іноземним інвесторам на будівництво й експлуатацію автомобільних доріг [8].

Незважаючи на наявність в Україні законодавства, яке в цілому забезпечує регламентування та регулювання концесійної діяльності, на сьогодні немає жодного діючого концесійного договору в сфері транспорту. Водночас, можливості використання механізму концесії у транспортній сфері існують при:

- реформуванні діяльності портів і портової інфраструктури. З прийняттям Закону України «Про морські порти України» відбулося розмежування функцій державного управління та господарської діяльності, що дало можливість без приватизації державного майна передавати в оперативне управління інвесторам об'єкти портової інфраструктури, включаючи засоби механізації, та розвивати її за рахунок залучених коштів. Так, починаючи з 2013 р., на концесійних умовах в Іллічівському порту можуть бути реалізовані проекти будівництва контейнерного терміналу-складу для перевалки контейнерних рефрижераторів та окремо для перевалки зернових вантажів і рослинних олій (пропускна спроможність становитиме 14-15 млн. тонн). У порту «Южний» на розгляд інвесторів буде представлено проект розвитку терміналів для сипучих, хімічних вантажів та рослинних олій. У Севастопольському та Ялтинському портах приватним інвесторам пропонують інвестувати у пасажирські комплекси для розвитку круїзного напрямку;

- розбудові наземної інфраструктури авіаційного транспорту. Так, Постановою КМУ від 26.09.2012 р. «Про внесення змін до Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію» до такого Переліку внесено міжнародний аеропорт «Бориспіль» (з правом передачі на строк не менше 10 років). Передбачається, що концесіонер у найближчі 2 роки направить на розвиток аеропорту не менше 2,3 млрд. грн., здійснивши трансформацію МАП «Бориспіль» у повноцінний хаб («хаб» - англ. *hub*, — центр). Це - великий пересадочний і перевантажувальний транспортний вузол, що надаватиме в міжнародному аеропорту «Бориспіль» перелік необхідних послуг з обслуговування транзитних пасажирів та вантажів, розширивши термінальний комплекс D, здійснивши добудову трансферної зони і термінальної частини з обслуговування внутрішніх рейсів;

- модернізації автомобільних доріг в Україні, ураховуючи те, що Укравтодор має наміри розвивати швидкісні автомобільні дороги, про що йдеться у розробленому відомством проекті Закону України «Про швидкісні автомобільні дороги». Планується збудувати 7075 км швидкісних автомобільних доріг загальною вартістю близько 300 млрд. грн.

Перевагами застосування механізму *спільної діяльності* як форми державно-приватного партнерства є паритетні умови, на яких залучаються інвестиції учасниками – партнерами на розвиток транспортної інфраструктури.

Так, на морському транспорті адміністрацією ДП МТП «Одеса» і компанією-оператором контейнерного терміналу «ГПК Україна» (дочірня фірма німецького концерну HHLA) підписано меморандум про паритетне інвестування будівництва глибоководного терміналу «Карантинний мол» в Одеському порту. На сьогодні тривають підготовчі роботи з облаштування південного та північного берегоукріплень, заповнення причалу піском та з'єднання нової території терміналу з уже існуючою територією.

На авіаційному транспорті, завдяки співпраці Київської міської ради та приватного капіталу, 17.05.2012 р. відбулося відкриття нового терміналу міжнародного аеропорту «Київ», де за рахунок державних коштів споруджено злітно-посадкову смугу, а приватним інвестором ТОВ «МАСТЕР-ABIA» збудовано термінал.

На залізничному транспорті механізм створення спільних підприємств став можливим з прийняттям у 2012 р. Закону України «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування», згідно з яким створено правові, економічні та організаційні умови утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування, 100 % акцій якого належать державі (при цьому їх забороняється відчужувати та передавати в заставу). Черговим кроком на шляху структурної трансформації залізничного транспорту після завершення утворення акціонерного товариства стане створення спільного українсько-чеського підприємства за участю «Укрзалізниці» і «ŠKODA VAGONKA» з будівництва електровозів в Україні на базі Запорізького електровозоремонтного заводу, де буде зведено новий цех для їхньої зборки.

За моделлю державно-приватного партнерства в Україні реалізуються Національні проекти, спрямовані на залучення інвестицій в Україну та принципово нове позиціонування України у світі.

Державне агентство з інвестицій та управліннями національними проектами України (Держінвестпроект України) є спеціально уповноваженим органом, який впроваджує Національні проекти і забезпечує:

- розроблення загальної концепції проектів та техніко-економічного обґрунтування їхніх складових;
- формування та координацію діяльності державно-приватних партнерств та концесій в процесі реалізації проектів;
- отримання необхідних адміністративних рішень та проходження дозвільних процедур;
- законодавче та нормативне регулювання, у т. ч. тарифне, функціонування об'єктів, що входять до проектів;
- передачу державного майна, необхідного для здійснення проектів, в якості внесків у статутні капітали, державно-приватне партнерство, концесію.

Зокрема, до Національних проектів, спрямованих на підвищення ефективності використання транспортно-транзитного потенціалу України і створення нової інфраструктури транспорту, належать «Повітряний експрес», «Дунайський коридор» і «Олімпійська надія 2022», реалізація яких сприятиме посиленню конкурентних позицій українських перевізників, запровадженню кращих європейських і світових практик в обслуговуванні пасажирів, зростанню інвестиційної та туристичної привабливості країни, створенню нових робочих місць.

Успішній реалізації цих проектів сприятиме, насамперед, створення правових засад діяльності суб'єктів відносин у сфері підготовки, впровадження та реалізації Національних проектів. Йдеться про необхідність розроблення і прийняття спеціального Закону України «Про національні проекти», який би визначав загальні вимоги до національних проектів; умови залучення і порядок визначення партнерів національного проекту; особливості підготовки, реалізації і надання державних гарантій при впровадженні проектів; механізми фінансування та використання бюджетних коштів; порядок здійснення контролю при реалізації національних проектів.

У реалізації інвестиційної політики держави важливе значення мають фінансово-кредитні механізми стимулювання структурних трансформацій у транспортній галузі, зокрема, надання державної підтримки при виробництві окремих видів техніки, а також використання лізингових схем оновлення рухомого складу на транспорті. Так, Кабінетом Міністрів України регламентовано спрямування бюджетних коштів, передбачених Державному агентству України з управління державними корпоративними правами та майном, за програмою "Державна підтримка виробництва авіаційної техніки і вертольотів та двигунів до них, в тому числі через механізм здешевлення кредитів" [9] на виконання науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт, пов'язаних з виробництвом авіаційної техніки і вертольотів та двигунів до них та на компенсацію відсоткової ставки за залученими у банках кредитами, для реалізації інвестиційних проектів з виробництва авіаційної техніки і вертольотів та двигунів до них. Реалізація заходів програми сприятиме розширенню ринку послуг транспортної авіації, ширшому використанню авіаційної техніки для обслуговування пасажирів і вантажів.

Широко вживаним механізмом оновлення рухомого складу на транспорті, який користується значним попитом у розвинених економіках із потужною інфраструктурою, є лізингові форми придбання техніки. Проте, в Україні використання цього механізму ускладнене, насамперед, через нестачу довгострокових банківських ресурсів для фінансування лізингу, нерозвиненість страхового ринку для страхування лізингових операцій, відсутність пільгового кредитування та оподаткування лізингової діяльності.

Останнім часом на рівні державного управління здійснено низку важливих кроків на шляху покращення законодавства в інвестиційній сфері, що сприятиме залученню інвестицій, у т. ч. у розбудову транспортної інфраструктури в Україні:

- з 1.12.2011 р. в Україні почав функціонувати сервіс «єдиного інвестиційного вікна» - механізм, за допомогою якого значно скорочується шлях інвестора на український ринок. У Держінвестпроекті створено Департамент «Єдиного інвестиційного вікна», відповідальний за залучення прямих іноземних інвестицій. Сукупність сервісів для інвесторів позиціонується для міжнародної спільноти під брендом «InvestUkraine»;

- з метою спрощення взаємодії потенційного інвестора з уповноваженим органом у сфері інвестиційної політики створено мережу Регіональних центрів інвестиційного розвитку (РЦІР), в яких за зверненням заявника-потенційного інвестора надаються послуги на безоплатній основі на різних стадіях підготовки і реалізації інвестиційного проекту. Так, протягом 2012 р. РЦІР було опрацьовано 88 запитів та надано 241 консультацію суб'єктам інвестиційної діяльності;

- Держінвестпроектом підписано 15 Меморандумів про співробітництво з іноземними інвестиційними агенціями, які мають на меті сприяти обміну інформацією стосовно нових проектів і програм у сфері інвестиційної діяльності;

- у 2012 р. прийнято Закон України «Про індустріальні парки України», який надасть можливість, зокрема, скоротити час інвесторів до ринку з 2-3 років до 6-9 місяців.

Водночас, ефективне впровадження інвестиційних механізмів у транспортній галузі в Україні гальмують наступні чинники:

- неготовність потенційних інвесторів вкладати кошти в українську економіку, що пов'язано з незадовільним інвестиційним та бізнес-кліматом, бюрократичними перепонами при отриманні необхідних дозволів, зокрема, на будівництво;

- відсутність в Україні достатнього досвіду реалізації концесійних угод, зокрема, методики оцінки ризиків та впровадження реальних механізмів їх розподілу; визначення плати за використання концесійних автомобільних доріг, досвіду страхування та гарантування з боку держави концесійних умов договору на тривалий період; гарантій покриття ризику щодо повернення коштів, витрачених на підготовку техніко-економічного обґрунтування у разі відхилення проекту конкурсною комісією та ін.;

- невизначеність ролі кредиторів у питаннях ДПП. Наприклад, у міжнародній діяльності кредитори за концесійними угодами вимагають оформлення «набуття прав». Тобто кредитор може вступити в проект та у разі необхідності виступити з ініціативою зміни концесіонера у разі його банкрутства або недотримання ним умов кредитного договору;

- тривалий період концесійного управління (до 50 років, якщо інше не передбачено умовами договору), внаслідок чого складно обґрунтувати економічний ефект від впровадження довгострокового проекту.

Висновки з даного дослідження. З огляду на існуючі проблеми, загострюватимуться ризики гальмування розвитку транспортної галузі в Україні, процеси модернізації і оновлення рухомого складу та об'єктів інфраструктури, що перешкоджатиме розширенню масштабів надання галузям економіки і населенню високоякісних транспортних послуг. Пріоритетами державної політики у частині активізації залучення інвестицій у транспортну галузь мають бути наступні:

1. Активізація співробітництва з міжнародними організаціями, які надають сприяння залученню інвестицій до країн-партнерів, що впливатиме на посилення обізнаності іноземних інвесторів щодо стану та перспектив зростання інвестиційного потенціалу України та покращення іміджу України за кордоном. Для цього необхідно: Україною набути членства в Світовій асоціації агентств сприяння інвестиціям (WAIPA), налагодити контакти з відповідним підрозділом Конференції ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD); широко розповсюджувати інформацію про стратегічні та практичні рішення у сфері розвитку державно-приватного партнерства у транспортній галузі в Україні під час проведення міжнародних заходів, організованих Посольствами України за кордоном, міжнародних бізнес-форумів та конференцій, а також через ЗМІ з метою пошуку потенційних інвесторів та кредиторів; поглиблювати співробітництво з інвестиційними агентствами провідних держав світу шляхом проведення переговорів та підписання меморандумів про взаємодію.

2. Розвиток державно-приватного партнерства у транспортній галузі як механізму, що зменшує навантаження на державний бюджет, сприяє прискоренню модернізації і оновленню виробничих потужностей дорожньо-транспортного комплексу України. Для цього необхідно: розробити «Концепцію розвитку ДПП у транспортній галузі», у якій, зокрема, передбачити механізми залучення приватного сектору до проектування, фінансування, будівництва, відновлення об'єктів транспортної інфраструктури; визначення шляхів та напрямів удосконалення бюджетної підтримки як чинника стимулювання державно-приватного партнерства у транспортній галузі; поширення позитивного досвіду застосування механізмів державно-приватного партнерства у транспортній сфері; ініціювати створення спеціального центру розвитку державно-приватного партнерства в Україні як методологічної і координаційної установи, що опікуватиметься проблемами розвитку економічних, правових та організаційних засад реалізації ДПП у транспортній галузі. Визначити моделі ДПП та інструменти розподілу ризиків між учасниками для реалізації проектів, в т.ч. у дорожньо-транспортній галузі (в морських, річкових портах, аеропортах, на залізниці та на інших об'єктах транспортної інфраструктури); запровадити механізми заохочення розвитку ринку для ДПП та схеми фінансування проектів; забезпечити механізми комплексного розподілу ризиків відповідно до обраних моделей ДПП.

3. Забезпечення подальшої реалізації Національних проектів як ключового чинника досягнення практичних результатів реформ і прискорення трансформаційних зрушень у транспортній галузі. Для цього необхідно: формувати та оновлювати перелік пріоритетних проектів загальнодержавного значення для розвитку транспортної інфраструктури; забезпечити впровадження рішень, ухвалених Постановою КМУ «Деякі питання реалізації проекту «Інфраструктурні об'єкти Київського регіону»» від 19.09. 2011 р. № 982 у частині дотримання строків реалізації, визначених техніко-економічними обґрунтуваннями складових проекту; забезпечити проведення переговорів у країнах Дунайського регіону щодо пошуку потенційних інвесторів для участі в реалізації Національного проекту «Дунайський коридор»; здійснювати заходи, направлені на виявлення бар'єрів та проблем інвестування в Україні, і сприяти їхньому вирішенню із залученням галузевих вітчизняних та міжнародних експертів, зокрема шляхом проведення подальших роуд-шоу за кордоном, окремих

медіа-кампаній в Україні, просування веб-порталу як дієвого засобу впливу, інформування та надання послуг для інвесторів.

Література

1. Блудова Т.В. Розвиток транзитного потенціалу України: проблеми економічної безпеки. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. спец. 21.04.01 "Економічна безпека держави" / Т. В. Блудова – К. – 2006. – 32 с.
2. Буркинський Б. Формування морської доктрини України / Б. Буркинський, О. Котлубай, В. Степанов // Вісник НАН України. – 2008. – № 9. – С. 6
3. Жаворонкова Г.В. Інвестиційні механізми стратегії інноваційного розвитку підприємств транспортно-дорожнього комплексу та галузі зв'язку України / Г.В. Жаворонкова, І.П. Садловська // Залізничний транспорт України, № 1, 2009. – С.24-27 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/ZTU/2009_1/zavoronkova-24-27.pdf
4. Новікова А.М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів : монографія / А.М. Новікова. – К. : НІПМБ, 2003. – 494 с.
5. Управління інвестиціями на підприємстві / Г.В. Козаченко, О.М. Антіпов, О.М. Ляшенко та ін. – К. : Лібра, 2004. – С.368.
6. Павлюк А. Щодо тенденцій та напрямків стимулювання інвестиційної діяльності в Україні в після кризовий період. Аналітична записка / А. Павлюк, М. Янович // Національний інститут стратегічних досліджень – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/639>
7. Розпорядження КМУ від 15.12.2010 р. № 2264-р. «Про підписання Угоди про фінансування програми «Підтримка впровадження транспортної стратегії України» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://document.ua/pro-pidpisannja-ugodi-pro-finansuvannja-programi-pidtrimka-v-doc40948.html>
8. Вдовенко Ю.С. Тенденції розвитку концесійної діяльності / Ю.С. Вдовенко // Польський фонд міжнародних та регіональних досліджень. 05.12.2007 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pfirs.org/?p=803&language=uk>
9. Постанова КМУ «Порядок використання у 2012 році коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки виробництва авіаційної техніки і вертольотів та двигунів до них, в тому числі через механізм здешевлення кредитів» від 6.06.2012 р. № 542. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/542-2012-%D0%BF>

УДК 361.164.23:631.425

Спринчук Н.А.,
к.е.н., ст. науковий співробітник
Інститут кормів та сільського господарства
Поділля НААН України

ПОРІВНЯЛЬНІ АСПЕКТИ МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІНВЕСТИЦІЙ У КОРМОВИРОБНИЦТВО ДЛЯ СКОТАРСТВА В УКРАЇНІ ТА У РОЗВИНЕНИХ ДЕРЖАВАХ СВІТУ

Постановка проблеми. Україна є досить великою аграрною державою з могутнім експортним потенціалом, що могла б підтримувати продовольчу безпеку не лише на своїй території, але й за її межами. Разом з тим, стан вітчизняного сільського господарства, і, зокрема, кормовиробництва, залишається досить складним, що потребує розробки заходів стимулювання інвестиційного розвитку кормовиробництва для скотарства. З цією метою доцільно вивчити досвід зарубіжних держав, що мають розвинений аграрний сектор і ефективну систему державної підтримки. Цей досвід може бути використаний для розробки рекомендацій щодо оптимізації державного регулювання у галузі кормовиробництва. Це й обумовлює актуальність даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна вітчизняна економічна наука значну увагу приділяє питанням побудови досконалої ринкової економіки. Але, на противагу ринковим законам, більшість науковців підтримують думку, що кормовиробництво як галузь сільського господарства, потребує значного обсягу державної підтримки. Останніми роками економісти та аграрії шукають ефективні шляхи відродження вітчизняного кормовиробництва, звертаючись до передового досвіду

провідних держав світу. Так, наприклад, Могильний О.М., Герасименко Н.А. та інші дослідники проводять порівняльну оцінку сільського господарства України та Польщі, Ботвиновська О.Л. досліджує досвід державної підтримки аграрного сектору в США, Бородіна О.М. та Киризюк С.В. вивчають особливості державної підтримки агровиробників у країнах-членах СОТ тощо.

Разом з тим, у науковій літературі практично відсутній комплексний порівняльний аналіз вітчизняної та зарубіжної систем державної підтримки з метою виділення найбільш перспективних напрямків реформування галузі кормовиробництва в Україні.

Постановка завдання. Беручи до уваги сучасний стан вітчизняного кормовиробництва, нині назріла необхідність розробки конкретних рекомендацій з метою оптимізації системи державної підтримки інвестиційного розвитку досліджуваної галузі. Саме тому завдання даної статті зводиться до вироблення рекомендацій на основі практичного досвіду розвинених держав.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порівнюючи стан та механізми державної підтримки інвестицій у кормовиробництво в Україні та за кордоном, можна виділити декілька характерних відмінностей, що узагальнені у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

Характерні особливості системи державної підтримки інвестицій у кормовиробництво в Україні та за кордоном

Особливість	Україна	Розвинені держави
Організація надання, використання та контролю аграрних субсидій	Низький рівень організації, відсутні ефективні інституційні структури	Наявність ефективних інституційних структур, інституційна взаємодія фермера та держави, консультативна система
Плановість системи державної підтримки	Низький рівень плановості та короткострокові терміни реалізації системи державної підтримки	Високий рівень плановості та середньострокові терміни реалізації системи державної підтримки
Рівень підтримки сільгоспвиробників, в т.ч. у кормовиробництві	Низький	Високий

Джерело: сформовано автором на основі літературних джерел [7; 8]

Однією з характерних відмінностей системи державної підтримки інвестицій у кормовиробництво у розвинених державах є високий рівень інституційної взаємодії кормовиробників та держави.

Звичайно, інституційні структури в різних державах відрізняються різноманіттям, але в усіх розвинених державах вони забезпечують високий рівень організації надання, використання та контролю аграрних субсидій. Для прикладу, доцільно розглянути інституційні структури державної підтримки аграріїв у Фінляндії. Весь процес надання державних субсидій кормовиробникам тут передбачає декілька етапів:

1) формування бази даних фермерів (кормовиробників), що потребують державного субсидування. На цьому етапі інституційними структурами є сільські комуни, до функцій яких відноситься збір заявок на отримання субсидій від місцевих фермерів і занесення їх до відповідної бази даних;

2) контрольний етап, що пов'язаний з діяльністю інших інституційних структур – центрів зайнятості і промислів, до функцій яких відноситься контроль діяльності сільських комун, обсягів та правильності нарахування субсидій і їх виплат. Контрольні процедури також пов'язані з роботою Комісії з розгляду скарг, завданням якої є забезпечення прав фермерів на рівноправний доступ фермерів до отримання субсидій;

3) видача субсидій. На даному етапі Міністерство сільського і лісового господарства виплачує субсидії через банківську систему, а також консультує інші інституційні структури даного механізму;

4) аналітико-прогностичний етап. Основною інституційною структурою дотаційного механізму виступає відділ сільського господарства Комітету з державних ресурсів парламенту Фінляндії. Спеціалісти даного відділу аналізують дані перевірок щодо надання аграрних субсидій і розробляють пропозиції з подальшого формування державної підтримки аграріїв.

Використання коштів на підтримку сільського господарства та сільського розвитку суворо контролюється як на європейському, так і на національному рівні. Існує "перехресна" система контролю виплати субсидій, у якій задіяні різні ланки інституційної системи субсидування. Інституційна організація підтримки фермерів (в т.ч. кормовиробників) налаштована таким чином, що практично унеможливорює корупцію.

Національна система повинна бути прозорою й зрозумілою. Вивчення досвіду країн ЄС дає можливість Україні в рамках традиційного цивілізованого інституціоналізму шукати власні варіанти підвищення ефективності бюджетних витрат на аграрний сектор. Істотним чином ефективність

державної підтримки могла б бути підвищена шляхом створення інституційної організації державного субсидування як сукупності розроблених правил поведінки, що регулюють взаємовідносини між державою та отримувачами коштів, допомагатимуть формувати очікування певного способу дій сторін, задіяних у цьому процесі. Вона повинна включати, по-перше, чітке нормативно-правове забезпечення виконання зобов'язань щодо гарантованого надання державної підтримки в чітко визначені строки; по-друге, реалізацію трьох виконавчих функцій: надання дозволу на отримання державних платежів, виконання платежів і звіт про їх використання; по-третє, здійснення двох контрольних функцій: внутрішній аудит і технічний контроль. Для виконання основних функцій і реалізації контролю необхідно сформувати певну організаційну структуру з відповідними регіональними підрозділами та місцевими агентствами [1, с.94].

Ще однією особливістю системи державної підтримки у зарубіжних державах є їх плановість та середньострокові терміни реалізації. Так, аграрна політика США визначається Аграрними законами (актами), що приймаються на 5-7 років. Підготовка нового закону в середньому займає три роки. Спочатку пропозиції про зміст такого закону вносять в палату представників Конгресу Мінсільгосп США, його пропозиції враховують інтереси і думки різних груп інтересів, таких як галузеві об'єднання фермерів, агробізнесу, екологічних організацій, представників науки, сільських громад і платників податків. Вперше такий Аграрний закон був ухвалений в США у 1933 році і називався Акт про регулювання сільського господарства (Agricultural Adjustment Act (AAA)). Відтоді термін дії таких середньострокових законів збільшувався, і зараз складає 7 років. Аграрний закон найдетальнішим чином визначає політику США щодо державної підтримки у сфері сільського господарства на середньострокову перспективу.

Закони 3-7-річної дії, що містять програми державної підтримки сільського господарства, існують і в країнах-членах ЄС. Аналогічні аграрному закону США нормативні акти приймаються в Німеччині, Латвії, Угорщині і Чехії [5, с.10].

З урахуванням досвіду зарубіжних держав пріоритетними напрямками реформування аграрної політики в Україні має бути розробка середньострокової стратегії розвитку сільського господарства і продовольчого ринку, складеної у вигляді закону. Відповідно повинні розроблятися законодавчі та підзаконні основи державної підтримки інвестиційних процесів у кормовиробництві для скотарства на середньострокову або довгострокову перспективу. При цьому зміна та внесення окремих доповнень до законів та зміна обсягів і принципів державної підтримки аграріїв повинні здійснюватися лише у випадку настання форс-мажорних обставин, а не так, як це відбувається в Україні на даному етапі (як правило, щороку при затвердженні Держбюджету, а іноді й по кілька разів на рік).

Ще однією характерною відмінністю державної підтримки кормовиробників в Україні та розвинених державах є рівень такої підтримки. Слід зауважити, що для міжнародних порівнянь державної допомоги аграріям прийнято використовувати відносний показник PSE, тобто показник «оцінка підтримки виробника» (Producer Support Estimate). Його визначають відношенням державної допомоги сільгоспвиробникам у грошовому обчисленні до суми валової виручки сільськогосподарських товаровиробників у внутрішніх цінах і бюджетних трансферах виробників.

Якщо проаналізувати значення даного показника в Україні та у провідних аграрних державах, то можна сказати, що за 1996-2003 рр. середній рівень відносного PSE в Україні становив 2,45 %, у той час як у країнах з перехідною економікою – близько 20 % [6, с.181].

На даний час у нашій державі цей показник дещо зріс, але й досі Україна належить до групи таких країн, як Нова Зеландія та Бразилія, де відносний PSE становить менше 5 %, що свідчить про низький рівень підтримки сільськогосподарських товаровиробників, зокрема й кормовиробників.

Звичайно, це не сприяє залученню інвестицій у кормовиробництво для скотарства і тому перспективним шляхом реформування даної галузі має стати оптимізація обсягів державної підтримки аграріїв з застосуванням іноземного досвіду.

Висновки з даного дослідження. Як свідчать результати порівняльного аналізу системи державної підтримки кормовиробництва, у тому числі його інвестиційного розвитку, в Україні та у провідних державах світу, основними характерними відмінностями між ними є: 1) інституційна взаємодія кормовиробників та держави (організація надання, використання та контролю аграрних субсидій); 2) плановість та стратегічна орієнтованість планів державної підтримки; 3) обсяги та рівень державної підтримки кормовиробників.

Література

1. Бородіна О. М. Інституційні засади змін державної підтримки аграрного сектора України відповідно до вимог СОТ / О. М. Бородіна, С. В. Киричук // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 3. – С. 87-105.
2. Бородіна О.М., Могильний О.М. Коригування політики державної підтримки сільського господарства України // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 55–61.
3. Васильчак С.В. Актуальні питання державної підтримки конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва / С.В. Васильчак, М.Б. Дацюк-Томчук // Вісник ШНАУ, випуск 4, 2009. – С. 95.

4. Черняков Б.А. Особенности аграрного законодательства США / Б.А. Черняков // США, Канада: экономика, политика, культура. – 2004. – № 7. – С. 111.
5. Шик О. Регулирование аграрных рынков и поддержка сельхозпроизводителей / под ред. О.Шик. – М. : ИЭПП, 2007. - 141 с.
6. Шиян В.Й., Шарко І.О. Аграрна політика : курс лекцій / В.Й. Шиян, І.О. Шарко ; Харк. нац. аграр. ун-т. – Х., 2007. – 204 с.
7. Шуст О.А. Економічні проблеми державної підтримки українського скотарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_6/13.pdf
8. Юрчишин В.В. Деякі узагальнення і проблеми сучасної аграрної політики / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2007. – №4. – С. 3–12.

УДК 353

Постніков В.С.

*к.е.н., викладач кафедри державного і муніципального управління
Тернопільський національний економічний університет*

МЕХАНІЗМ ДЕЛЕГУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ В ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Постановка проблеми. Однією з головних характеристик будь-якої організації є оперативність реакції на внутрішні і зовнішні виклики, що виникають в процесі її діяльності. Як правило, ключовим фактором, котрий характеризує таку діяльність державних організацій є рівень централізації управління, тобто ступінь концентрації основних управлінських функцій на керівних рівнях організації. Як показує практика, державним організаціям притаманний значний рівень централізації управлінських функцій, зокрема, в окремих організаціях (наприклад, у місцевих державних адміністраціях), прийняття будь-яких управлінських рішень сконцентровано в руках її керівника. Такий підхід негативно впливає на оперативність реакції на зміни зовнішнього середовища, а з іншого боку, ускладнює розподіл відповідальності за прийняття неефективних управлінських рішень.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Питання залежності ефективності управління організацією від рівня централізації її управління розглядали різні автори, зокрема, А. Алексєєв [1], М. Бідняк [2], В. Белогуров [3], В. Воронкова [4], Л. Кінашук [5], М. Корінько, К. Линьок, В. Пігалов [1], О. Пікуза, В. Цветков [6] та інші. Проте основна частина публікацій присвячена питанням менеджменту, зокрема, аспектам побудови організаційної структури організацій, при цьому недостатньо уваги приділяється проблемі централізації управління державними організаціями.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування організацій шляхом розподілу відповідальності за розробку та прийняття управлінських рішень в державних організаціях (на прикладі районних державних адміністрацій) та зниження рівня централізації державних організацій, а також запропонувати пропозиції щодо удосконалення діючого механізму делегування повноважень керівника в державних районних адміністраціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. В залежності від ступеня централізації, усі установи можна умовно поділити на централізовані та децентралізовані. Так, у невеликих організаціях усі рішення може приймати керівник, проте, в міру збільшення розмірів організації керівник виявляється перевантаженим, оскільки зростає кількість завдань, які він повинен розв'язувати, через що виникає необхідність передачі менш важливих рішень на розсуд підлеглих, тобто, делегування частини повноважень. У тих випадках, коли у такий спосіб передається значна частина повноважень, можна говорити про децентралізовану організацію. Термін “централізація” навпаки означає, що відповідальність зберігається за підрозділами чи відділами, що відносяться до центрального апарату управління організацією. Установи, в яких керівник вищої ланки залишає за собою велику частину повноважень, необхідних для прийняття найважливіших рішень, називаються централізованими [7, 182].

Основним способом зниження навантаження на керівника виступає делегування повноважень. Делегування – це процес, за якого керівники, які володіють певними правами, передають частину цих прав і доручають виконання тих чи інших видів робіт іншим працівникам організації. Делегування є найкращим способом збагачення досвіду. Керівники вищих рівнів передають своїм підлеглим знання і задачі з вироблення управлінських рішень. Це дозволяє їм звернутися до нових проблем та викликів, які не можна передоручити, знаходити найбільш важливі і складні ділянки застосування своїх сил [7, с.182].

Питання делегування повноваження відносять до найменш розроблених сфер управління державними організаціями. В державних організаціях делегування повноважень керівниками майже не застосовується або розглядається з точки зору деякого "розвантаження" керівників.

Проте делегування – це процес, за допомогою якого здійснюється розподіл праці між людьми. Основною перевагою делегування є можливість використання потенціалу персоналу в процесі управлінської діяльності, залучення персоналу до прийняття управлінських рішень. Тому він важливий для будь-якої установи. Менеджмент державної організації як такий, неможливий без делегування повноважень.

Якщо делегування немає, керівник сам змушений виконувати всі без винятку процеси, щоб досягти цілей, що стоять перед організацією. Однак, це неможливо при великих розмірах організації і великій кількості функцій, які вона виконує. Тому необхідно передавати частину своїх прав і обов'язків підлеглим. З цього погляду, навіть розподіл керівником завдань має розглядатись як передача ним повноважень з виконання певних технічних завдань.

Передача повноважень уособлює наявність взаємної довіри між керівником та підлеглим. Це можливо лише тоді, коли менеджер сам формує свою команду. Отже, ефективне управління, засноване на делегуванні повноважень, нероздільно поєднано з відбором і розміщенням кадрів, постійною роботою з людьми. Тому важливою характеристикою ефективного управління є вміння знайти працівника, якому можуть бути делеговані повноваження.

У процесі делегування необхідно враховувати психологію виконавців. Успіх делегування істотно зростає, якщо керівник і працівник, якому делеговані повноваження, єдині у розумінні цілей і задач управління організацією. Невміння і небажання делегувати повноваження породжують серед підлеглих безініціативність, утриманство, прагнення максимально обмежити свої функції, бачити в кожній непередбаченій ситуації привід звертатись до керівництва. Негативний вплив такої ситуації на ефективність функціонування організації є очевидним.

Доцільно зазначити, що правильне делегування завжди має два аспекти. Перший полягає в тому, що і кому потрібно делегувати, керівник, приступаючи до розподілу праці на своїй ділянці, повинен заздалегідь чітко визначити обов'язки кожного працівника, їх обсяг, послідовність. Інший аспект делегування становить форма чи спосіб доручення обов'язків. Важливо, щоб керівник володів умінням створювати зацікавленість підлеглих, тобто, щоб йому було доступним мистецтво досягнення гарних результатів за допомогою своїх працівників.

Основними елементами делегування повноважень є: завдання, повноваження, відповідальність.

Завдання, як правило, делегуються формально, завжди зверху вниз. Цей процес можна представити наступним чином: перед делегуванням усі завдання зосереджені на вищому рівні управління. Частина завдань, що відповідає функціям управління даного рівня, керівник залишає за собою, всю іншу, причому набагато більшу за обсягом роботу, він делегує своїм безпосереднім підлеглим. Ті, у свою чергу, повторюють цей процес. З кожним рівнем обсяг роботи зменшується. І так до самого низового рівня. Проте, до цього процесу потрібно дуже обережно відноситись, тому що керівник прагне залишити за собою функції контролю і керівництва, що, в свою чергу, може призводити до нерівномірної передачі завдань, коли на нижчий рівень буде передана основна частина роботи, в той час як керівники будуть виконувати не дуже важливі функції. Для цього необхідно закріпити мінімальний рівень завдань, які повинен виконувати працівник незалежно від того, керівник це чи підлеглий. Наступною проблемою тут може виникнути підміна завдань, тобто, одне завдання закріплюється за різними рівнями, фактично його виконує нижчий рівень, а робота зараховується в кращому випадку двом, і як гірший випадок – працівникові вищого рівня. Тому, при розподілі (делегуванні) завдань між різними рівнями управління необхідно чітко визначати основні етапи та вимоги до цього процесу.

Наступним елементом делегування повноважень виступають повноваження. Повноваження – це комплекс прав, якими наділяється конкретний працівник, і котрі закріплюються за певною функцією, а тим самим і за працівником, який виконує дану функцію. Цілком логічно, що повноваження нерозривно пов'язані з функціями, оскільки без повноважень стало б неможливим виконання багатьох функцій, тому слід пам'ятати, що повноваження це не привілей, а в деякому розумінні обов'язок. Тобто, при наданні повноважень слід вимагати їх виконання, інакше повноваження можуть призводити до зловживань і привілейованого статусу працівника.

Загальний обсяг повноважень у процесі делегування не змінюється. Він лише розподіляється між конкретними працівниками.

Делегування повноважень, перш за все, необхідно тому, що виконавець має потребу в деякій свободі дій і прагне діяти відповідно до власного професіоналізму. Обмеження повноважень призводить до обмеження функцій, які виконує працівник і може призвести до порушення нормальної діяльності працівника.

Співвідношення між обсягом повноважень і завданнями необхідно у всіх випадках визначати правильно. Зазвичай, менеджери делегують повноваження частково. Головну їх частину вони залишають за собою, мотивуючи таке рішення можливістю брати участь у роботі. Належна рівновага у

цьому відношенні досягається на практиці поступово, внаслідок уточнення повноважень. Сьогодні загальною тенденцією в управлінні є максимальна децентралізація повноважень.

Відповідальність – третій елемент, пов'язаний з делегуванням. Відповідальність – це зобов'язання, що випливають з делегуванням завдань і повноважень. Ці зобов'язання покладаються на керівників вищого рівня – тих, хто доручає завдання і наділяє повноваженнями. На відміну від завдань і повноважень, відповідальність, в принципі, не підлягає делегуванню. Відповідальність виникає в процесі делегування, але її не можна подібно до завдань і прав передавати іншим особам і таким шляхом позбутися від неї. Це означає, що керівник відповідає за всі повноваження, котрі йому надані, хоча деякі з них він делегує своїм підлеглим. Звідси випливає, що відповідальність зростає в напрямку знизу догори аж до вищих рівнів керування організацією. Слід звернути увагу, що делегувати відповідальності не можна, тому слід унеможливити можливість підставного делегування відповідальності способом нечітко визначених функцій, наявність спільних функцій на різних рівнях управління. Також слід чітко контролювати рівень делегування, особливо при великому впливі керівника, коли керівник, який не приймає рішення домагається прийняття необхідного йому рішення шляхом впливу власного авторитету або ж тиском на підлеглих.

Особливе значення при делегуванні повноважень мають форми делегування повноважень, оскільки саме від них залежить ефективність процесу делегування в конкретній установі.

Першою формою делегування повноважень виступає повне делегування. При використанні даної форми підлеглий виконує всю роботу, а також відповідає за неї. Керівник не бере участі в роботі. Другою формою делегування повноважень є обмежене делегування. Тут підлеглий виконує роботу та разом з керівником відповідає за неї. Третя форма делегування повноважень – це нульове делегування, характеризується тим, що підлеглий повністю виконує роботу, але відповідальний за неї керівник. Остання форма делегування повноважень – це делегування навпаки. Мається на увазі ситуація коли працівник намагається перекласти всю свою роботу на керівника.

Місцеві державні адміністрації є централізованими установами, це передусім зумовлено нормативно-правовою базою їх функціонування, зокрема, Законом України «Про місцеві державні адміністрації» [8], який надав виключне право головам адміністрацій приймати рішення. Проте, такий підхід має як переваги, так і свої недоліки. Зокрема, перевагами такого підходу є: рішення приймаються керівником, який добре уявляє собі роботу організації в цілому; унеможливлення ситуації, коли один підрозділ розвивається за рахунок інших; значна погодженість прийнятих рішень на всіх рівнях управління.

Фактично процес делегування реалізується під час розподілу обов'язків між головою, першим заступником і заступниками голови. Адже визначаючи сферу своєї роботи і роботи своїх заступників голова закріплює функції, які вони повинні виконувати, а також наділяє їх повноваженнями, необхідними для здійснення відповідних функцій. Як показав аналіз розподілу повноважень в Ярмолинецькій районній адміністрації Хмельницької області, широко застосовується практика делегування повноважень. Проте, можливість делегування повноважень в місцевих адміністраціях значною частиною обмежена існуючим законодавством, що наділяє голову виключними повноваженнями стосовно управління адміністраціями. Так, зокрема, за головою адміністрації закріплена функція щодо формування структури адміністрацій, визначення її кількісного та якісного складу, наступною такою функцією є призначення заступників голови та керівників структурних підрозділів адміністрації і, нарешті, функція управління місцевими адміністраціями.

Фактично голова може делегувати повноваження, що необхідні для виконання окремих функцій. До таких повноважень можна віднести:

- повноваження щодо представницьких функцій;
- повноваження щодо пропозицій на посади керівників структурних підрозділів;
- повноваження щодо координації роботи установ, що знаходять в управлінні районних адміністрацій;
- повноваження щодо виконання бюджету;
- повноваження щодо інформування населення про стан виконання покладених повноважень.

Як бачимо, такий механізм делегування повноважень призводить до централізації управління в районній державній адміністрації і виявляється у сповільненні роботи адміністрації.

Ситуація щодо делегування повноважень керівникам структурних підрозділів виглядає аналогічно. Фактично їх наділено повноваженнями здійснювати управління структурними підрозділами та виконання дорадчих функцій.

Такий механізм делегування повноважень дає можливість керівникам вищого рівня втручатись в роботу підрозділів, що не відповідає вимогам єдності підпорядкування.

І, нарешті, найбільш вагомий недолік даного механізму делегування – це нечіткість відповідальності за виконання визначених функцій, що може призводити до уникнення від відповідальності винних осіб та перекладання її на нижчі ланки організації.

Слід відмітити, що такий механізм делегування характерний для районних державних адміністрацій, проте, він не забезпечує можливість максимального використання всіх переваг делегування.

Висновки з даного дослідження. Як бачимо, чинний механізм розподілу повноважень в місцевих державних організаціях характеризується значною централізацією управлінських функцій, що впливає на ефективність їх функціонування. Тому доцільним видається розробка змін до законодавства, які би передбачали можливість надання головам місцевих державних адміністрацій делегувати право приймати управлінські рішення (наприклад, про прийом на роботу, затвердження посадових інструкцій керівникам структурних підрозділів). Це дозволить звільнити голову від технічної роботи, коли його функція фактично зводиться до підписання таких документів, а з іншого боку, дозволить встановити чітку відповідальність за підбір кандидатів на роботу в адміністрації. Для забезпечення ефективного функціонування місцевих адміністрацій доцільним є здійснення чіткого розподілу повноважень, які доцільно делегувати і які не слід делегувати. Це сприятиме зосередженню діяльності райдержадміністрації на реалізації важливих стратегічних завдань. Потрібно встановити рамки делегування, тобто закріпити за керівником той мінімум функцій, який він повинен виконувати, щоб не допустити такого делегування, коли керівник делегує майже всі свої функції.

Література

1. Алексеев А. Деловое администрирование / А. Алексеев, В. Пигалов. – М. : Технологическая школа бизнеса, 1994. – 136 с.
2. Бідняк М.Н. Організація управління : навчальний посібник / М.Н. Бідняк. – К. : А.С.К., 2003. – 176 с.
3. Белогуров В.П. Основы управления : учеб. пособие / В.П. Белогуров. – Х. : Консум, 2003. – 240 с.
4. Воронкова В.Г. Менеджмент у державних організаціях : навч. посіб. / В.Г. Воронкова. – К. : ВД "Професіонал", 2004. – 256 с.
5. Кінащук Л. Організаційне та правове забезпечення контролю як функція управління / Л. Кінащук // Підприємницьке господарство і право. – 2004. – № 5. – С. 57-60.
6. Цветков В.В. Державне управління: основні фактори ефективності (політико-правовий аспект) / В.В. Цветков. – Х. : Право, 1996. – 164 с.
7. Афанасьев М.В. Основы менеджмента: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / М.В. Афанасьев, Л.Г. Шегда, В.С. Верлока ; за ред. проф. М.В. Афанасьєва. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 484 с.
8. Про місцеві державні адміністрації. – Закон України № 586-ХІV від 9.04.1999 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/586-14>

УДК 331.556.4

Топій І.І.,
к.е.н., асистент кафедри фінансів
Кузицька Ю.І.

Національний університет «Львівська політехніка»

АНАЛІЗУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ІМІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Сучасний стан соціально-економічного розвитку України характеризується наявністю гострих проблем, які є наслідком проведення державою недосконалої політики. В умовах високої конкуренції на робочу силу, сьогодні стоїть питання про те, хто буде жити і працювати в Україні – її громадяни чи вихідці з інших країн. Влада проводить активну імміграційну політику, не беручи до уваги процеси повернення власних трудових мігрантів та забезпечення їх новими робочими місцями, нормальними умовами праці.

Щороку в Україні, як і в багатьох країнах Європи, спостерігається скорочення чисельності населення. Дефіцит трудових ресурсів може стати загрозою для сталого розвитку економіки. Тому природним буде те, що зменшення робочої сили всередині держави спричинить масовий притік

мігрантів. Через підвищення масштабів імміграції існує небезпека виникнення етнокультурних конфліктів, порушення єдності та спокою суспільства.

Відсутність цілісної імміграційної політики України, яка б найперше захищала права та інтереси її громадян, гостро стоїть перед державною владою і потребує нагального вирішення. Саме тому, проведення аналізу імміграційних процесів в Україні та визначення їх впливу на розвиток суспільства і вітчизняний ринок праці є надзвичайно актуальним сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над дослідженням проблем міжнародної міграції давно працюють такі українські вчені-економісти як: Шульга М., Малиновська І., Гайдуцький А., Гнибіденко І., Крисаченко В., Поручник А., Лібанова Е., Романюк М., Тиндик Н., Пирожков С., Хомра О. Національний координатор МОП в Україні Костриця В. та Меднікова Г. звертають увагу на можливі негативні наслідки міграції для України. Над проблематикою міжнародної міграції також працюють провідні вчені за кордоном, серед яких: Сем Скотт, П. Стокер, Альберто Мартін Перес, Марен Боркерт, Р. Брубейкер, О. Старк, Р. Іредейл, С. Каслз, Р. Еппліард, М. Міллер, Дж. Солт, А. Вільямс, Л. Рибаківський, С. Метелева, І. Івахнюк, І. Цапенко, Жак Пут, Біл Кокран, Едвард Лейзер, Кевін Маккарті, Джордж Вернес, Річард Фріман і Лоуренс Кац та багато інших [1-13].

Науковий доробок вищезгаданих науковців дає змогу зрозуміти сутність міграції, можливі її наслідки для країн-учасниць міграційного процесу. Однак, незважаючи на значний інтерес науковців до вирішення розглянутої проблеми, більшість із них, в основному, зосереджують увагу на проблемах та наслідках імміграційних процесів та не наводять рекомендацій щодо їх усунення.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналізування та прогнозування динаміки імміграційних процесів в Україні, їх впливу на соціально-економічне становище України та наведення низки рекомендацій, спрямованих на покращення міграційного сальдо в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український вчений Лазебник Л. визначає поняття міграційний потік як загальну кількість мігрантів, яка характеризується спільністю районів вибуття і прибуття протягом певного періоду часу [8]. Наприкінці 2011 року кількість міжнародних мігрантів у світі становила 214 млн. осіб (3,06 % від загальної чисельності населення планети), тоді як у 2010 році вона складала 191 млн. осіб. Враховуючи, що передбачуване число внутрішніх мігрантів складає 740 млн. осіб, приблизно кожен сьомий житель планети є мігрантом [4].

У сучасній Європі спостерігається скорочення чисельності корінного населення через різке зниження народжуваності та зростання смертності. Вагомим чинником зміни чисельності населення є також міжнародна міграція громадян. Цілком закономірним є той факт, що жителі країн із низьким рівнем розвитку та добробутом емігрують у більш розвинені країни світу з метою пошуку роботи, гідної оплати праці та соціального забезпечення. Така ситуація притаманна й Україні: її громадяни емігрують, натомість у нашу державу в'їжджають сотні тисяч трудових мігрантів.

Демографічна ситуація в Україні є невтішною: за найбільш вірогідним варіантом прогнозу Інституту демографії та соціальних досліджень чисельність населення у 2050 році становитиме 36158,4 тис. осіб [9, с. 108]. Зменшення населення нашої держави призводить до нестачі робочої сили, тому спричиняє масовий притік мігрантів.

На рис.1 відображено сальдо зовнішньої міграції.

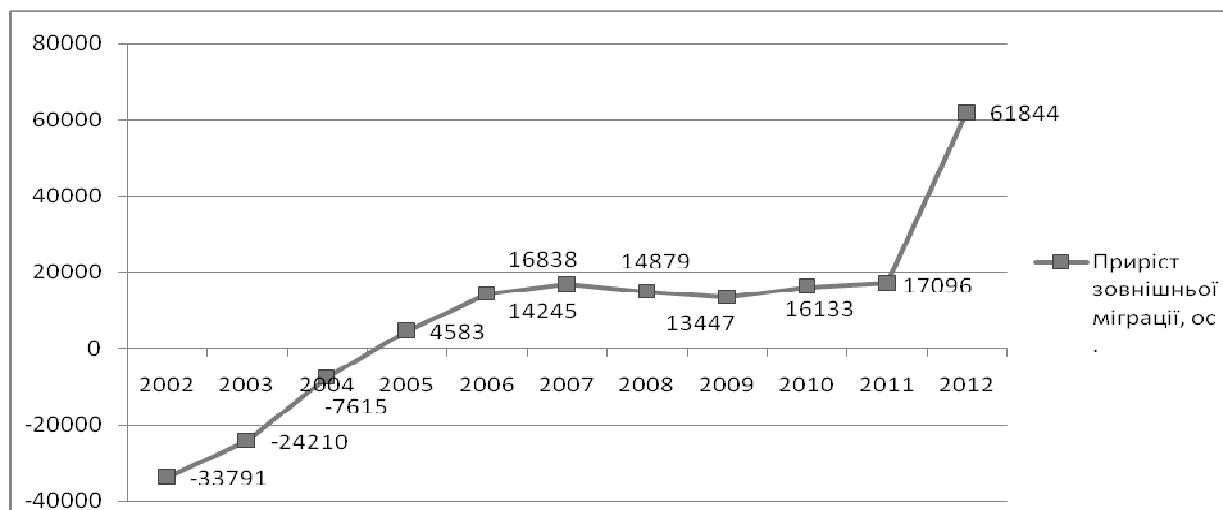


Рис.1. Графічне зображення приросту зовнішньої міграції

Джерело: наведено за даними Держкомстату України [5]

З рис. 1 видно, що з 2002 по 2004 роки спостерігався від'ємний приріст зовнішньої міграції, що свідчить про масовий відтік трудових мігрантів в інші країни. Вже протягом 2005-2007 років бачимо

стрімкий приріст сальдо, у 2008-2009 роках – його зниження у зв'язку із світовою економічною кризою, зниженням зайнятості та підвищенням рівня безробіття. Починаючи із 2009 року і до сьогодні, спостерігається поступове зростання сальдо зовнішньої міграції (у січні-червні 2012 року – 23933 ос.) [5].

Станом на початок 2011 року, на території України проживало 5,3 млн. іноземців, а чисельність мігрантів становила 6,6 млн. осіб. При цьому, слід зауважити, що 92% мігрантів приїхали з пострадянського простору, зокрема практично 85% з них – ще до розпаду СРСР. Доцільно відзначити, що найбільше прибулих з Російської Федерації, Білорусі, Казахстану, Молдови, Узбекистану, Білорусі, Грузії, Вірменії, Азербайджану та Киргизької республіки [1; 2; 11].

За січень-липень 2012 року міграційний приріст становив 23933 осіб. Варто відзначити, що найбільше мігрантів прибуло у Харківську область – 3831 особа. Дещо менша у Одеську – 2222 особи., Донецьку – 2316 осіб, Автономну Республіку Крим 1731 осіб. та м. Київ – 3238 осіб. [5]. Причинами вищеприведених даних є вигідне географічне розташування України вздовж кордонів з Росією, Молдовою та привабливість міста Києва у пропозиції робочих місць. Зокрема, у вищезазначених областях навчається багато іноземних студентів. Вони становлять суттєву частку мігрантів в Україні. Так, кількість іноземних студентів щороку зростає: 47 тис. іноземних студентів навчалися у 2010 році, що на 56% більше у порівнянні із 2002 роком [11].

На рис. 2 відображено чисельність мігрантів в Україну за країнами походження. Як видно з рис. 2, лідером є саме Російська Федерація (30% від загальної величини імміграції). У 2009 році імміграція з Росії різко скоротилася, а саме із 8703 осіб у 2008 році до 442 осіб у 2009 році. У той же час, приплив мігрантів із Туреччини стає все більш важливим (більше однієї третини від загальної імміграції в країну у 2009 році).

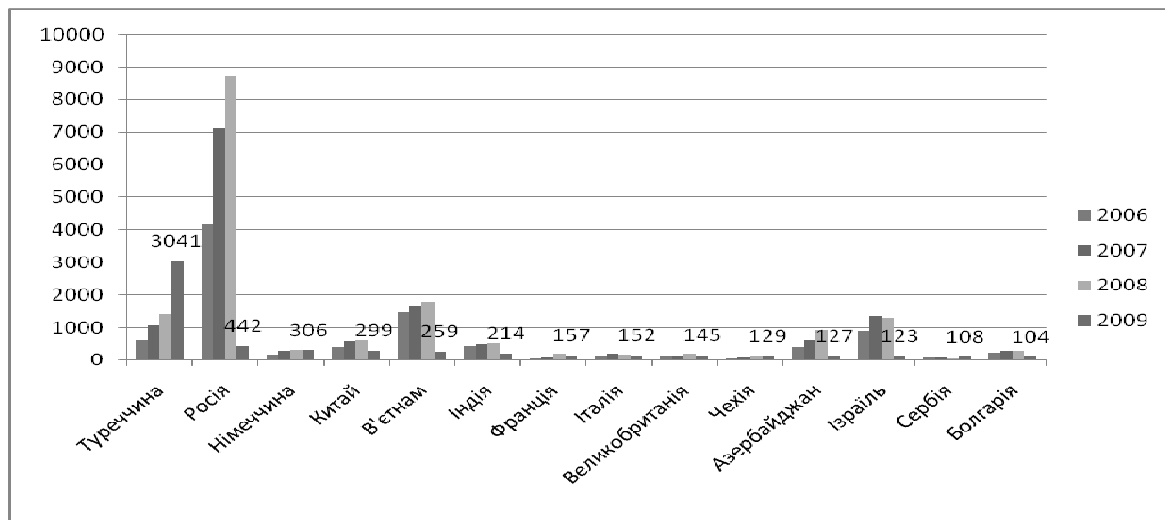


Рис. 2. Графічна інтерпретація величини імміграційного потоку в Україну за період 2006-2009 рр.

Джерело: [3]

Через своє географічне розташування в Україну щороку імігрує величезний потік нелегальних мігрантів. Вони перетинають нашу країну з метою транзиту в країни Євросоюзу [7].

За даними Світового Банку, у підсумку за 2010-2011 роки наша держава на 11-му місці за кількістю мігрантів, що живуть в Україні (5,3 млн. осіб) та входить до першої п'ятірки країн із найбільшою кількістю мігрантів у структурі населення (11,6 %) [2]. Попереду неї лише Мексика, Індія, Росія, та Китай. Представлені дані стосуються лише зареєстрованих осіб, а тому реальні цифри є значно вищими.

Важливо відзначити, що боротьба із нелегальними мігрантами коштує державі приблизно 130 млн. дол. щорічно [7]. Фінансове утримання пункту тимчасового розміщення біженців здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету України. Середньодобова вартість утримання одного мешканця пункту складає – 38 грн., з них – 12 грн. – продуктивні набори (станом на початок 2011 року) [6].

За даними Державного комітету статистики України, за 2001-2011 роки (січень-лютий), тільки офіційно до України потрапило близько 250 тис. осіб. Більша їх частина намагається в'їхати в Україну через українсько-російський кордон (понад 80% затриманих) та українсько-білоруський (11%), а виїхати – через українсько-словацький (майже 60%) та українсько-польський (20%) кордони [7]. Станом на початок 2011 року, 198 325 мігрантів перебувають на обліку в органах внутрішніх справ, що свідчить про криміналогенну небезпеку для населення держави [11]. Детальніше приріст зовнішньої міграції показано у таблиці 1.

Таблиця 1

Результати аналізу приросту зовнішньої міграції

Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (попередні дані)
Значення показників, осіб.	-33791	-24210	-7615	4583	14245	16838	14879	13447	16133	17096	61844

Джерело: [5]

На основі даних табл.1 ми побудували лінійну лінію тренду третього ступеня. Обчислено коефіцієнт детермінації $R^2=0,78$, що свідчить про те, що використана модель має досить високий ступінь істотності. Отримане значення дає змогу спрогнозувати, що у майбутньому зміна зовнішньої міграції має тенденцію до зростання. Для прогнозування значення сальдо зовнішньої міграції у 2020 році підставимо номер періоду у рівняння регресії $y = 6\,663,68x - 31\,486,73$; $y = 6\,663,68 \cdot 2020 - 31\,486,73$; $y = 95120$ (осіб).

Отже, у 2020 році значення міграційного сальдо зросте до 95120 осіб.

Більш детально динаміку приросту зовнішньої міграції в Україні за період 2002-2020 рр. наведено на рисунку 3.

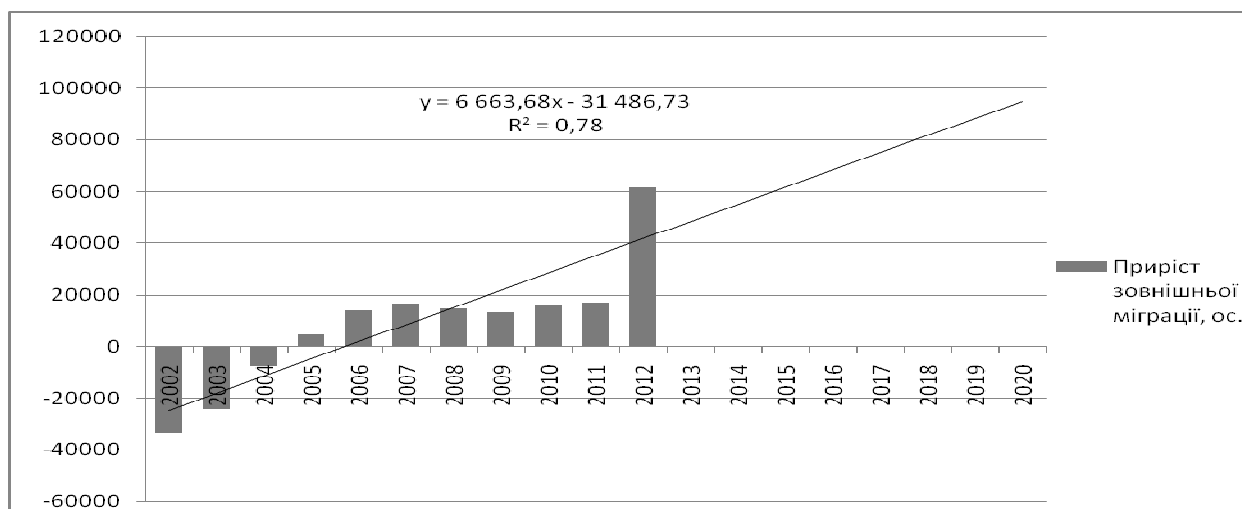


Рис. 3 Графічна інтерпретація приросту зовнішньої міграції в Україні

Джерело: [5]

Як бачимо з наведеного вище, на сучасному етапі соціально-економічного розвитку світової економіки Україна перебуває в дуже несприятливому становищі, що характеризується масовою еміграцією її трудового потенціалу за кордон, зниженням чисельності корінного населення і відповідним зростанням потоку мігрантів усередину країни. Наслідками цих процесів можуть бути такі: зниження заробітної плати; зростання рівня безробіття; зменшення фінансування програм соціального захисту внаслідок збільшення робочої сили з-за кордону; зниження освітнього рівня населення; зниження рівня кваліфікації робочої сили; зростання витрат з державного бюджету на виплату соціальної допомоги внаслідок притоку мігрантів з низьким освітнім та професійним рівнем розвитку; можливі незворотні зміни в українському суспільстві; загроза національній безпеці країни; порушення внутрішнього спокою та рівноваги українського суспільства; етнокультурні конфлікти внаслідок розбіжностей корінних мешканців та іноземців щодо релігії, способу життя, менталітету; суттєві зміни у складі населення; втрата гомогенності та цілісності української нації (міжнаціональні шлюби); нелегальне працевлаштування мігрантів, що негативно впливає на рівень ВВП та формування дохідної частини державного бюджету.

Для вирішення вищеприведених проблем імміграції в Україну пропонуємо скористатися досвідом зарубіжних країн із врахуванням особливостей нашої держави. Для цього, насамперед, слід провести ряд заходів, серед яких такі: зменшити квоти імміграції для іноземців, що бажають працювати на території нашої держави (низькокваліфікована робоча сила); заохочувати в'їзд кваліфікованих та висококваліфікованих діячів науки і культури, імміграція яких відповідає інтересам України (науковці та фахівці у малорозвинених, недостатньо досліджених галузях економіки нашої країни) [7]; створити системи пунктів, що обмежуватимуть набуття громадянства та підвищити складність іспитів, які необхідно скласти для його набуття; для в'їзду в Україну вимагати в емігрантів докази про фінансову самостійність, щоб

запобігти додатковому навантаженню на державний бюджет країни (виплата соціальних пільг, утримання біженців, нелегалів); забезпечити захист прав і свобод громадян України та не створювати для емігрантів безпідставних пільг; створити умови для уникнення поселення іноземців великими групами на одній і тій же території з метою забезпечення мирного життя у суспільстві тощо.

Зокрема, для покращення міграційного сальдо в Україні, у першу чергу, необхідно зайнятися заохоченням повернення українських трудових мігрантів та представників діаспори на батьківщину. Зазначене також потребує проведення ряду заходів, першочерговими серед яких повинні стати такі: допомогти реемігрантам у пошуку роботи (центри зайнятості) та, у разі відсутності вакансій, забезпечити їх отриманням допомоги по безробіттю; надавати мігрантам, що повернулися з-за кордону податкові канікули для заохочення відкриття власної справи на території України, а у випадку нестачі коштів - надати кредити під низьку річну відсоткову ставку; визнати професійну кваліфікацію та дипломи вузів, отримані за кордоном; запровадити роботу із психологами для реінтеграції колишніх мігрантів до сучасних умов життя; працювати у напрямку залучення вільних грошових коштів заробітчан та їх вкладання у перспективні галузі промисловості (надання державою відповідних гарантій на повернення депозитів їх вкладникам у повному обсязі та відсотків за їх використання).

Висновки з даного дослідження. Отже, розвиток і майбутнє України прямо залежить від міграційних процесів, що відбуваються у світі. Саме тому регулювання імміграційних потоків в Україні повинно стати важливим і пріоритетним напрямом державної політики. Врахування досліджених тенденцій та реалізація запропонованих вище заходів дасть змогу забезпечити вирішення цієї проблеми та сприятиме розвитку української економіки, покращенню рівня життя населення.

Перспективним напрямом подальших досліджень стане аналізування вікових, освітніх (професійних), трудових та культурних характеристик складу імміграційних потоків в Україні, а також використання отриманих результатів при розробленні рекомендацій щодо формування довгострокових державних програм регулювання вітчизняних імміграційних процесів.

Література

1. Migration and Remittances: Top Countries Migration and Remittances Factbook 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/Factbook2011-Ebook.pdf>
2. The World Bank Migration and Remittances Factbook 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1199807908806/Ukraine.pdf>
3. Ukrainian Migration: An analysis of migration movements to, through and from Ukraine Marz 2011 Martin Hofmann and David Reichel International Centre for Migration Policy Development (ICMPD). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.integrationsfonds.at/laenderinformation/ukrainianmigration/>
4. World migration report 2011 International organization for migration. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://publications.iom.int/bookstore/free/WMR2011_English.pdf
5. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
6. Державна міграційна служба України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://migraciya.com.ua/news/the-state-migration-service-of-ukraine/887-mgrajjna-situaja-stosovno-bzhenv-ta-shukachv-pritulku-v-odes/>
7. Ігнат'єва Т. Україна у світових міграційних потоках. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://postua.info/ignatjeva.htm>
8. Лазебник. Міжнародна економіка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/books/_book-615.htm
9. Лібанова Е.М. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (колектив авторів) / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.idss.org.ua/monografii/Prognoz%20Ukrain.pdf>
10. Меднікова Г. Фактор міграції у культурному діалозі цивілізацій в умовах глобалізації [Текст] / Г. Меднікова // Освіта і управління: Науково-практичний журнал. – 2004. – Том 7. – № 3/4. – С. 87-92\
11. Міграція в Україні: факти і цифри. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iom.org.ua/ua/pdf/Facts&Figures_b5_ua_f.pdf
12. Неофіційний документ: Інтеграція мігрантів в Україні. Оцінка стану та потреб. Варшава 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.osce.org/uk/odihr/81761>
13. Розпорядження "Про затвердження плану заходів щодо інтеграції мігрантів в українське суспільство на 2011-2015 роки № 653-р від 15.06.2011 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/653-2011-%D1%80>

УДК 338. 246. 2. 369

Молозіна Н.А.

аспірант*

Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Постановка проблеми. Невід'ємною складовою процесів просування України на шляху до ЄС та розбудови соціально-орієнтованої економіки є впровадження науково-обґрунтованої соціальної політики, створення ефективної системи соціального захисту населення – одним із найважливіших напрямків цієї системи є забезпечення здоров'я та працездатності громадян України. До сьогодні незабезпеченою та діючою у ряді випадків неефективною складовою цієї політики є система державних механізмів забезпечення медичного страхування громадян, яка виступає одним із методів подолання демографічної кризи і досягнення поліпшення стану здоров'я населення, а також зменшення втрат виробництва при мінімізації простоїв внаслідок захворювання працівників, що призводить до подальшого економічного занепаду держави. Обов'язкове соціальне медичне страхування (ОСМС) покликане забезпечити всім громадянам незалежно від віку, соціального статусу, місця проживання, рівня доходів у разі потреби рівні можливості при отриманні кваліфікованої медичної допомоги.

Зважаючи на зазначене, можемо стверджувати, що воно виступає формою соціального захисту населення в сфері охорони здоров'я. Оскільки метою медичного страхування є гарантування громадянам при виникненні страхового випадку медичної допомоги за рахунок накопичених ресурсів та фінансування профілактичних заходів, розробка дієвого державного механізму його забезпечення є актуальним завданням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні основні проблеми теорії та практики страхування (у т.ч. медичного страхування) в умовах ринкової економіки досліджували вчені В.В. Рудень, В.М. Мних, Ю.П. Гришан, Т.І. Стецюк, О.А. Залетов, С.І. Юрій, Б. Надточій, Н.Р. Нижник, К.В. Павлюк та ін. [1-9].

У вітчизняній літературі досліджуються, в основному, загальні тенденції розвитку медичного страхування в Україні та зарубіжних країнах, описуються можливості, які отримає система охорони здоров'я країни після запровадження обов'язкового медичного страхування та від використання добровільного медичного страхування, без уточнення конкретних методик практичної реалізації цих можливостей у рамках цілісної системи медичного страхування в Україні.

Дослідимо думку та погляди науковців на основні елементи організаційної системи загальнообов'язкового соціального медичного страхування.

Так, наприклад, С.І. Юрій визначав загальнообов'язкове соціальне страхування, як систему прав, обов'язків та гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом [6].

Борис Надточій стверджує, що соціальне страхування можна собі уявити як соціальну систему, що ставить за мету створення загальнонаціональної організації взаємодопомоги обов'язкового характеру, яка зможе діяти з найвищою ефективністю лише у тому випадку, якщо вона буде всеосяжною як з точки зору охоплення нею населення, так і з точки зору покриття ризиків. Кінцева мета полягає в реалізації плану, який захищав би всі верстви населення від усієї сукупності факторів нестабільності. Тобто, всеосяжність та універсальність є рисами системи та одним із засобів символічного стирання класових відмінностей у сфері соціального простору.

Однак у науковій літературі мало уваги приділено розгляду механізмів ефективного державного регулювання та практичного забезпечення обов'язкового медичного соціального страхування. Недостатньо вивчено теоретичні та практичні аспекти дії системи ОСМС, в тому числі невизначено механізми ефективної взаємодії його суб'єктів при виконанні основних функцій і задач ОСМС.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо державного механізму забезпечення обов'язкового соціального медичного страхування у національній економіці. В основу розробки практичних рекомендацій

* Науковий керівник: Мазурок П.П. – д.е.н., професор, завідувач кафедри

покладена пропозиція застосування алгоритму державного регулювання системи ОСМС, який буде враховувати всі можливі важелі державного впливу та запропоновані механізми взаємодії суб'єктів ОСМС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує відмінність між тією чи іншою системою соціального страхування, водночас, можна виділити такі основні елементи організації соціального страхування:

- соціальне страхування, що фінансується із внесків, які акумулюються у спеціальних фондах, за рахунок яких виплачується допомога;
- обов'язкова участь працівників за деякими винятками;
- надлишок коштів у фонді (страховий резерв) інвестується для отримання додаткових страхових коштів;
- особисте право на допомогу гарантується наявним обліком внесків та виникненням страхового випадку, без застосування процедури перевірки доходів або нужденності;
- розмір внеску та виплати часто залежить від того, скільки застрахована особа (страховий стаж) заробляє або заробляла раніше (розмір сплати страхових внесків).

Отже, на державному рівні соціальне страхування виступає, на думку Б. Налточія, як важлива складова соціальної політики [7].

Характерною рисою фінансового регулювання соціального страхування є те, що фінансування соціальних виплат здійснюється за рахунок внесків до соціального страхування, а також існує тісна взаємозалежність між внесками і обсягом соціальних виплат (послуг). Розмір соціальних виплат зорієнтований на обсяг індивідуальних внесків, тобто на попередній внесок застрахованого. Іншими словами, соціальні виплати еквівалентні або майже еквівалентні внескам.

Тим самим, принципи організації соціального страхування найкраще відповідають ринковим принципам справедливості винагороди відповідно до особистого вкладу та особистої відповідальності. Одночасно тісний зв'язок між очікуваним розміром соціальної виплати і величиною власних внесків значно обмежує безпідставне одержання виплат (послуг), можливість того, що будь-яка особа одержить зайвий розмір соціальної виплати.

Поряд з цим, фінансове регулювання системи обов'язкового соціального медичного страхування доповнюється тим, що при наданні допомоги, крім орієнтації на індивідуальні внески, мають значення і елементи солідарного перерозподілу.

Завдяки дії такого державного фінансового регулювання, від системи обов'язкового соціального медичного страхування відлучаються ті особи, які не здійснили попереднього вкладу в систему у вигляді сплачених внесків. Це позитивно сприймається застрахованими особами.

Перевагою системи обов'язкового медичного страхування є те, що страхові внески не розчиняються у загальному бюджеті, а йдуть безпосередньо на потреби охорони здоров'я, забезпечуючи лише платникам тверді гарантії певного рівня медичного обслуговування. При бюджетному фінансуванні така гарантія надається всьому населенню. Медична послуга стає товаром, в охороні здоров'я виникають економічні стосунки, які дозволяють інтегрувати галузь у загальну ринкову сферу.

При введенні обов'язкового медичного страхування вартість медичних послуг буде чітко визначена, кожний громадянин України може знати, яка реальна вартість медичної допомоги. З'явиться сторона (страховик), яка буде зацікавлена в зниженні вартості медичних послуг, оздоровленні навколишнього середовища та підтримці здорового способу життя.

Щодо інтересів працюючого населення, які і будуть практично оплачувати медичне страхування через обов'язкові відрахування, то в умовах значної тінізації економічних відносин, особливо це стосується величини заробітної плати, а відтак – і величини страхового внеску, цих грошей може бути (а при сьогоднішньому рівні заробітної плати – це абсолютно однозначно) недостатньо для передбачуваного теоретично розвитку галузі при впровадженні Закону "Про загальнообов'язкове соціальне медичне страхування". Тому на першому етапі впровадження обов'язкового соціального медичного страхування доречним буде передбачити двоканальну систему фінансування галузі охорони здоров'я громадян, за рахунок надходження страхових коштів та збереження обсягів бюджетного фінансування галузі. При цьому, необхідно законодавчо чітко зазначити статті використання коштів що надійшли. Так, наприклад, кошти бюджетного фінансування лікарняних установ галузі охорони здоров'я пропонуємо використовувати на фінансування комунально-господарських витрат та виплати заробітної плати лікарям, в той час страхові кошти витратити на ті статті, які на теперішній час є незабезпеченими і здійснюються більшим чином за кошти домогосподарств – забезпечення медикаментами та медичними послугами застрахованих, включаючи обстеження, діагностику та профілактику захворювань. Впровадження саме такої бюджетно-страхової моделі фінансування галузі охорони здоров'я дозволить вирішити її нагальні проблеми та питання її ефективного й стабільного розвитку на довгострокову перспективу.

Органи державного управління охороною здоров'я зацікавлені у забезпеченні стабільного фінансування медичних закладів та збереженні ролі розпорядника бюджетних ресурсів. При переході

до системи обов'язкового медичного страхування вони виступають гарантами стабільності роботи системи, її ефективного функціонування та розвитку. Тому, у механізмі державного регулювання впровадження системи обов'язкового соціального медичного страхування необхідно чітко визначити їх роль та функції у системі управління страховими коштами.

Складність інтегрування медичних закладів у систему медичного страхування обумовлена тим, що існуюча система охорони здоров'я керується на теперішній час адміністративними методами, тому в системі державного регулювання необхідно законодавчо чітко визначити механізм їх взаємодії з фондом обов'язкового соціального медичного страхування та застрахованими, яким надається лікування та медичні послуги на основі саме фінансових методів та механізмів при врахуванні критеріїв якості та ефективності їх діяльності.

Досліджуючи державне регулювання системи соціального страхування Конопліна Ю.С. запропонувала методи державного регулювання соціального страхування поділяти:

- 1) за формами впливу – прямі, непрямі (опосередковані);
- 2) за засобами впливу – правові, адміністративні, економічні, пропагандистські [10].

Але, на наш погляд, це тільки один із елементів механізму державного регулювання, які слід розглядати та застосовувати в комплексі, що дозволить підвищити ефективність державного забезпечення системи соціального страхування. Впровадження та розробку зазначеного механізму необхідно визначати основуючись на досягненні мети, цілей та основних завдань ОСМС.

Метою державного регулювання у сфері обов'язкового соціального медичного страхування є:

- забезпечення відповідності розвитку обов'язкового соціального медичного страхування цілям стратегічного розвитку та політики держави;

- забезпечення прав громадян на забезпечення обов'язковим соціальним медичним страхуванням;

- забезпечення всіма сторонами та суб'єктами обов'язкового соціального медичного страхування виконання законодавчо передбачених норм;

- забезпечення відповідності законодавчих норм обов'язкового соціального медичного страхування цілям стратегії людського розвитку держави у відповідності до світових стандартів.

Державне регулювання впровадження системи обов'язкового соціального медичного страхування полягає, на наш погляд, у виконанні наступних завдань:

- розробці та прийнятті законодавчих та нормативних актів, що регламентують розвиток та впровадження обов'язкового соціального медичного страхування;

- розгляд та затвердження методики визначення розміру страхового тарифу на обов'язкове соціальне медичне страхування з урахуванням поточної економічної та соціальної ситуації в країні (ресурсне забезпечення галузі охорони здоров'я, імовірність виникнення захворювань громадян, наявність державних бюджетних надходжень у галузь охорони здоров'я, вартість медичних послуг та харчування для хворих та ін.);

- встановлення та законодавче затвердження розміру соціальних виплат та переліку медичних послуг, що надаються за кошти обов'язкового соціального медичного страхування застрахованим у випадку настання страхового випадку (захворювання);

- встановлення та законодавче затвердження вимог щодо забезпечення обсягу мінімального страхового резерву коштів, визначення порядку його формування та використання, для забезпечення своєчасності та повноти забезпечення застрахованих необхідними медичними послугами та лікуванням при зростанні рівня витрат або зростанні рівня захворювальності (епідеміологічні стани);

- формування системи фінансового державного контролю щодо фінансового стану та цільового використання страхових коштів та страхових резервів обов'язкового соціального медичного страхування органами фонду обов'язкового соціального медичного страхування, страхувальниками та закладами охорони здоров'я;

- законодавче забезпечення системи контролю надання якісних та своєчасних медичних послуг і лікування застрахованим, закладами охорони здоров'я, а також дотримання реалізації їх права на медичну допомогу.

Державне регулювання фінансового механізму фонду обов'язкового соціального медичного страхування може бути забезпечено через здійснення правового та нормативного забезпечення, що буде спиратись на фінансові методи регулювання та фінансові важелі впливу.

Формування механізму використання фінансових методів та важелів впливу доцільно проводити на базі повного та достовірного інформаційного забезпечення.

Алгоритм державного регулювання впровадження системи обов'язкового соціального медичного страхування наведено на рис.1.

Розглянемо більш детально кожен із запропонованих етапів державного забезпечення та регулювання впровадження і дії системи обов'язкового соціального медичного страхування.

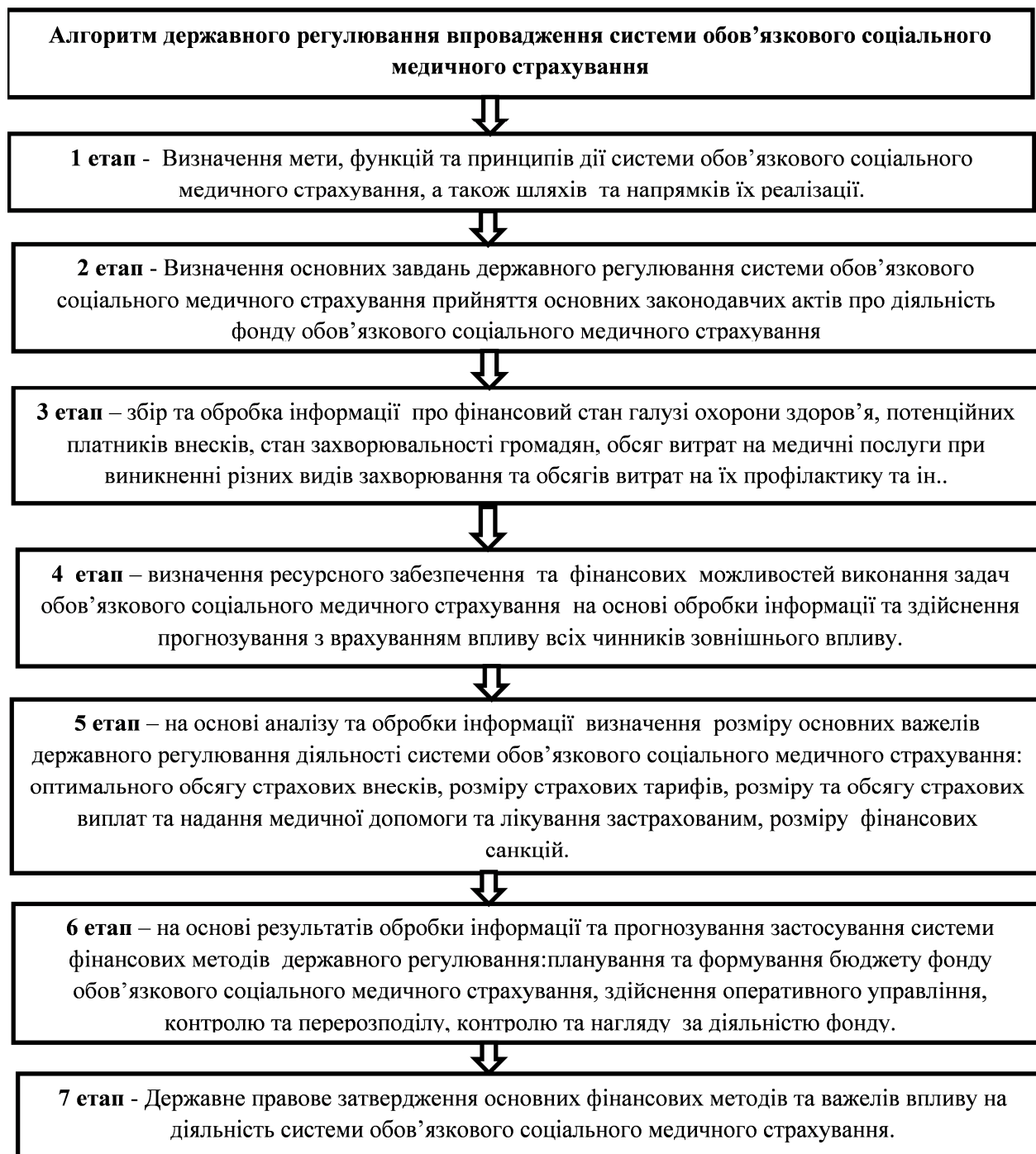


Рис. 1. Алгоритм проведення державного регулювання системи обов'язкового соціального медичного страхування

Джерело: авторська розробка

На першому етапі, згідно основної мети обов'язкового соціального медичного страхування, яка на нашу думку полягає у забезпеченні відповідності розвитку обов'язкового соціального медичного страхування цілям стратегічного розвитку та політики держави і забезпеченні прав громадян на обов'язкове соціальне медичне страхування, необхідно законодавчо визначити такі категорії:

1. Визначити поняття суб'єктів (співучасників) загальнообов'язкового соціального медичного страхування. Виходячи з основної мети для її повної реалізації суб'єктами загальнообов'язкового соціального медичного страхування є застраховані громадяни (за умови сплати страхових внесків – члени їх сімей та інші громадяни), страхувальники – роботодавці та застраховані особи, страховик –

фонд обов'язкового соціального медичного страхування, лікарняні заклади охорони здоров'я. Для більш повної реалізації всіх функцій, принципів та завдань які покладаються на ОСМС необхідно чітко визначити механізм взаємодії зазначених суб'єктів, з зазначенням їх прав та обов'язків. Проблемним є питання медичного забезпечення осіб, які не є застрахованими за віком – пенсіонерів та неповнолітніх дітей, тому необхідно передбачити, що застраховані та страхувальники перераховують страхові внески (це повинно бути враховано при визначенні ставки страхового тарифу) у обсязі, що забезпечує покриття вартості медичних послуг цим верствам населення, оскільки нинішні особи пенсійного віку зробили свій трудовий внесок на протязі життя у розвиток нашої держави, а неповнолітні є майбутнім трудовим потенціалом країни і стан їх здоров'я має велике значення для розвитку економіки на довгострокову перспективу.

2. Визначити законодавчо, що об'єктом обов'язкового соціального медичного страхування є страховий випадок, яким виступає виникнення захворювання у застрахованої особи та профілактика настання страхового випадку – захворювання. До страхового випадку доцільно також буде віднести вагітність та пологи, оскільки в цьому випадку застрахована особа потребує надання кваліфікованої медичної допомоги та послуг.

3. Визначити, у яких випадках виникає право на отримання матеріального забезпечення та послуг з обов'язкового соціального медичного страхування, а також мінімальний і максимальний обсяг надання таких послуг за кошти обов'язкового соціального медичного страхування. Визначення межі мінімального та максимального обсягу медичних послуг визначати необхідно, виходячи із попередньо розроблених і затверджених Міністерством охорони здоров'я соціальних протоколів лікування (соціальні стандарти) – за кожним видом захворювання (у таких протоколах передбачається середньозважені терміни лікування, перелік рекомендованих медикаментів та медичних послуг згідно кожного захворювання).

На другому етапі держаного регулювання впровадження системи обов'язкового соціального медичного страхування для подальшого забезпечення ефективної дії фінансових методів регулювання та визначення обсягів фінансових важелів доцільно провести збір наступної інформації:

1. фінансовий стан галузі охорони здоров'я;
2. потенційних платників страхових внесків за обов'язковим соціальним медичним страхуванням;
3. стан захворюваності громадян (за видами, кількістю та тривалістю періоду захворювань);
4. ціни на лікарські засоби та препарати для лікування.

На третьому етапі доцільно провести ряд актуальних розрахунків та прогнозів щодо обсягу надходження страхових коштів за обов'язковим соціальним медичним страхуванням та визначення обсягу витрат на забезпечення застрахованим належного лікування та надання медичних послуг. Тобто, визначити прогнозовані обсяги доходної та витратної частин бюджету фонду обов'язкового соціального медичного страхування, зробити висновки про ресурсне забезпечення здійснення його діяльності. При здійсненні прогнозів, для їх більшої вірогідності, доцільно враховувати вплив чинників соціально-економічного середовища нашої держави, а саме:

1. Цінову політику на лікарські засоби та медикаменти, як вітчизняного виробництва так і імпортованих.
2. Рівень інфляційних процесів у державі.
3. Обсяги виробництва вітчизняних медикаментів та препаратів для лікування та обсяги препаратів імпортного виробництва, що не мають вітчизняних аналогів.
4. Екологічний стан навколишнього середовища за його впливом на стан здоров'я населення;
5. Стан доходів та можливостей домогосподарств здійснювати витрати на підтримку належного стану здоров'я (харчування, оздоровлення та профілактику захворювань).

На четвертому етапі на базі проведених розрахунків визначити обсяг та розміри всіх економічних важелів державного регулювання:

- оптимального обсягу страхових внесків для забезпечення ефективної та стабільної діяльності фонду обов'язкового соціального медичного страхування;
- розміру та ставки страхових тарифів;
- розміру та обсягу страхових виплат та надання медичної допомоги та лікування застрахованим;
- розміру та обсягів надходження фінансових санкцій.

На п'ятому етапі на базі проведених розрахунків, проведеного прогнозування та визначеного обсягу, а також розмірів фінансових важелів визначити законодавчо систему фінансових методів регулювання ОСМС:

- порядок планування та формування бюджету фонду обов'язкового соціального медичного страхування;
- порядок здійснення оперативного управління, контролю та перерозподілу страхових коштів;
- органи та порядок здійснення контролю та нагляду, за діяльністю фонду і лікарняних закладів охорони здоров'я.

На шостому етапі держаного регулювання впровадження системи обов'язкового соціального медичного страхування необхідно провести законодавче прийняття всіх зазначених фінансових методів та важелів з їх детальним визначенням у нормативних та правових актах. Окрім цього, доречно законодавчо визначити механізм критеріїв та показників ефективності діяльності системи обов'язкового соціального медичного страхування, на основі цього механізму затвердити напрямки і строки перегляду законодавчих та нормативних документів з діяльності фонду у випадку невідповідності основним вимогам до виконання покладених на нього завдань.

Оскільки без перебільшення, можемо визначити, що одне із першочергових значень має чітка визначена система взаємодії всіх суб'єктів обов'язкового соціального медичного страхування пропонуємо наступну схему їх взаємозв'язків при забезпеченні застрахованим послуг з медичного страхування рис. 2.

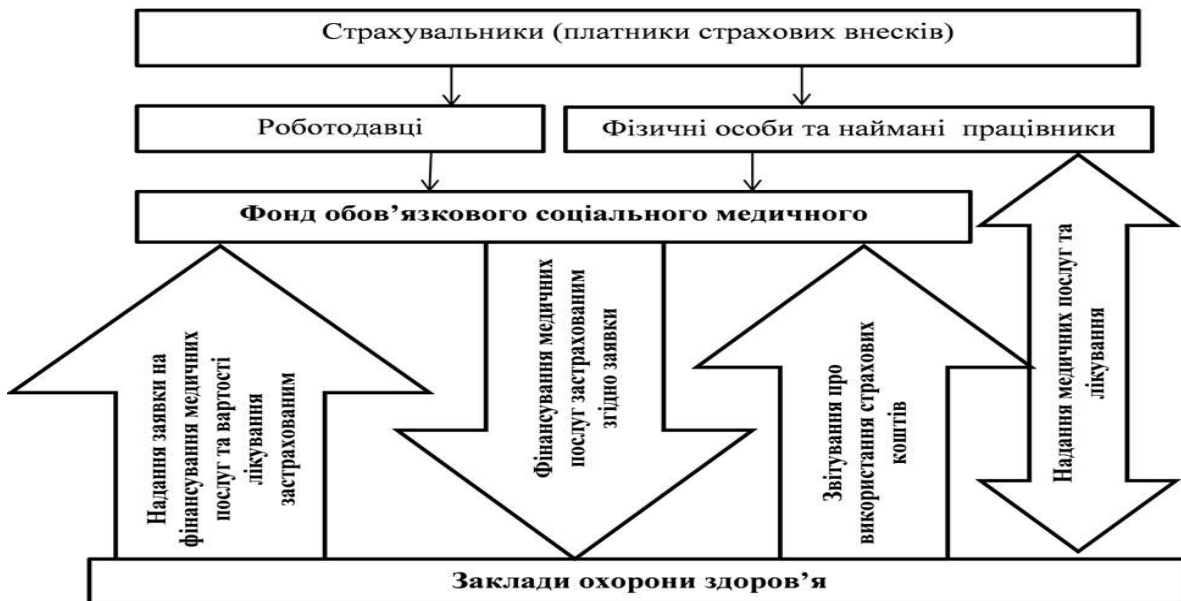


Рис. 2. Схема взаємодії суб'єктів обов'язкового соціального медичного страхування
 Джерело : авторська розробка

Платники внесків на обов'язкове соціальне медичне страхування – роботодавці та фізичні особи і працівники сплачують внески за законодавчо визначеними страховими тарифами (у структурі єдиного страхового внеску), вказані кошти надходять на рахунки фонду обов'язкового соціального медичного страхування.

Медичні установи та заклади охорони здоров'я при зверненні до них особи, що має законодавчо закріплене право на отримання лікування та медичні послуги за рахунок страхових коштів фонду складають заявку на фінансування з врахуванням законодавчо встановлених нормативів (перелік медичних послуг, згідно вказаного виду захворювання та визначеної їх вартості, а також затверджених протоколів Міністерства охорони здоров'я) та надають її органам Фонду обов'язкового соціального медичного страхування.

У свою чергу, вищезазначений Фонд здійснює фінансування на основі заявки медичного закладу та контролює цільове витрачання коштів на основі звіту медичного закладу та при здійсненні планових перевірок.

Саме за рахунок отриманих страхових коштів лікарняний заклад здійснює лікування та надає медичні послуги особі, що має право на їх отримання за рахунок коштів медичного страхування.

Взаємодія органів фонду та лікарняних закладів також полягає у контролі за наданням якісних медичних послуг та дотриманням законодавчо визначених норм, шляхом здійснення планових та позапланових перевірок уповноваженими органами фонду обов'язкового соціального медичного страхування (а саме, висококваліфікованими лікарями-експертами, що перебувають у штаті зазначеного Фонду).

Висновки з даного дослідження. За нашим переконанням, дія такого державного механізму забезпечення обов'язкового медичного страхування в національній економіці доречна для економічних та соціальних умов, що склалися у нашій державі. Адже саме такий механізм державного регулювання впровадження системи обов'язкового соціального медичного страхування та взаємодії його основних суб'єктів надасть можливість для ефективного реалізації покладених на нього основної мети та завдань. Поєднання у вказаному механізмі функцій контролю та своєчасного моніторингу,

забезпечення ефективності та стабільності діяльності на основі аналізу та прогнозування основних параметрів, теж дають надію на повне виконання основної задачі обов'язкового соціального медичного страхування – забезпечення якісними та своєчасними медичними послугами всіх верств населення у повному обсязі, згідно існуючих потреб. У запропонованому алгоритмі реалізації механізмів державного регулювання системи ОСМС найбільш повно враховано всі найважливіші важелі державного впливу, комплексне та системне застосування яких, доцільно проводити на основі оцінки чинників, що визначають ефективність реалізації основних завдань медичного страхування. Саме реалізація зазначеної схеми державного забезпечення ОСМС забезпечить можливості до ефективного державного регулювання при виконанні його основних завдань.

Література

1. Рудень В.В. Передумови запровадження обов'язкового медичного страхування / В.В.Рудень, О.М. Сидорчук // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 71-73.
2. Мних М.В. Медичне страхування за кордоном та можливості його реалізації в Україні / М.В. Мних // Держава і економіка . – 2006. – № 11 – С. 39-41
3. Гришан Ю.П. Необхідність реформування медичної сфери в Україні: запровадження обов'язкового медичного страхування. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.illichivska.com.ua/?view=press_c_r&mode=view&id=44
4. Стецюк Т.І. Сутність медичного страхування та його місце у системі соціального захисту громадян / Т.І. Стецюк // Фінанси, облік і аудит. – К.:КНЕУ, 2008. – Випуск 11. – С. 142-148.
5. Залетов О. Об'єктивна необхідність і суть медичного страхування/ О. Залетов // Страхова справа. – 2004. – № 3. – С. 82-85.
6. Юрій С.І. Соціальне страхування : підручник. / С.І. Юрій, М.П. Шаваріна, Н.В. Шаманська. – К. : Кондор. – 2004. – 464 с.
7. Надточій Б. Соціальне страхування чи соціальне забезпечення? / Б. Надточій // "Урядовий кур'єр". – 2003. – № 34. – с.5.
8. Павлюк К.В. Фінансування охорони здоров'я як складової людського капіталу / К.В. Павлюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 9. – С. 143-148.
9. Нижник Н. Проблеми управління охороною здоров'я України / Н. Нижник // Українські медичні вісті. – 1997. – лип.-груд. – № 2-3 (57-58). – С. 40-41
10. Конопліна Ю.С. Методи державного регулювання соціального страхування. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/.../Metody%20derg%20r>.



ЕКОНОМІКА ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 65.012.4 (477)

Васильківський Д.М.,
к.е.н, доцент, доцент кафедри
міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний університет

БАГАТОРІВНЕВА СИСТЕМА ПЛАНУВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Ринкові умови, в яких вже більше десяти років функціонують машинобудівні підприємства, ще більше підкреслюють значущість довгострокових програм розвитку як для усієї держави, так і для конкретного підприємства. Недосконалість методології планування на підприємствах, гонитва за «миттєвим» вирішенням проблем, відтік кваліфікованих фахівців-плановиків і відсутність наступності викликала істотну прогалину в плановій а, отже, в усій економічній роботі більшості машинобудівних підприємств.

У результаті, якщо підприємства і формують певні плани своєї роботи, то це, як правило, оперативні, розраховані на конкретного замовника і сформовані за заздалегідь складеними договорами на постачання продукції. Природно, що у подібного роду планах не містяться, та і не можуть міститися довгострокові (середньострокові) заходи щодо розвитку та підвищення економічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи уявлення ряду авторів, таких як А.П. Градов, І. Ансофф, У. Кінг, Ф. Котлер про стратегічне планування, можна виділити низку його відмітних особливостей, таких як:

- переважно цільова спрямованість [4];
- визначення різних способів досягнення поставленої мети [1; 8];
- гнучкість у тимчасовій орієнтації [2];
- трактування майбутнього за допомогою методу аналізу розривів між цілями і результатами, що досягаються [2; 3].

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у розгляді системи планування підвищення економічного потенціалу підприємства у рамках загальної системи стратегічного управління і планування на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найбільш значимих методологічних проблем планування на підприємствах машинобудування була і залишається проблема поєднання планів різної спрямованості. Так, система управління великою компанією функціонує у двох режимах: в режимі стратегічного і поточного управління. Зазначимо, що більшість авторів обґрунтовують систему управління на порівнянні і зіставленні стратегічного управління з оперативним [5]. Вважаємо, що двоелементна система в умовах мінливості зовнішнього середовища не життєздатна, оскільки спостерігається явний відрив стратегічних довгострокових цілей (і планів, що відповідають їм) від оперативних.

Говорячи про нову, багаторівневу систему планування підвищення потенціалу підприємства як елемента системи стратегічного управління, що об'єднує різні види планування і рівні управління підприємством, необхідно приділити увагу вирішенню наступних проблем:

1. Процес планування має бути відносно простим у розумінні й використанні. Він повинен ділитися на окремі фази, на кожній з яких визначаються основні види діяльності, відповідальність та участь підрозділів.
2. Необхідно передбачити можливість використання внутрішніх і зовнішніх джерел розвитку. Так, наприклад, кредити банків, при достатній обґрунтованості їх використання, є одним з найважливіших джерел розвитку підприємств, які використовуються в усіх високорозвинених країнах.
3. У процесі проектування системи планування підвищення економічного потенціалу на підприємстві, необхідно найпильнішу увагу приділяти переходу від довгострокового до середньострокового і річного планування.
4. При формуванні планів підвищення економічного потенціалу слід мати на увазі, що реалізація подібних планів (стратегій) також, у свою чергу, вимагає задіявання накопиченого

потенціалу (чи конкретного елементу економічного потенціалу) [6].

У той же час, на нашу думку, суть стратегічного планування правомірно трактувати як систему усього різноманіття видів планової діяльності на підприємстві. Воно включає і є узагальненням довгострокового, середньострокового, поточного (річного), оперативного планування. Його основне призначення – зробити оперативні, поточні управлінські рішення обґрунтованими, передусім, з позиції майбутнього.

План як невід'ємний елемент системи планування, на нашу думку, може бути розглянутий у двох аспектах. По-перше – як процес, і по-друге – як результат процесу – документ.

Відповідно до «процесного» трактування, план характеризується як процес формування образу майбутнього та форма ухвалення рішень для успішного функціонування виробництва [7].

Розуміючи під планом документ, можна сказати, що це система взаємопов'язаних, об'єднаних спільною метою завдань, спрямованих на успішне функціонування виробництва.

Виходячи з вищесказаного, система планування підвищення економічного потенціалу повинна включати набір різних планів і характеристику певного процесу планування, властивого цій системі.

На першому етапі проводиться прогнозування по трьох напрямках (векторах): тимчасовому, безпосередньої спрямованості, в якому визначаються можливі майбутні тенденції, і кількісному, тобто робиться спроба визначити ступінь майбутніх змін.

На другому етапі з можливих варіантів розвитку вибирається найоптимальніший.

Третій етап – це, по суті, складання стратегічного плану, в якому намічаються і формуються цілі і встановлюються граничні терміни їх досягнення.

На четвертому етапі відбувається розробка програми дій і зміст графіку робіт. Результати цього етапу знаходять відображення у системі функціональних планів.

П'ятий етап – формування бюджету (чи бюджетування). На цьому етапі відбувається вартісна оцінка програми і розподіл ресурсів.

На нашу думку, можна погодитися з послідовністю процесу планування, запропонованою вище. Але слід внести ясність у деякі поняття. Так, у літературі нерідко ототожнюються терміни «прогнозування» і «довгострокове планування». Головна ж відмінність прогнозування від довгострокового планування полягає у тому, що при прогнозуванні робиться спроба як можна точніше визначити економічну, політичну, законодавчу та ін. ситуацію в майбутньому. Таким чином, нами на основі системного підходу, у процесі планування підвищення економічного потенціалу підприємства виділено наступні, логічно пов'язані між собою етапи (рис. 1).

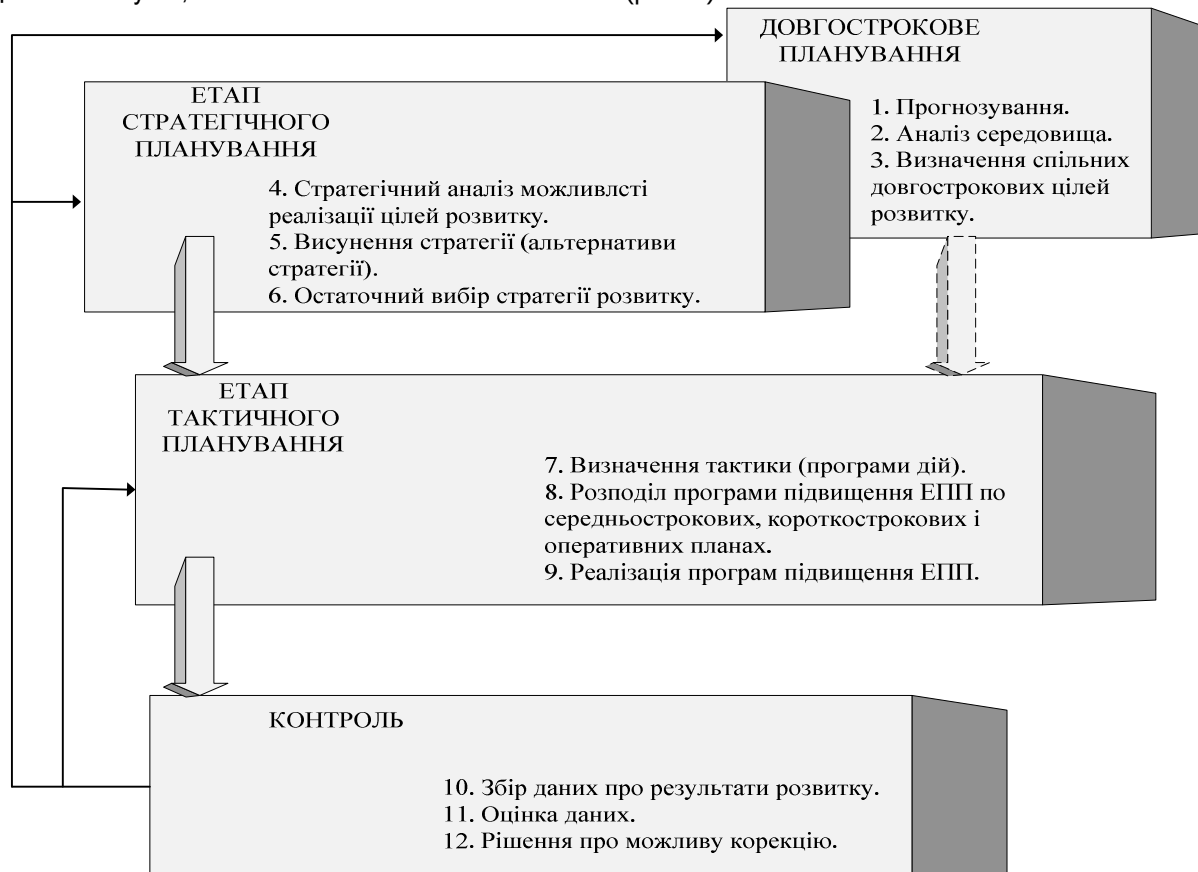


Рис. 1. Етапи процесу планування підвищення економічного потенціалу підприємства
Джерело: власна розробка

1. Етап стратегічного планування, в ході якого аналізуються усі можливості досягнення спільних цілей. Особливість цього етапу планування полягає в розділенні функцій.

2. Етап тактичного планування. На цьому етапі відбувається перетворення загальних напрямів стратегічного розвитку в цілі і завдання тактичних планів на більш деталізованій основі.

3. Контроль. Цей етап акумулює в собі збір і аналіз усіх даних про хід реалізації кожного з етапів планування підвищення економічного потенціалу підприємства, після чого, відповідно до результатів аналізу, приймається рішення про необхідну корекцію або зміну.

Результатом прогнозування можуть бути сформульовані тенденції на певний період у сфері перспектив розвитку економіки країни, встановлення зв'язків між даними, що характеризують продукцію, компанію, галузь, ринки збуту, конкурентів і загальний економічний стан. У той же самий час, прогнозування дає лише базу, на якій згодом будуватимуться конкретні програми дій. Довгострокове планування ставить метою розробити на основі отриманих прогнозів стан бажаного майбутнього, вираженого у конкретних цифрових даних.

Висновки з даного дослідження. Запропонований підхід до планового процесу дозволяє забезпечити інтегровану систему ухвалення рішень. При такому процесі досить швидко можна визначити відповідність бажаному положенню компанії у майбутньому щодо вироблених програм підвищення потенціалу. Тісна ув'язка усіх елементів роботи в сфері перспективного і поточного планування, окрім вирішення безпосередньо завдання розвитку, забезпечує також можливість виробляти продукцію відповідно до потреб ринку.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление : пер. с англ. / И. Ансофф ; под ред. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. – М. : Прогресс, 1982. – 339 с.
3. Коттлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Коттлер. – М. : Прогресс, 1990. – 733 с.
4. Максимов В.В. Економічний потенціал регіону (аналіз, оцінка та використання) : монографія / В.В. Максимов. – Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2002. – 346 с.
5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – F357 с.
6. Шевченко Д.К. Проблеми ефективності використання економічного потенціалу / Д.К. Шевченко. – Запоріжжя: КПУ, 2004. – 138 с.
7. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д.А. Черников // Экон. науки. – 2001. – № 10. – С.14-18.
8. Экономическая стратегия фирмы : учебное пособие / Под ред. проф. А.П. Градова. – СПб. : Специальная литература, 1995. – 524 с.

УДК 33.331.1

Вудвуд В.В.,
к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного
торговельно-економічного університету

НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ПРОДУКТИВНОСТІ

Постановка проблеми. Законодавство нормування праці зазвичай характеризувалося найістотнішим відривом правових норм від життя. Норми права, що стосувались нормування праці, існували багато у чому самі по собі. Та сама ж тенденція спостерігалась у суспільних відносинах, які ті норми покликані були регулювати. Правові положення, що регулювали нормування праці, були суперечливими. З одного боку, вони встановлювали публічно-правові та імперативні норми, з іншого, – основний нормативний акт, присвячений нормуванню праці, у доступній для огляду ретроспективі завжди називався рекомендаціями. Така ситуація має місце й в сучасних умовах, адже досі інститут нормування праці регламентується Кодексом Законів про працю, прийнятим ще 10 грудня 1971 року.

Саме тому, дане питання вимагає рішення, адже це приведе до покращення економічної діяльності підприємств, і як наслідок, економічного становища держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання нормування праці на підприємствах були розглянуті науковцями, зокрема М.А. Волгіним, Г.Т. Завіновською, Л.В. Синяєвою, О.В. Коломієць, В.Г. Донцовою, Ю.Г. Одеговим, Р.П. Колосовою, О.А. Грішнєвою, А.М. Колот та іншими. Однак вищезазначені дослідники не систематизували основні шляхи вирішення та проблеми, які вартують детальнішого розгляду.

Постановка завдання. Мета статті – розглянути та дослідити напрями роботи з вдосконалення нормування праці, а також чітко визначити шляхи його покращення; унормувати першочергові заходи, які повинні бути розроблені на рівні підприємств для підвищення економічного рівня, а також надати основні рекомендації щодо покращення системи нормування праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. За часи незалежності, в результаті досліджень визначалось, що на підприємствах нормування праці було залишено на розсуд керівників підприємств. На більшості підприємств норми праці не переглядалися більше 10 років, а на окремі роботи вони і взагалі були відсутні.

В умовах розвитку ринкової економіки і поглиблення економічної самостійності підприємств нормування праці набуває великого значення як засіб скорочення витрат живої праці, зниження собівартості продукції, підвищення продуктивності праці. Отже, нормування праці є засобом визначення як міри праці для виконання тієї або іншої конкретної роботи, так і міри винагороди за працю залежно від її кількості і якості [4].

На думку Синяєвої Л.В., у ширшому розумінні нормування праці – це регламентування витрат праці на макроекономічному (державному або регіональному) та мікроекономічному (галузевому або внутріфінансовому) рівні. Важливий аспект нормування праці полягає у тому, що воно є одним з основних елементів ринку праці. Акт купівлі-продажу трудових послуг передбачає їх оцінку за часом, періодичністю, змістом і обсягом надання. Нормування праці на підприємстві є головним інструментом організації оплати праці. Всі системи заробітної плати і преміювання засновані на співставленні фактичних і нормативних результатів трудових послуг [6].

У свою чергу Грішнєва О.А. вказує на те, що нормування праці – це основа її організації на підприємстві. В загальному визначенні нормування праці – це вид діяльності з управління підприємством, спрямований на встановлення оптимальних співвідношень між витратами та результатами праці, а також між чисельністю працівників різних груп та кількістю одиниць обладнання [2]. Колот А.М. зазначає, що нормування праці – це один з найважливіших складових суспільної організації праці, який полягає у визначенні об'єктивно необхідних затрат робочого часу в усіх сферах діяльності людини [5].

Згідно Кодексу Законів про працю, норми праці – норми виробітку, часу, обслуговування, чисельності – встановлюються для працівників відповідно до досягнутого рівня техніки, технології, організації виробництва і праці [1]. Норми праці – це поняття, яке охоплює такі норми, які покликані у кінцевому рахунку (хоча б і опосередковано) впливати на інтенсивність праці працівників.

Загалом, для нормування праці працівників застосовуються норми виробітку, норми часу, норми обслуговування та норми чисельності.

Норми виробітку – це встановлений обсяг роботи (кількість одиниць продукції, вимірювана в будь-яких інших одиницях кількості продукції), який працівник (група працівників відповідної кваліфікації) повинен виконати (виготовити) за одиницю робочого часу за певних організаційно-технічних умов.

Норма часу – це виражені у відповідних одиницях часу витрати робочого часу, встановлені для виготовлення одиниці продукції (виконання обсягу роботи, вимірюваного іншою, що застосовується для цього одиницею) працівником або групою працівників відповідної кваліфікації за певних організаційно-технічних умов.

Норми обслуговування – це кількість або розмір виробничих об'єктів (одиниць обладнання, робочих місць, інших об'єктів), які працівник (група працівників певної кваліфікації) повинен обслужити протягом одиниці робочого часу за певних організаційно-технічних умов. Різновидом норм обслуговування визнаються норми управління, що визначають кількість працівників, підпорядкованих одному керівникові.

Норми чисельності – це встановлена чисельність працівників певного професійно-кваліфікаційного складу, необхідна для виконання виробничих або управлінських функцій або обсягів робіт. Нормами чисельності визнаються витрати праці за професіями, спеціальностями, групами або видами робіт, за окремими функціями в цілому по цеху, іншому структурному підрозділу, підприємству.

Норма чисельності працівників по підприємству затверджується у вигляді штатного розпису. Але керівник підприємства, за загальним правилом, не позбавляється права приймати на роботу позаштатних працівників, оформляючи відносини, що виникають при цьому не тільки цивільно-правовими, але і трудовими договорами. Якщо статут підприємства не дає такого права керівнику, то його не може бути позбавлений власник. Однак, прийняття позаштатних працівників більш ускладнене в установах, що утримуються за рахунок бюджету, особливо з урахуванням кошторисного характеру їх фінансуванні.

Один з напрямів розширення охоплення нормуванням праці почасових оплачуваних працівників – встановлення для них норм трудових витрат, нормативів чисельності, норм обслуговування і нормованих завдань. Застосування науково обґрунтованих норм і нормативів сприяє вивільненню частини працівників, підвищенню якості створюваної продукції.

Згідно статті 85 Кодексу законів про працю, норми праці підлягають обов'язковій заміні новими в міру проведення атестації і раціоналізації робочих місць, впровадження нової техніки, технології та організаційно-технічних заходів, які забезпечують зростання продуктивності праці.

Однак, досягнення високого рівня виробітку продукції окремим працівником, бригадою за рахунок застосування з власної ініціативи нових прийомів праці і передового досвіду, вдосконалення своїми силами робочих місць не є підставою для перегляду норм.

В сучасних умовах необхідності підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання вдосконалення нормування праці є одним з найважливіших питань. Це обумовлено тим, що нормування праці є основою планово-економічних рахунків поточного та перспективного характеру, вихідною базою для обліку затрат і результатів виробництва, елементом організації виробництва та оперативного управління підприємством, дієвим засобом забезпечення оптимального співвідношення між мірою праці та її оплатою [8].

Розширення сфери застосування науково обґрунтованих норм є важливим резервом підвищення продуктивності праці. Оцінка напруженості норм робиться вибірково шляхом порівняння відсотків виконання норм вироблення одними і тими ж робітниками при здійсненні ними різних видів робіт або порівнянням коефіцієнтів напруженості норм.

Отже, одним з напрямів роботи з вдосконалення праці є своєчасний перегляд норм. Нормування праці сприяє раціональному розміщенню працівників підприємства і правильному використанню ними робочого часу, здійснює вплив на поліпшення організації праці і виробництва. Розроблені норми використовуються при складанні планів підприємства і його підрозділів, вирішенні питань розділення і кооперації праці, визначенні необхідної кількості устаткування і чисельності працюючих. Обґрунтованість норм значною мірою сприяє правильному визначенню розміру заробітної плати, матеріальної зацікавленості працівників, здійсненню принципу оплати праці за кількістю і якістю.

На думку Шафранської Т.Ю. та Коломієць О. В., подальше вдосконалення нормування праці на рівні підприємства передбачає:

- максимальне охоплення нормами праці різних видів робіт;
- широке впровадження технічно обґрунтованих норм;
- підвищення не тільки технічної, а й економічної та фізіологічної обґрунтованості норм;
- поліпшення якості нормування на основі науково-технічних рекомендацій;
- широке застосування методів прямого нормування, що дає змогу визначати трудомісткість робіт і нормованих завдань, встановлювати оптимальне завантаження працівників, ширше використовувати прогресивні форми матеріального стимулювання;
- формування єдиної системи нормування праці;
- створення автоматизованих робочих місць для нормувальників;
- комп'ютеризацію проектування технологічної та організаційної документації, а також норм затрат часу;
- підвищення кваліфікаційного рівня нормувальників [7].

Водночас, вдосконалення нормування праці на рівні окремого підприємства не може у повній мірі реалізувати свої функції, якщо не будуть проведені відповідні зміни на галузевому рівні. В зв'язку з цим, до першочергових заходів слід віднести наступні:

- удосконалення нормативно-правової бази, яка регулює соціально-трудові відносини;
- створення системи розроблення й відновлення міжгалузевих, галузевих нормативів трудових затрат;
- удосконалення організації нормування праці на рівні підприємств;
- розроблення автоматизованих систем нормування праці;
- відновлення методичної бази розроблення нормативів з праці;
- реалізація заходів з підготовки й підвищення кваліфікації фахівців з нормування праці;
- формування нового уявлення про роль нормування праці за сучасних умов [3].

У законодавстві робляться спроби поширити поняття норм праці на робочий час. Так, поняття норми праці вживається у широкому розумінні, охоплює як тривалість роботи, так й інтенсивність праці. У цьому є певна логіка. Справді, хіба правило про сорокагодинний робочий тиждень не є нормою праці (нормою робочого часу)? Позитивна відповідь на це питання є очевидною. Але застосування поняття норм праці за межами інституту нормування праці є, на нашу думку, не завжди виправданим, оскільки заплує сформовану в законодавстві термінологію, і, зрештою, ускладнює застосування відповідних правових норм.

Висновки з даного дослідження. Отже, питання вдосконалення нормування праці є таким, яке треба розглядати комплексно – як на рівні підприємства, так і на галузевому рівні. Загалом, удосконалення нормування праці на підприємстві сприяє виявленню і використанню резервів зростання продуктивності праці, зниженню трудомісткості виготовленої продукції, підвищенню

кваліфікації робітників, та, у кінцевому підсумку, розширенню виробництва і зростанню реальних доходів працівників. Ефективна робота підприємств в економіці ринкового типу можлива лише за умови високого рівня організації нормування праці, що стає одним з головних чинників мінімізації витрат на виробництво та зростання обсягів виготовленої продукції.

Взагалі, існуюча ситуація спонукає до прийняття нового Трудового кодексу, проект якого вже існує. Однак, всі зміни, передбачені цим проектом, на думку фахівців, захищають, в першу чергу, інтереси власника або керівництво підприємства, притискуючи права працівників. Впровадження і перегляд норм праці повинно відбуватись постійно. Норми не можуть залишатися незмінними з причини постійного зниження трудомісткості виготовлення продукції. Тому на підприємствах необхідно постійно здійснювати роботу по використанню резервів зростання продуктивності праці і встановленню прогресивних норм, що повинно бути врегульовано новим Трудовим Кодексом України.

Література

1. Кодекс Законів про працю: станом на 10 грудня 1971 рік, з доповненнями станом на 08 вересня 2012 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудових відносин : підручник / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2004. – 535 с.
3. Донцова В.Г. Нормування праці на підприємстві [Електронний ресурс] / В.Г. Донцова. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/dontsova/diss/indexu.htm>
4. Завіновська Г.Т. Економіка праці / Г.Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 134-147.
5. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник [Електронний ресурс] / А.М. Колот – К. : КНЕУ, 2002. – 345 с. – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/116.html>
6. Синяєва Л.В. Нормування праці на підприємстві як основа її мотивації / Л.В. Синяєва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_AVSN_2012/Economics/10_113003.doc.htm
7. Шафранська Т.Ю. Удосконалення нормування праці на підприємстві [Електронний ресурс] / Т.Ю. Шафранська, О.В. Коломієць. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2011/Economics/10_93736.doc.htm
8. Юшкова О.Ю. Нормування праці на підприємстві [Електронний ресурс] / О.Ю. Юшкова. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2012/iem/yushkova/diss/index.html>

УДК 351.88

Клименко Л.В.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
Уманський національний університет садівництва

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Постановка проблеми. Дослідження у сфері державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності набувають особливої актуальності в умовах розвитку міждержавних відносин. Тому для економіки України дуже важливі як нові теоретичні та практичні здобутки і результати, так і узагальнення вітчизняного й зарубіжного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку та державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності присвячені наукові розробки українських і зарубіжних учених, серед них: А. Бойченко [5], В. Гутнік [7], О. Гребельник, А. Ілишева, Ю. Козак, В. Колесов, А. Кредісов, Ю. Макогон, З. Максименко, І. Ніколаєва, М. Осьмянова, І. Підубний, Л. Пісьмаченко [6], А. Погорлецький, М. Портер, А. Румянцева, Д. Стеченко [1], А. Філіпенко, Т. Циганкова та ін. Проте потребують систематизації комплексні системні дослідження функцій державного управління у контексті активізації інтеграційних процесів України. У зв'язку з цим, завдання вивчення зарубіжного досвіду та принципів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності у різних країнах є важливими і актуальними.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз зарубіжного досвіду державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та обґрунтування основних напрямків зовнішньоторговельної

політики й розробки пропозицій з удосконалення механізмів державного регулювання і контролю зовнішньоторговельної діяльності з урахуванням геополітичних інтересів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У країнах із розвинутою економікою становлення та розвиток державного регулювання зовнішньоекономічних відносин на протязі декількох століть зазнав значних еволюційних змін. Нині державне регулювання охопило практично всі стадії зовнішньоекономічної діяльності: починаючи від аналізу ситуації в країні та за кордоном, розробки зовнішньоекономічної стратегії, визначення структурних і географічних пріоритетів та закінчуючи використанням широкої системи заходів контрольно-регулювального і фінансово-стимуляційного характеру [1, с. 148].

У західній ринковій політиці сформувалося два основних напрямки – північноамериканський і західноєвропейський. Перший напрямок характерний для основних експортерів сільськогосподарської сировини (США, Канади, Австралії, Нової Зеландії), другий – західноєвропейським державам та Японії які виступають країнами-імпортерами сировини [2, с. 57; 3, с. 15-22]. Кожна з наведених країн пройшла свій шлях становлення міжнародних відносин і нині займає значне місце у світовому поділі праці й ринків, вони є основними торговими партнерами багатьох країн світу в тому числі й України.

Стабільно високі темпи розвитку зовнішньоекономічних відносин демонструє Китай, який зберігає позитивний баланс у зовнішньоторговельних відносинах і практично повністю контролює ринок Східної Азії, та досить динамічно захоплює ринки Східної Європи, Росії й Америки (табл. 1).

Таблиця 1

Провідні країни-експортери світу

Країна	Сума, млрд. дол. США	Країна	Сума, млрд. дол. США	Країна	Сума, млрд. дол. США
2005 р.		2009 р.		2010 р.	
Німеччина	969,9	ЄС	1 952	Китай	1 897
США	904,4	Китай	1 204	ЄС	1 791
Китай	762,0	Німеччина	1 145	Німеччина	1 543
Японія	594,9	США	1 069	США	1 511
Франція	460,2	Японія	545,3	Японія	800,8

Джерело: [4]

У результаті відкритої зовнішньоекономічної політики, яка була орієнтована на розширення економічних зв'язків із зарубіжними партнерами, залучення іноземного капіталу в економіку країни та створення спеціальних економічних зон і відкритих економічних регіонів, наприкінці 90-х років Китай вийшов на 10 місце, після вступу у 2002 р. до СОТ піднявся на третю позицію, а у 2010 р. зайняв найвищий щабель у світовому рейтингу найбільших країн експортерів та імпортерів товарів й послуг.

Основними чинниками швидкого ефективного зростання китайської зовнішньої торгівлі є високі темпи економіки та поліпшення міжнародного клімату, а також слід відмітити: неухильне поглиблення реформи зовнішньоторговельної системи, диверсифікація господарських суб'єктів, підвищення конкурентної позиції підприємств; безперервна оптимізація структури імпортно-експортних товарів, висока додана вартість та наявність продукції високих технологій; налагодження міжнародних «міграційних» виробництв і нарощування обсягів іноземного капіталу.

Для покращення добробуту народу і розвитку економіки Китай проводить всебічну реформу законодавчої бази у сфері зовнішньої торгівлі. Китайським урядом розроблено екстрену стратегічну програму створення 12 галузевих зон (поясів) з виробництва найбільш перспективних видів продукції, що володіють конкурентними перевагами на світовому ринку. Китайські фахівці відібрали ряд видів сільськогосподарської продукції, яким віддається перевага, а саме: спеціалізовані види пшениці та кукурудзи, соєві боби з високим відсотком виходу масла, бавовна, ріпак, цукровий очерет, молоко та інші. Також поставлено завдання розширювати сільськогосподарський експорт продукції, зокрема яблук, апельсин, яловичини і баранини, продукції водного промислу та інше.

Сучасними проблемами Китаю є поглиблення залежності економіки від зовнішньої торгівлі й іноземного капіталу, а, отже, і від світової економічної і політичної кон'юнктури. Особливо сильно залежать від експорту такі галузі промисловості, як швейна і взуттєва, виробництво DVD-програвачів, мотоциклів, фотоапаратів, холодильників, телевізорів і кондиціонерів [5].

Зі вступом до СОТ зовнішньоекономічна політика Китаю стала ще більш ліберальною, що проявляється у зниженні тарифних і нетарифних обмежень та створенні сприятливого клімату для залучення інвестицій [3, с. 20; 6].

Європейський Союз є одним з інтеграційних об'єднань, яке найбільш активно здійснює торгівлю на світовому ринку. Спільна торговельна політика ЄС залежно від своїх цілей поділяється на відносини рівноправного партнерства та співробітництва (з іншими країнами Європи, а також США і Японією), відносини співробітництва з метою забезпечення політики сприяння країнам, що

розвиваються, відносини з постсоціалістичними країнами і відносини з міжнародними організаціями (СОТ, ЮНКТАД та ін.).

Сфера дії спільної торговельної політики ЄС сконцентрована у п'яти основних напрямках: гармонізована зміна тарифних ставок; укладання тарифних і торговельних угод; досягнення уніфікації заходів з лібералізації; експортна політика; заходи із захисту торгівлі.

Зовнішньоторговельна політика ЄС характеризується гнучкістю й послідовністю, сталістю ринків, підтримкою єдиних гарантованих цін, розробкою загальних правил торгівлі з іншими (третіми) країнами, прямим субсидуванням сільського господарства і експорту продукції, створенням пільгового оподаткування в сільському господарстві [3, с. 20].

Лідерами у взаємній торгівлі на ринку ЄС є Німеччина, Франція, Бельгія, Люксембург, Італія, Нідерланди та Великобританія.

На третьому місці в світі за обсягами торгівлі знаходиться Німеччина, яка в перші роки свого існування проводила політику вільної торгівлі, оскільки була зацікавлена в експорті сільськогосподарської продукції з Великобританії. Основою зовнішньоекономічної політики Німеччини є розвиток економічних зв'язків з її головними зовнішньоекономічними партнерами: країнами ЄС, США і Японією. Також політика держави спрямована на розширення ринків збуту у Південно-Східній Азії, Латинській Америці, Африканському континенті, Східній і Центральній Європі.

Зовнішня торгівля це одна з найбільш динамічних галузей економіки Німеччини. Стимулюванню німецького експорту сприяє розвинута система фінансування і страхування зовнішньоекономічної діяльності, а також державна фінансова підтримка для участі в зарубіжних виставках і ярмарках. Вагомим фактором збільшення обсягів експорту є висока конкурентоспроможність німецької промисловості на світових ринках, яка забезпечується, за рахунок переваг в якості й технічному рівні продукції, відмінному сервісі, чіткому дотриманні термінів поставок.

Німецькі компанії займають третє місце в міжнародному рейтингу за обсягом інвестицій за кордон. Уряд ФРН надає гарантії для прямих інвестицій німецьких компаній за кордон і цим підвищує свою експансію на світовому ринку [7, с. 92-98].

Вагомим лідером у світовій торгівлі товарами є Сполучені Штати Америки. Це пояснюється високим рівнем забезпеченості країни енергетичними, природними ресурсами та наявністю добре структурованої економіки, яка майже в повному обсязі задовольняє потреби внутрішнього ринку. Керівництво США протягом останніх десятиріч проводить політику лібералізму, переконуючи все світове співтовариство, що поглиблення фритредерства буде сприяти найбільш ефективному використанню ресурсів та максимізувати добробут у світовому масштабі. У зовнішньоекономічній політиці США орієнтуються на ряд національних пріоритетів, покликаних забезпечити лідерство країни у світовому господарстві. Серед них можна виділити наступні: стійкий економічний ріст країни; збільшення зайнятості; економія бюджетних засобів; регіональне і глобальне стратегічне домінування.

Державне управління зовнішньою торгівлею США здійснюється на державному та федеральному рівнях одночасно. Серед 14 міністерств Кабінету президента найбільший вплив на регулювання та розвиток зовнішньої торгівлі здійснюють – Державний департамент США (Department of State), Міністерство торгівлі США (Department of Commerce), а також його організаційний підрозділ – Адміністрація з міжнародної торгівлі США (ITA Organization) [8].

Допоміжними інститутами регулювання, які здійснюють великий вплив на політику США, особливо економічну, виступають підприємницькі союзи, які діють у різноманітних формах (галузеві й національні асоціації, торговельні палати та ін.).

Зовнішня політика США спрямована на обмеження імпорту готової продукції з одночасним наданням суттєвих преференцій фірмам і компаніям, що здійснюють імпорт стратегічно важливої сировини – нафти та газу. Також застосовують політику направлену на помірне збільшення експорту. Американські компанії активно співпрацюють з іноземними фірмами, створюючи спільний бізнес із зарубіжними партнерами як у Америці так і за її межами [3, с. 15-22; 9, с. 46-47].

Як світовий економічний лідер США зацікавлені у двосторонніх та багатосторонніх угодах про вільну торгівлю (Bilateral Trade Agreements) і сприяють їх укладанню. Двосторонні угоди про вільну торгівлю США підписано з 14 країнами світу. Багатосторонні угоди про вільну торгівлю діють у рамках регіональних економічних об'єднань: Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement (CAFTA-DR) – Угода про вільну торгівлю між Домініканською Республікою, країнами Центральної Америки та США; Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) – Асоціація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва; Middle East Free Trade Area Initiative (MEFTA) – Середньосхідна зона вільної торгівлі; North American Free Trade Agreement (NAFTA) – Північноамериканська угода про вільну торгівлю; ASEAN Initiative – Асоціація держав Південно-Східної Азії; Free Trade Area of the Americas (FTAA) – Зона вільної торгівлі Американських держав [10].

Найбільшими експортними партнерами США є Канада, Мексика, Японія, Велика Британія, Німеччина. Також проводиться широкомасштабна кампанія з подолання бар'єрів для іноземних товарів на ринках Японії, Китаю та інших індустриальних країн [11].

Визначальні позиції в зовнішньоекономічних зв'язках США займають транснаціональні компанії, які володіють мережею підприємств по всьому світу, з'єднаних кооперативними зв'язками. При цьому зусилля США направлені на створення сприятливих інвестиційних, правових та економічних умов, щоб податки і платежі від діяльності ТНК залишалися в країні [6].

Японія є активний учасник міжнародних економічних відносин, найбільша зовнішньоекономічна держава, авторитетний і впливовий член практично всіх провідних глобальних і регіональних міжнародних економічних організацій. Розташовуючи 2,4% населення на 0,3% площі земної суші, вона займає п'яте місце в міжнародній торгівлі. На її частку припадає 40% світових банківських активів, обсяг прямих інвестицій перевищує 12% світових показників [11, с. 3].

Для Японії характерною рисою є особлива парадигма взаємодії держави й бізнесу, що ґрунтується на глибокому взаєморозумінні й співробітництві, на усвідомленні й прийнятті приватним сектором країни найважливіших стратегічних напрямків державної політики.

Одним з основних державних адміністративних органів є Міністерство зовнішньої торгівлі й промисловості, яке розробляє й координує промислову й зовнішньоторговельну політику. Особливістю японського механізму державного регулювання зовнішньої торгівлі можна вважати наявність у ній більше 200 консультативних органів, що функціонують на різних рівнях.

Високу ефективність державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків Японії забезпечують законодавчі, адміністративно-правові, економічні, неформальні методи. Японський механізм регулювання зовнішньоекономічних зв'язків являє собою ієрархічну піраміду, вершиною якої є Закон «Про валютний обмін і зовнішню торгівлю», що визначає загальну концепцію державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. У країні діють системи (у т.ч. оригінальні, що не мають аналогів у світі) податкових пільг, орієнтовані на стимулювання як експорту, так і імпорту. Вагомим фактором успішної конкуренції японських товарів на світовому ринку, є високий рівень якості, який досягають завдяки чіткому виконанню організаційно-правових положень [11, с. 3].

Основними пріоритетами японської зовнішньоекономічної політики є: забезпечення економічної безпеки країни, її лідируючих позицій у світовій економіці, а також подальше зміцнення фінансової, економічної і технологічної потужності в світовій торгівлі. Характерною рисою сучасної моделі розвитку Японії є зміна зовнішньоекономічної стратегії, а саме: перехід від орієнтації на експорт товарів до експорту капіталів. Японія здійснює широкомасштабні інвестиції на ринки Південно-Східної Азії, Західної Європи і США. Головною метою імпоротної політики Японії є заохочення ввезення в країну необхідних сировинних та інших ресурсів.

Отже, проаналізувавши досвід функціонування механізму державного регулювання міжнародних торгових операцій слід зазначити, що ці країни застосовували схожу політику при веденні зовнішньоекономічної діяльності. Вона була направлена на збільшення експорту готової продукції і зниження вивозу з країни сировини. В той же час, у цих країнах значно зріс імпорт комплектуючих матеріалів, напівфабрикатів і природних ресурсів. Урядами високорозвинених країн вживаються заходи з розвитку науки і техніки, заохочуються наукові розробки, введення нових технологій і ресурсозберігаючого виробництва.

Висновки з даного дослідження. Розглянуті вище моделі державного регулювання зовнішньої торгівлі можуть бути покладеними в основу розробки концептуальної моделі державного управління зовнішньоторговельними операціями в Україні. Проте, абсолютне повторення Україною тієї або іншої моделі регулювання зовнішньої торгівлі, яка існує у розвинутих країнах є неможливим через істотні відмінності в геополітичному положенні цих країн і України та різним рівнем економічного розвитку. Тому, згідно досвіду державного управління зовнішньоекономічною діяльністю зарубіжних держав, Україні необхідно врахувати наступні позитивні заходи:

1. Підвищити зацікавленість у зовнішній політиці, консолідувати суспільну думку й проводити зовнішню політику за підтримкою суспільства. Для цього варто сприяти дослідницьким роботам в університетах та інших вищих навчальних закладах, створити більше можливостей для публічних дискусій по зовнішньополітичних проблемах й домогтися того, щоб рекомендації, підготовлені в результаті цих досліджень і дискусій, повною мірою враховувалися в державному регулюванні.

2. На державному рівні доцільно розробити національну стратегію розвитку науки й техніки, що дозволить вирішувати технологічні проблеми. Україні необхідно стимулювати свою здатність проводити розробки, які можуть бути використані як світові стандарти та збільшити свій інтелектуальний внесок у вирішення продовольчих і енергетичних проблем.

3. Удосконалювати законодавчу й нормативно-правову базу державного регулювання зовнішньої торгівлі. Бажано підвести законодавчу базу під ті форми зовнішньоекономічних зв'язків, які ще не мають законодавчої регламентації. Позитивну роль може відіграти внесення змін і доповнень до ряду важливих чинних законів, указів Президента, постанов Уряду.

4. В Україні назріла потреба у формуванні загальнодержавної системи інформаційного забезпечення зовнішньої торгівлі та створення широкої мережі інформаційно-консультативних служб.

Отже, активізація інтеграції України до світового господарства пов'язана з проблемами регулювання та контролю зовнішньоторговельних відносин, вирішення яких призведе до: збалансованості економіки та рівноваги на внутрішньому ринку; стимулювання прогресивних

структурних змін в економіці держави; створення оптимальних умов для залучення економіки України до світового поділу праці; наближення соціально-економічного розвитку до рівня розвинених держав; розробки дієвого механізму захисту економічних інтересів країни у зовнішній торгівлі.

Література

1. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Д.М. Стеченко. – 2-ге вид., стереотип. – К.: Знання, 2004. – 262 с.
2. Вернюк Н.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник / Н.О. Вернюк, Л.В. Клименко, І.М. Новак. – Умань: Видавець «Сочінський», 2012. – 322 с.
3. Сидоренко В. Государственное регулирование аграрного сектора экономики России / В. Сидоренко, П. Михайлушкин, В. Коровкин // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2012. – № 1. – С. 15-22.
4. Экспорт стран мира 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iformatsiya.ru/>
5. Информационно-аналитический центр «Полпред». Китай. Внешняя торговля. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: polpred/country/cn/free.html?book=1203&country
6. Письмаченко Л.М. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю в Україні: регулювання та контроль [монографія] / Л.М. Письмаченко. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2008. – 366 с.
7. Гутник В. Модели социально-экономического развития стран Западной Европы / В. Гутник // Общество и экономика. – 2000. – № 2. – С. 92-98.
8. Адміністрація міжнародної торгівлі США. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trade.gov/index.asp>
9. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран : [учеб. для вузов] / Е.Ф. Авдокушин, А.В. Бойченко, В.Ф. Железова, В.А. Зубенко / под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьямова. – М.: ФЛИНТА; Моск. псих.-соц. ин-т, 2001. – 479 с.
10. Торгове представництво Сполучених Штатів Америки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ustr.gov>
11. Скрябіна Д.С. Зарубіжний досвід державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Д.С. Скрябіна. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2011_1.pdf
12. Зовнішня політика Японії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.info-works.com.ua/referats/vsesvitnia_istoria/3123.html

УДК 338.47:656.8

Маслій Н.Д.,
к.е.н., старший викладач
кафедри економіки та моделювання ринкових відносин
Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова

ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КЛАСТЕРА У ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ

Постановка проблеми. Галузь зв'язку є однією з важливих складових інфраструктури національного комплексу України. Її роль значно зросла в умовах активізації процесів глобалізації й інтеграції економіки, стрімкого розвитку нових засобів зв'язку.

Розвиток ринкових відносин привів до зростання конкуренції, появи нових операторів зв'язку, створення конкурентного середовища, що в результаті позитивно вплинуло на ефективний розвиток галузі: більш повно насичується ринок телекомунікаційними послугами, підвищилась їх якість. У конкурентній боротьбі створюються передумови для зниження вартості пропонованих послуг. Разом з тим, функціонування значної кількості суб'єктів підприємницької діяльності, різноплановість інтересів різних учасників ринку (операторів, споживачів, постачальників, посередників), як правило, супроводжується виникненням конфліктних ситуацій, які стримують ефективний розвиток галузі.

Для забезпечення організаційно-економічного розвитку галузі в ринкових умовах, стабільності регламентації внутрішньогалузевих і зовнішніх взаємин між всіма учасниками відтворювального процесу галузі необхідно розробка аналіз передумов створення кластерної форми діяльності на підприємствах галузі зв'язку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні проблеми створення кластерів

на території України знайшли відображення у працях вітчизняних науковців: В. Гоблика, Ю. Швеця, Ж. Жигалкевич, К. Дудкіної, Н. Махновської, Н.Задорожнюк М. Безпарточного, В. Осипова, Т. Журавльової та ін. [1; 5-8].

Проблеми розвитку та управління галуззю зв'язку розглядаються в наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: М.І. Котлубай, Н.П. Спільна, Т.Е. Тихонова, Е.Н. Стрельчук, Н.О. Князева, Д.І. Олійник, В.М. Орлов, Е.Е. Володина, А. Гилл, А. Джипп, Л. Беркман та інші [2; 3].

Таким чином, в індустріально розвинутих країнах зв'язок розглядається як один з важливих факторів економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності виробництва і процвітання нації. Однак, на цей час залишилось ще багато невирішених питань, серед яких слід відзначити необхідність обґрунтування основ створення та застосування кластерної форми діяльності у галузі зв'язку.

Аналіз стану й ступеня розробленості досліджуваної проблеми свідчить, що незважаючи на велику кількість робіт вітчизняних і закордонних авторів, присвячених питанням створення кластерів та проблемам розвитку галузі зв'язку, аналізу передумов щодо кластеризації зв'язку приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання. Недостатній рівень розробленості проблем розвитку ринку послуг зв'язку, необхідність поглиблення й розробки нових організаційно-економічних механізмів регулювання становлення ринкових відносин у сфері послуг зв'язку визначають мету дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь зв'язку України не є однорідним господарством, а включає у себе сукупність мереж, суб'єктів господарювання і підгалузей, які відрізняються між собою призначенням і виконуваними функціями, організаційно-правовими формами, формами власності та низкою інших ознак.

У структурі зв'язку країни слід перш за все виділити дві головні складові: електрозв'язок, включаючи радіомовлення і телебачення, і поштовий зв'язок.

Електрозв'язок, що виступає як найбільш потужна компонента телекомунікаційного сектору країни, об'єднує в себе комплекс мереж (технологічних систем), які використовуються для передачі різноманітних видів інформації. Розвиток засобів зв'язку та зростання їх доступності для населення створюють значний соціальний ефект, який проявляється в поліпшенні умов життя людей, збільшення її комфортності, зростанню інформованості та комунікабельності суспільства. У таблиці 1 наведено дані щодо розвитку телекомунікацій у ряді країн світу.

Таблиця 1

Розвиток телекомунікацій у ряді країн світу

Країна	ВВП на душу населення, дол.	Кількість стаціонарних телефонних апаратів на 100 чоловік	Кількість абонентів мобільного зв'язку на 100 чоловік	Кількість користувачів Інтернет на 100 чоловік
Росія	15900	32,21	163,62	29,00
Україна	6700	28,50	121,06	17,00
Білорусь	13400	41,20	100,55	27,43
Казахстан	12500	24,66	109,12	18,20
Азербайджан	1100	15,86	87,83	27,40
Великобританія	35100	52,17	130,55	83,56
Канада	39600	52,50	70,92	80,30
Німеччина	39500	59,27	127,79	79,26
США	47400	44,81	91,78	78,00
Швейцарія	42900	61,75	122,30	81,31
Японія	34200	34,08	91,46	78,01

Розроблено автором на основі даних Державного комітету статистики України [9]

Дослідження оцінки ефективності використання телекомунікаційних засобів, проведених в різних галузях національного господарства, свідчать про значний вигаш, отриманий споживачами послуг. А саме, використання зв'язку на транспорті в 1,5-2 рази збільшує його пропускну спроможність, у сільському господарстві оснащення засобами зв'язку збільшує ефективність використання машин на 25%, зменшує витрати робочого часу на 20-40%, в будівництві – продуктивність праці зростає не менше ніж на 15% .

Для визначення конкурентоспроможності різних країн з ринковою економікою до числа важливих показників відносяться: частка вкладень до телекомунікацій в загальній сумі капітальних вкладень, телефонна щільність на 100 мешканців, кількість факсів на 1000 мешканців, час вихідних телексних повідомлень в хвилини на одного мешканця, ступінь задоволення потреб в телекомунікаціях тощо. Крім того, значення телекомунікаційної галузі виявляється в постійному збільшенні її частки у валовому внутрішньому продукті країни. Доходи від надання телекомунікаційних послуг кожен рік

зростають високими темпами. Національний оператор телекомунікацій України, який надає послуги починаючи від класичної дротової телефонії, доступу до мережі Інтернет, цифрового IP телебачення до мобільного зв'язку третього покоління стандарту UMTS на сьогодні ПАТ «Укртелеком». До складу товариства входять 33 філії, в тому числі 27 регіональних філій з більш ніж 400 відокремленими структурними підрозділами. Функціонують організаційні спеціалізовані структури з експлуатації первинної мережі зв'язку; експлуатації місцевих мереж зв'язку та радіофікації, обслуговування споживачів та продажу послуг [2].

На ринку поштових послуг України, як і в переважній більшості інших країн, проводить діяльність один національний оператор, на якого покладаються функції надання універсальних послуг поштового зв'язку – УДППЗ «Укрпошта».

Роль поштового зв'язку в національній економіці визначається його приналежністю як до виробничої, так і до соціальної інфраструктури. В умовах інформаційного суспільства поштовий зв'язок поєднує у собі традиції та сучасні тенденції і забезпечує виконання суспільних вимог соціальної сфери (надання універсальних послуг поштового зв'язку по всій території країни установленого рівня якості) та самофінансування свого розвитку.

До складу національного оператора входить 31 філія (25 обласних дирекцій, дві міські – Київська та Севастопольська, дирекція оброблення та перевезення пошти, дирекція «Автотранспошта» дирекція Видавництва «Марка України», дирекція Головний навчальний центр «Зелена Буча»), 25 поштамтів, 465 ЦПЗ, 3600 міських, понад 11000 сільських, понад 200 пересувних, 8 сезонних відділень і 383 пунктів поштового зв'язку [5].

Перспективні плани УДППЗ «Укрпошта» та ПАТ «Укртелеком» спрямовані на забезпечення лідируючих позицій у сфері надання послуг зв'язку в Україні.

Оскільки перспективними напрямками розвитку економіки України є туризм, машинобудування, сільське господарство та інфраструктура, необхідно врахувати можливість кластеризації підприємств галузі зв'язку [6]. Успішний розвиток кластерів в галузі зв'язку можливий лише завдяки державно-приватному партнерству, при цьому пропонується суттєво модернізувати підходи науковців за рахунок підтримки державою як детермінантів кластера, так і самого координаційного центру даної системи. Підвищення конкурентоспроможності та прибутковості Укртелекому та Укрпошти, впровадження світових стандартів якості послуг зумовлює інтерес до створення такої ефективної інтегрованої корпоративної структури як державно-приватний кластер підприємств зв'язку.

Взаємовигідне співробітництво ПАТ «Укртелеком» та УДППЗ «Укрпошта» з іншими організаціями має дати позитивні та ефективні зрушення в діяльності галузі зв'язку на території України. Створення бізнес-взаємодії у кластері повинно входити до пріоритетних стратегічних цілей галузей зв'язку.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, для вирішення стратегічних завдань в умовах сучасних інтеграційних процесів доцільно створити в Україні кластер зв'язку, який більш конкурентоспроможний, забезпечує ресурсозбереження, збільшує прибуток, а також сприяє підвищенню продуктивності праці та соціальної справедливості.

Досвід формування та розвитку кластерів у зарубіжній та вітчизняній економіці свідчить про успішність кластеризації економічної діяльності підприємств. Кластери можуть залучати набагато більше інвестицій, ніж окремі компанії.

В Україні потенційно існують умови для створення кластеру зв'язку на основі використання природного, індустріального, наукового, кадрового потенціалу країни. Для практичної реалізації стратегії створення кластеру розроблений механізм. Виокремлено основні сегментами кластера в галузі зв'язку.

Таким чином, кластерний підхід щодо формування стратегії розвитку галузі зв'язку передбачає визначення основних елементів кластера, запровадження державно-приватного партнерства, застосування науково-методичного підходу оцінки впливу впровадження кластерної форми діяльності з урахуванням регіональних особливостей та формування системи ефективних партнерських зв'язків.

Література

1. Гриценко С.І. Стратегія міжнародної економічної діяльності кластерних утворень в інформаційній економіці : монографія / С.І. Гриценко, А.В. Таранич. – Донецьк: ДонНУ, 2010. – 228 с.
2. Дімітрова Н.С., Жаданова Ю.О., Спільна Н.П. Шляхи підвищення прибутковості філії ПАТ «Укртелеком» // Міжнар. наук.-практ. конф., 5-6 квітня 2012р. [Економіка та управління в умовах побудови інформаційного суспільства]: тези доповідей – Одеса: ОНАЗ ім. О.С.Попова, 2012. – 144 с.
3. Економіка галузі зв'язку: підручн. для вузів і фахівців зв'язку: У 2-х т. [за ред. В.М.Орлова, Ф.З.Мардаровського, Н.Ю. Потапової-Сінько]. – Одеса: УДАЗ, 1999. – 280с
4. Концепція створення кластерів в Україні від 29.08.2008 р. / Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164.

5. Махновська Н.Д. Перспективи розвитку інтегрованих корпоративних структур в поштовому зв'язку / Н.Д. Махновська, Н.П. Спільна // Збірник наукових праць: Науковий вісник. – Випуск 4(17). – Чернівці – 2009 р. – С. 162-167.
6. Махновська Н.Д. Стійкий розвиток регіонів України на базі кластеризації : колективна монографія / Н.Д. Махновська. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2012. – 280 с.
7. Махновська Н.Д. Формування та реалізація стратегії фінансування національних кластерів. – Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 22-24 листопада 2012 року [Теорія та практика управління економічним розвитком]. – Київ – Т.2. – С. 52-53.
8. Махновська Н.Д., Задорожнюк Н.О., Маркетингова стратегія розвитку національних кластерів// Всеукр. наук.-виробн. журнал «Сталий розвиток економіки». – 2013. – № 1[18]. – С.62-66
9. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 330.1

Андрющенко Н.О.,
к.пед.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Лобачева І.Ф.,
к.пед.н., доцент кафедри фінансового контролю і аналізу
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СИСТЕМНО-СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

Постановка проблеми. Досягнення підприємствами конкурентних переваг є важливим аспектом, який відображає здатність підприємства вчасно та ефективно адаптуватися до умов ринкового середовища, яке швидко змінюється, дає можливість протистояти кризовим явищам в економіці, а також виживати та розвиватися навіть за несприятливих макроекономічних умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності підприємств досліджували такі видатні вчені як Д. Абель, М. Портер, Ф. Котлер, К. Крістенсон, Р. Коуз, П. Друкер, А. Сміт, Д. Рікардо, Г. Гамель, Р. Ешенбах, К. Ендрус, П. Зенге та ін. Однак у більшості наукових досліджень мало уваги приділено системно-структурному аналізу поняття «конкурентоспроможність підприємства». Відповідно, дане питання потребує вивчення як у науковому, так і в практичному аспектах, і це, безумовно, свідчить про актуальність обраної теми дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення аналізу основних складових поняття «конкурентоспроможність», виокремлення складових конкурентоспроможності підприємства, здійснення характеристики окремих функцій цілей підприємства, що суттєво впливають на рівень його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день поняття «конкуренція» (від лат. *сопсигеге* – зіштовхуюсь) у сучасній економічній літературі трактується як економічний процес взаємодії, взаємозв'язку та боротьби між суб'єктами господарювання, що функціонують на ринку з метою задоволення потреб споживачів та прагнуть до забезпечення кращих можливостей збуту власної продукції, а за рахунок цього – отримання певних економічних вигод [1]. Отже, виходячи з цього, можна зробити висновок про те, що конкурентоспроможність – поняття відносне, чітко прив'язане до конкретного ринку та часу продажу. І, оскільки у кожного покупця є свій індивідуальний критерій оцінювання задоволення власних потреб, конкурентоспроможність набуває ще й індивідуального відтінку. Варто пам'ятати про те, що конкуренція є головною рушійною силою ринку, а сама продукція є знаряддям конкурентної боротьби.

Поняття конкурентоспроможності підприємства охоплює великий комплекс економічних характеристик, які визначають стан підприємства (фірми) на галузевому ринку (національному чи світовому). Цей комплекс може містити характеристики товару, які визначаються сферою виробництва, а також фактори, що формують, у цілому, економічні умови виробництва та збуту.

Слід зазначити, що конкурентна боротьба є ефективним способом координації дій суб'єктів ринку без втручання держави у відповідні економічні процеси та явища. Саме через конкуренцію реалізується дія низки об'єктивних економічних законів.

Однією з головних причин низької конкурентоспроможності українських підприємств є недостатня здатність боротися за розширення своєї частки як на внутрішньому, так і на зовнішньому

ринках, просувати свої товари та завойовувати споживача, поставивши інтереси останнього у центр своєї виробничої та комерційної діяльності. У зв'язку з цим, постає гостра проблема оцінювання рівня конкурентоспроможності, і, саме тому, підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників має стати найважливішим пріоритетом їх конкурентної політики [2].

Нами поділяється думка В. Павлової про те, що конкурентоспроможність підприємства залежить від низки таких факторів, як:

- конкурентоспроможність товарів підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках;
- вид товару та його асортимент;
- місткість ринку (кількість щорічних продажів);
- легкість доступу на ринок;
- однорідність ринку;
- конкурентні позиції підприємств, які вже працюють на даному ринку;
- конкурентоспроможність галузі;
- можливість технічних нововведень у галузі;
- конкурентоспроможність регіону і країни [3].

Конкурентоспроможність підприємства слід розглядати як його здатність ефективніше за інших суб'єктів ринку використовувати сукупність ресурсів, спрямовуючи їх на найбільш повне задоволення потреб споживачів, зменшення витрат, оптимізацію власних економічних вигод.

Єдиної методики щодо визначення конкурентоспроможності підприємства сьогодні немає, тому використовуються різні підходи, які полягають, переважно, у визначенні ефективності використання окремих видів ресурсів та інтегрованого показника. Такий інтегрований показник здебільшого є суб'єктивним, обчислюється лише на підставі вартісного оцінювання процесів і явищ, а тому не може дати уявлення про реальний стан речей [4].

На нашу думку, конкурентоспроможність будь-якого підприємства, незалежно від форми його власності, – це відносна характеристика, що виражає відмінності розвитку даної фірми (підприємства) від розвитку конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей і за ефективністю виробничої діяльності.

Конкурентоспроможність підприємства характеризує можливості і динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції.

Як показує світова практика ринкових відносин, взаємозалежне вирішення цих проблем і використання даних принципів гарантує підвищення конкурентоспроможності підприємства.

В. Довбенко виділив кілька важливих наслідків цього процесу:

1. Конкурентоспроможність містить три основні складові. Перша – жорстко пов'язана з виробом як таким і значною мірою зводиться до якості. Друга – пов'язана як з економікою створення збуту і сервісу товару, так і з економічними можливостями й обмеженнями споживача. Нарешті, третя – відбиває все те, що може бути приємно чи неприємно споживачу як покупцю, як людині, як члену тієї чи іншої соціальної групи і т. д.

2. Покупець – головний оцінювач товару. А це призводить до дуже важливої в ринкових умовах істини: всі елементи конкурентоспроможності товару повинні бути настільки очевидні потенційному покупцю, щоб не могло виникнути найменшого сумніву чи іншого тлумачення щодо будь-якого з них. У рекламі при формуванні «комплексу конкурентоспроможності» дуже важливо враховувати особливості психологічного виховання й інтелектуальний рівень споживачів, багато інших факторів особистого характеру. Цікавий факт: майже всі закордонні посібники з реклами особливо виділяють матеріал, пов'язаний з рекламою у малограмотній чи інтелектуально нерозвиненій аудиторії.

3. Як відомо, кожен ринок характеризується «своїм» покупцем. Тому, споконвічно неправомірною ідеєю про деяку абсолютну, не пов'язану з конкретним ринком конкурентоспроможність [5].

Конкурентоспроможність досить великою мірою залежить від цілей системи управління підприємством (фірмою), а у самій системі управління підприємством взагалі, як і у його невід'ємній частині – управлінні потенціалом – цілі виконують низку важливих функцій, а саме:

- цілі відображають філософію економічної системи, концепцію її діяльності та розвитку. Оскільки види діяльності покладено в основу загальної управлінської структури, то саме вони і визначають її характер та особливості;

- цілі зменшують невизначеність поточної діяльності як суб'єкта господарювання в цілому, так і окремих працівників, стаючи для них орієнтиром у навколишньому світі, допомагають адаптуватися до нього, сконцентруватися на досягненні бажаних результатів, регулюючи власні вчинки та поведінку. Це допомагає швидше, з більшим ефектом реалізувати задуми, збільшувати власні економічні вигоди;

- цілі є основою критеріїв виокремлення проблем, прийняття рішень, контролю та оцінювання результатів діяльності, спрямованої на їх реалізацію, а також матеріального та морального заохочення працівників;

- цілі гуртують навколо себе виконавців;

- офіційно проголошені цілі слугують виправданням мети існування певного підприємства на ринку [6].

Цілі економічної системи та вибір напрямків її господарського розвитку визначаються переважно соціально-економічним середовищем її функціонування. Тому, при визначенні цілей варто дотримуватися низки вимог. Цільова функція будь-якого підприємства полягає у задоволенні попиту споживачів на конкретні види товарів чи послуг шляхом постійного підтримання їх виробництва (надання).

Успішна реалізація цільової та низки інших функцій будь-якого підприємства можлива за умови, коли цілі відповідають певній сукупності вимог.

По-перше, цілі мають бути конкретними, містити не лише кількісні, а й якісні показники. Такі цілі легко сприймаються і працівниками, і споживачами; їх легко узгоджувати, вони є підґрунтям для складання об'єктивних планів діяльності.

По-друге, цілі мають бути зрозумілими для виконавців та однозначно сформульованими. Ціль допомагає бачити те, що прискорює її досягнення.

По-третє, цілі мають бути реальними, досяжними за певних умов, що склалися як на підприємстві, так і в навколишньому середовищі. Нереалістичні цілі не лише не стимулюють виконавців до активної діяльності, а й можуть навіть призвести до небажаних результатів. Варто пам'ятати, що оцінка реальних власних можливостей у більшості людей доволі суб'єктивна і залежить від рівня їхньої освіти, знань, досвіду, психологічного складу, темпераменту тощо.

Разом з тим, цілі, що легко досягаються, найчастіше характеризуються послабленою мотивацією, не містять у собі певного виклику, вимог докласти як духовних, так і фізичних зусиль, здатних забезпечити постійний стабільний розвиток економічної системи. Тому важливо, щоб цілі формувалися людьми виваженими, здатними із максимуму бажаного обрати реально досяжне.

По-четверте, цілі мають бути гнучкими, здатними до трансформації та коригування відповідно до швидкозмінних умов зовнішнього середовища. У протилежному ж випадку економічна система може втратити здатність адаптуватися до змінних умов, спровокувавши кризові явища й процеси.

По-п'яте, оскільки цілі, зазвичай, досягаються як результат спільної діяльності людей, то ці люди мають визнавати їх як свої власні. Отже, цілі мають бути відомими, зрозумілими та близькими для усіх учасників виробничого процесу. Це зумовлює зацікавлене ставлення до реалізації цілей та прагнення підвищити ефективність власної праці.

По-шосте, цілі мають бути сумісними одна з одною у часі й просторі та віддзеркалювати сумісність інтересів суспільства, трудових колективів та окремих індивідів, що відверне конфлікти і виникнення кризових ситуацій.

По-сьоме, цілі не повинні мати руйнівний характер. Отже, вся діяльність щодо визначення та формулювання цілей є важливим елементом мистецтва управління.

Підсумовуючи вимоги до цілей, слід зауважити, що вони визначають: напрямки ведення господарства, пріоритетність завдань економічної системи, роль окремих структурних підрозділів підприємства, критерії оцінювання результатів, сферу концентрації зусиль тощо [7,8].

Будь-яка конкурентна перевага, яка формується під впливом низки чинників, відображає ефективність використання як окремих складових, так і усієї сукупності потенціалу суб'єктів господарювання. Важливим завданням системи управління конкурентоспроможністю потенціалу будь-якого підприємства слід вважати здатність економічної системи утримувати досягнуті конкурентні переваги, використовувати їх для забезпечення виживання підприємства у тривалій перспективі.

Конкурентний статус підприємства підтримується через здійснення систематичного аналізу та моніторингу стану як внутрішнього, так і зовнішнього оточення. Серед іншого, вагомий вплив на процес забезпечення високого рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства має державне втручання в економічні процеси і явища. Навіть відомий дослідник конкуренції М. Портер відносить дії уряду до складу компонентів «національного ромба». З цього приводу варто виокремити два найважливіші завдання держави, а саме:

- створення сприятливих умов для формування та підтримки конкурентних переваг;
- опрацювання та реалізацію національних програм забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів національної економіки [9].

Отже, конкурентоспроможність сприяє виготовленню конкурентоспроможної продукції, реалізуючи яку підприємство здатне забезпечити власне існування на ринку в довготерміновій перспективі.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, можна зробити висновок про те, що конкурентоспроможність – це показник, рівень якого можна обчислити для себе і для конкурента, а потім перемогти. Насамперед, – це філософія роботи в умовах ринку, орієнтована на розуміння потреб споживача і тенденцій їх розвитку, знання поведінки і можливостей конкурентів, знання стану і тенденцій розвитку ринку, знання навколишнього середовища та його тенденцій, уміння створити такий товар і так донести його до споживача, щоб споживач віддав йому перевагу. Правильно обраний варіант підвищення конкурентоспроможності товару дає змогу уникнути безглузвих втрат, а отримані підсумки з аналізу цього широкого спектру параметрів нададуть можливість сформулювати програму цілеспрямованих змін у виробничій, фінансово-економічній і збутовій діяльності підприємства для посилення позицій у конкурентній боротьбі.

Література

1. Березін О. В. Економіка підприємства : навч. посіб. / О.В. Березін, Л. М. Березіна, Н.В. Бутенко. – К. : Знання, 2009. – 390 с.
2. Складові механізми формування конкурентоспроможності підприємства: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Вінниця, 6-7 грудня 2012 р.) / Н.О. Андрущенко, В.С. Чулаєвська. – Вінниця: Нілан ЛТД, 2012. – Т. 2. – С. 194-196.
3. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : монографія / В.А. Павлова. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
4. Фещур Р.В. Управління розвитком підприємств / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". – 2008. – № 624. – С. 100-109.
5. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – Львів: Львівська політехніка, 2010. – 232 с.
6. Череп А.В. Стратегічне планування і управління : навчальний посібник / А.В. Череп, А.В. Сучков. – К. : Кондор, 2011. – 334 с.
7. Березін О.В. Управління потенціалом підприємства : навч. посібник / О.В. Березін, С.Т. Дуда, Н.Г. Міценко. – Львів: Магнолія-2006, 2011. – 308 с.
8. Хомяков В.І. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / В.І. Хомяков, В.М. Белінська, О.В. Федоренко. – К. : Кондор, 2011. – 432 с.
9. Портер М.Э. Конкуренция : пер. с англ / Портер М.Э. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2003. – 496 с.

УДК 338.264

Короткова О. В.,
к.е.н, доцент кафедри «Фінанси та кредит»
Інститут економіки та управління,
РВНЗ «Кримський гуманітарний університет», м. Ялта

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ ДЛЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У СФЕРІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

Постановка проблеми. У будь-якій сфері діяльності для досягнення поставлених завдань необхідно мати визначений план дій. Нове економічне середовище ставить керівників та спеціалістів перед необхідністю по-іншому будувати свою роботу. Ринкові умови вимагають все більш точної розробки цілей, завдань та способів їх досягнення. Важливим фактором виступає планування діяльності підприємств та організацій. Успіх роботи в сучасних умовах з підвищеною конкурентністю не може бути повним без чіткого уявлення про перспективи чи наслідки рішень, які приймаються. Також без попередньої обробки даних показників рентабельності проекту та реального плану дій не можна виходити на ринок.

Планування діяльності промислових підприємств в умовах ринку за своїми цілями, змісту та організації істотно відрізняється від довгострокового чи короткострокового планування на підприємствах інших сфер діяльності. Широке поширення у світі в умовах ринкових відносин отримало стратегічне планування, яке має на меті вивчення «можливостей» та «загроз» діяльності організації та її зовнішнього середовища. Воно дозволяє прогнозувати ситуацію та передбачає набір альтернативних дій за різних сценаріїв. Застосування методів бізнес-планування, які охоплюють практично весь спектр менеджменту, впорядковує і систематизує процес прийняття рішень. У самій технології бізнес-планування закладено механізм пошуку оптимальних управлінських рішень, виходячи з можливостей зовнішнього і потенціалу внутрішнього середовища підприємства. Проблема широкого використання бізнес-планування на підприємствах промисловості ускладнюється недостатнім методичним забезпеченням цієї важливої функції управління і неготовністю керівників до її реалізації на своєму підприємстві. У даному контексті актуальним виступає розгляд основних проблемних питань бізнес-планування на вітчизняних промислових підприємствах

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями бізнес-планування діяльності промислових підприємств на сучасному етапі розвитку економічної науки та економіки висвітлено в працях як зарубіжних, так і вітчизняних авторів: Денисенка М.П., Кузьміна О.Є., Мельника О.Г., Москалюка В.Є. [6], Орлова О.О. [4], Козлова А.С. [3], Тарасюка Г.М. [7], Барроу К. і Брауна Р. [2], Телетова О.С. [8] та ін. В

проаналізованих наукових працях та дослідженнях розкрито сутність бізнес-планування та його методологію. Недостатня адаптація західної методології бізнес-планування до українського ділового середовища зумовлює проблеми його практичного застосування, а також визначення пріоритетних напрямків розвитку підприємств в контексті досвіду країн з розвинутою економікою.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності використання бізнес-планування в сучасних економічних умовах, висвітленні основних проблем, які постають перед керівниками підприємств промисловості при розробці бізнес-планів та визначенні шляхів їх практичної реалізації і пріоритетних напрямків розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці комплексним документом, який відображає основні цілі та зміст стратегічного планування розвитку підприємства та забезпечує максимальну ефективність рішень, що приймаються, є бізнес-план. При формуванні бізнес-плану першочергову роль відіграє сам процес його розробки, в ході якого вирішуються питання управління, фінансування, маркетингу, розподілення обов'язків та багато іншого, реалізується регулярне корегування рішень, оформлених у вигляді планових показників, здійснюється перегляд системи заходів по виконанню плану на основі неперервного контролю та оцінки змін, що відбуваються в діяльності компанії. З переходом вітчизняної економіки до ринкових умов господарювання, бізнес-планування тривалий час було відсутнє. Головною причиною відмови від нього став неприйнятний «радянський» досвід, а також і те, що, в Україні не було ефективних методів планування. Відсутність планування в умовах ринкової економіки призвела до істотного погіршення фінансового стану і навіть банкрутства багатьох підприємств [7, с. 175]. Одним із шляхів вирішення даної проблеми стало застосування промисловими підприємствами безперервного реального бізнес-планування.

Майбутнє будь-якої організації залежить від їхнього розуміння економічних, соціальних і технологічних завдань, і як вони впливають на бізнес-середовище і, зокрема організації [10]. Для промислових підприємств при створенні нового товару призначенням бізнес-плану є опис головних аспектів організації майбутнього випуску продукції, аналіз проблем, які можуть виникнути, а також визначення найбільш раціональних способів вирішення даних проблем. Перший варіант бізнес-плану з часу виникнення самої ідеї створення нової продукції, необхідно впорядкувати протягом місяця. Даний варіант фактично буде являти собою програму розробки основного (другого) бізнес-плану, для чого, як правило, вистачає одного фахівця. Якщо ж стає одразу зрозуміло, що проектування є безперспективним, то перший варіант з відповідними висновками архівується.

Глибокий аналіз більш як сотні бізнес-планів, розроблених в період 2003-2011 років міжнародними корпораціями та підприємствами показує, що на практиці даний принцип не застосовується. В іншому випадку, усі такі роботи повинні бути завершені в середньому за 5-7 місяців. При розробці бізнес-плану нового виду продукції, науково-дослідні роботи безпосередньо пов'язані з технологією створення самого товару. Загалом, проектування у сфері виробництва спрямовують за відповідними напрямками:

- розробка принципово нових моделей товарів;
- виробництво нових різновидів продукції;
- запуск виробництва моделей, раніше створених іншими підприємствами;
- модернізація продукції власного виробництва;
- суттєве підвищення рівня якості власної продукції;
- запровадження прогресивної стандартизації продукції;
- створення моделі інтелектуального продукту.

У відповідності з визначеними напрямками, промислові підприємства обирають пріоритетний для них напрям розробки бізнес-плану (табл.1).

На вітчизняних промислових підприємствах у більшості випадків під час роботи над бізнес-проектами недостатньо уваги приділяється менеджменту. Недоліком управління є створенням бізнес-планів однією особою або невеликою групою людей. Проте для розробки якісного бізнес-плану у роботі над ним повинні приймати участь представники всіх підрозділів підприємства. Наприклад, у США цьому чиннику надається більше значення, ніж будь-якому іншому, навіть описанню самого продукту. Бізнес-план вимагає, щоб менеджмент був «збалансованим», під чим розуміють раціональний розподіл функцій між різними рівнями управління. Персонал кожного підрозділу управління повинен вирішувати проблеми, тісно взаємодіяти і бути придатним впливати на конкретні рішення. Як правило, бізнес-плани, що розробляються на промислових підприємствах, мають певні недоліки.

По-перше, вітчизняні підприємства застосовують часто західну методологію розробки бізнес-планів без її адаптації до ділового середовища України. Законодавчі документи, які регулюють діяльність підприємств, звичай ділового обороту у системі стандартизації, нормативне, методичне забезпечення внутрішньої діяльності підприємств у вигляді комплексів організаційно-управлінської документації необхідно брати до уваги. Бізнес-плани західного зразка мають ще одну проблему. Структура бізнес-плану і аналітичні форми, запропоновані у різних посібниках, не співпадають, хоча кожен автор наголошує, що саме його варіант є універсальним. Але немає і не може бути абсолютно однакових підприємств, однакових джерел коштів, універсальних проектів, а також і єдиної стандартної форми бізнес-плану

[2, с.23]. Різні види підприємств та галузеві особливості, пов'язані із їх діяльністю, вимагають відображення у бізнес-планах різної інформації у нестандартизованих формах.

Таблиця 1

Пріоритетні напрями розробки бізнес-плану промисловими підприємствами*

Напрями розробки бізнес-плану		
- якщо напрямом є розробка самостійного виробу, то у бізнес-плані роз'яснюються ключовий переваги перед існуючими прототипами або аналогами (складається калькуляція, розраховується рівень беззбитковості виробництва, показники економічної ефективності виробництва нового виду товару тощо).	- якщо головним завданням проекту є створення моделі інтелектуального продукту, то у бізнес-плані розраховується показник його умовного економічного ефекту, чітко визначається сукупність майбутніх споживачів, роз'яснюються мотиви придбання даного продукту споживачами.	- якщо розробка бізнес-плану в першу чергу направлена на організацію власного бізнесу, то необхідно відобразити в ньому джерела надходження коштів для впровадження проекту, способи та строки повернення кредиту, наводяться відповідні договірні зобов'язання та інші.

* Складено автором на основі даних [1].

По-друге, низька якість маркетингових досліджень та маркетингової діяльності загалом. Маркетингові дослідження являють собою одну з необхідних складових бізнес-планування, які повинні давати чіткі відповіді про місткість цільового ринку, на якому передбачається позиціонування підприємства, його конкурентів та потенційних споживачів тощо. У процесі розробки бізнес-плану, як правило, маркетинговим дослідженням приділяється дуже мало уваги, тоді як результати саме цих досліджень багато у чому визначають життєздатність та перспективи розвитку нового проекту (товару). Головними причинами такої негативної ситуації, служать:

- 1) недооцінка важливості даного розділу розробниками бізнес-планів.
- 2) недостатній рівень професійної кваліфікації працівників, які розробляють маркетинговий розділ бізнес-плану, адже зазвичай таку роботу доручають людям, які не є фахівцями в області маркетингу (спеціалістам планово-економічного відділу).
- 3) відсутність спеціальної інфраструктури, яка надає якісну і повну інформацію, необхідну для проведення маркетингових досліджень.

Крім того, на успішних промислових підприємствах та компаніях побудована вдало маркетингова діяльність є в більшій мірі результатом об'єднання фізичних та інтелектуальних зусиль всього кадрового потенціалу компанії.

По-третє, для вітчизняного бізнесу негативним наслідком є досвід роботи у планово-розподільній економіці та відсутність об'єктивних уявлень, прийнятих у розвинутих ринкових країнах про стратегію конкурентоспроможності підприємства, конкурентоспроможність продукції, конкурентні переваги та конкурентне середовище, а також про психологію та інтереси професійного інвестора. Зарубіжні інвестори, окрім отримання прибутку від вкладених коштів, намагаються досягти високих показників якості виробляємо продукції.

Досить частим явищем для вітчизняного бізнесу є те, що зарубіжні інвестори, які мають конкретне уявлення про стан української економіки, піддають сумнівам здатність наших підприємців, працюючих у галузі промисловості, реалізувати запропонований ними бізнес-проект нового товару на практиці. Виникають запитання про досвід роботи та особисті якості керівників підприємств, які беруться за реалізацію проекту, а також про ясність і глибину їх деталізованого бачення майбутньої справи.

Найбільш значущою помилкою є нерозуміння ключових принципів управління собівартістю продукції розробниками бізнес-планів. Зарубіжні експерти стверджують, що в країнах пострадянського простору, досить складно здійснювати реальний аналіз собівартості продукції, при цьому знаходячись та працюючи в умовах низької оплати праці, необґрунтованої системи цін, і «споживацького» відношення до ресурсів.

У країнах з розвинутою економікою для практичного управління собівартістю продукції, застосування методів функціонально-вартісного аналізу (ФВА, ActivityBasedCosting, ABC) є звичайною справою, в той самий час як дані методи масового застосування на вітчизняному виробництві не знайшли. Саме тому, відображення у бізнес-планах вітчизняних підприємств вміння та знання того, як керівництво буде здійснювати управління собівартістю продукції при реалізації даного проекту, а також чи зможе забезпечити її оптимальний рівень, дасть змогу суттєво збільшити рівень довіри до даного проекту з боку зарубіжних інвесторів.

Виходячи із вищенаведених пріоритетів, можна запропонувати наступну орієнтовну структуру бізнес-плану промислового підприємства (табл. 2).

Структура бізнес-плану промислового підприємства*

Структура бізнес-плану промислового підприємства	1. Мета діяльності.
	2. Стислий опис діяльності підприємства.
	3. Вивчення та аналіз ринку.
	4. Опис продукції (послуг).
	5. Організація виробництва.
	6. Інвестиційний клімат та можливі ризики.
	7. Способи досягнення визначеного рівня якості.
	8. Забезпечення конкурентоспроможності.
	9. Шляхи та методи реалізації продукції.
	10. Кадри та управління.
	11. Визначені джерела фінансування проекту.
	12. Можливі результати діяльності та майбутні перспективи.
	13. Додатки (за потребою)

*Складено автором на основі даних [5; 7; 9].

Суттєвим моментом необхідно відмітити те, що наведена структура бізнес-плану є більш повною, адже окрім того, що вона не суперечить західним вимогам до формування даного типу документів, оскільки включає в себе всі прийняті у західній практиці елементи, і в той же час, вона вдосконалена і адаптована до специфічних умов ділового середовища України. Розділи бізнес-плану в залежності від визначеної мети його складання (управлінський план для внутрішнього користування, план залучення партнерів, план реалізації нового проекту, план залучення інвестицій), можуть бути конкретизовані у більшій чи меншій мірі. Із розвитком організації бізнесу, інформаційних технологій та економіки загалом, активно розвивається також і методологія планування реалізації проектів. Розробникам бізнес-планів на вітчизняних промислових підприємствах при запуску нового проекту потрібно пам'ятати, що не може бути і немає розробленого державного стандарту, який би відображав зміст розділів бізнес-плану або ж визначав його форму, а отже включати у них слід всю інформацію, яка, на думку авторів, є корисною та необхідною.

Висновки з даного дослідження. В умовах ринкової економіки та жорсткої конкуренції вітчизняним промисловим підприємствам та їх керівникам не можна покладатись лише на обставини, досвід та інтуїцію. Бізнес-план являє собою надзвичайно важливий елемент внутрішнього планування, відмова від якого може призвести до помилкових рішень та маневрів, які свідчать про поганий стан бізнесу. Але визначення пріоритетних напрямів у бізнес-плануванні (розробка декількох альтернативних бізнес-проектів, визначення максимально ефективної структури бізнес-плану, залучення висококваліфікованих фахівців до його розробки та інші), дасть змогу визначити напрями розвитку підприємства у перспективі, забезпечити фінансову стійкість організації, дасть змогу зробити продукцію конкурентоспроможною на внутрішньому та світовому ринках, а також в певній мірі створювати нові види товарів.

Література

1. Андерсен Бьєрн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования: [пер. с англ. С.В. Ариничева] / Бьєрн Андерсен. – М.: РНА «Стандарты и качество», 2010. – 273с.
2. Барроу К. Бізнес-план : [практ. посіб.] / Колін Барроу, Пол Барроу, Роберт Браун. – [4-е вид.]. – К.: Знання, 2009. – 285 с.
3. Козлов А.С. Проектирование и исследование бизнес-процесов: учеб.пособие / А.С.Козлов. – 4-е изд.стер. – М.: Флинта, 2011. – 272 с.
4. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства: [підручник] / О.О. Орлов – К.: Скарби, 2009. – 336 с.
5. Офіційний Веб-сайт UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) – Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unido.org>
6. Планування діяльності підприємства: [навч. посіб.] / за заг. ред. В.Є. Москалюка. – К.: КНЕУ, 2005. – 384 с.
7. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб. – [3-є вид.]. – К.: Каравела, 2008. – 352 с.
8. Телетов О.С. Маркетинг партнерських стосунків у системі виробництва і споживання промислової продукції / О.С. Телетов // Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: [колективна монографія] / С.М. Ілляшенко, Л.Г. Мельник, В.В. Божкова та ін.; за ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : Унів. кн., 2006. – С. 58-117.

9. Форд Б. Руководство Ernst&Young по составлению бизнес-планов [пер. с англ.] / Брайен Форд, Джейн Борнстайн, Патрик Пруэтт. – М: Альпина Паблишерз, 2010. – 258 с.
10. KPMG: official web-site. Зміна ринків та бізнес-середовища. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpmg.com/Global/en/topics/changing-markets-business-environment/Pages/Default.aspx>

УДК 658.15

Кочкодан В.Б.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ СХЕМИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МЕХАНІЗМІВ ГНУЧКОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Проблема правильного формування політики управління структурою капіталу підприємства в умовах ринкової економіки є актуальною, оскільки її успішне вирішення забезпечує підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання, високі темпи його розвитку, дозволяє досягати оптимального співвідношення власних і позичкових засобів, забезпечує підтримку платоспроможності та ліквідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи питань, пов'язаних з вдосконаленням системи управління структурою капіталу підприємства, підвищенням її гнучкості, досліджувались у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів: І. Бланка, Л. Павлової, В. Золотарьова, Р. Кларка, М. Крейніної, Р. Сайфуліна, Т. Теплової та ін.

Разом з тим, потребують глибшого дослідження та уточнення питання взаємозв'язку механізмів системи управління структурою капіталу підприємства.

Постановка завдання. Умови діяльності вітчизняних підприємств характеризуються високим рівнем невизначеності, що впливає на збільшення ризиків і втрат при прийнятті рішень з управління структурою капіталу. Невизначеність інформації і нестійкість зовнішнього середовища приводить до того, що реалізація фінансових рішень здійснюється в умовах, що значно відрізняються від передбачуваних. Дана стаття присвячена питанням реалізації фінансового плану суб'єктів господарювання в умовах зміни навколишнього середовища шляхом використання взаємозв'язаних механізмів гнучкої системи управління структурою капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Активна взаємодія підприємства з зовнішнім середовищем безупинно змінює умови реалізації фінансових рішень (рис. 1), особливо планових, що призводить до необхідності постійного коригування фінансових планів [1; 2; 12].

Планування як основна функція системи управління структурою капіталу підприємства, дозволяє [5; 6; 11]:

- забезпечувати необхідними фінансовими ресурсами його виробничу, фінансову та інвестиційну діяльність;
- підвищувати ефективність використання власних і залучених коштів;
- визначати внутрішньогосподарські резерви підвищення прибутку за рахунок ощадливого використання коштів;
- встановлювати раціональні фінансові відносини з бюджетом, банками, контрагентами;
- здійснювати контроль над фінансовим станом, платоспроможністю і кредитоспроможністю підприємства.

Ефективна реалізація фінансового планування можлива тільки в комплексі з іншими функціями управління, такими як облік, контроль, аналіз, регулювання тощо. Здійснення усіх цих функцій підпорядковано реалізації фінансової стратегії підприємств, розроблюваної в процесі стратегічного фінансового планування.

З врахуванням зазначеного до основних завдань планування в системі управління структурою капіталу автори таких робіт, як [2; 5; 6] відносять:

- визначення необхідного обсягу фінансових ресурсів з урахуванням розумних резервів у рамках оптимальної структури капіталу;
- розрахунок обсягів і структури внутрішнього та зовнішнього фінансування, виявлення резервів і визначення обсягів додаткового фінансування;

- прогноз доходів і витрат підприємства, його фінансового стану;
- обґрунтування стратегії підприємства на фінансових, товарних та інших ринках з позицій економічного компромісу між прибутковістю, ліквідністю і ризиком.

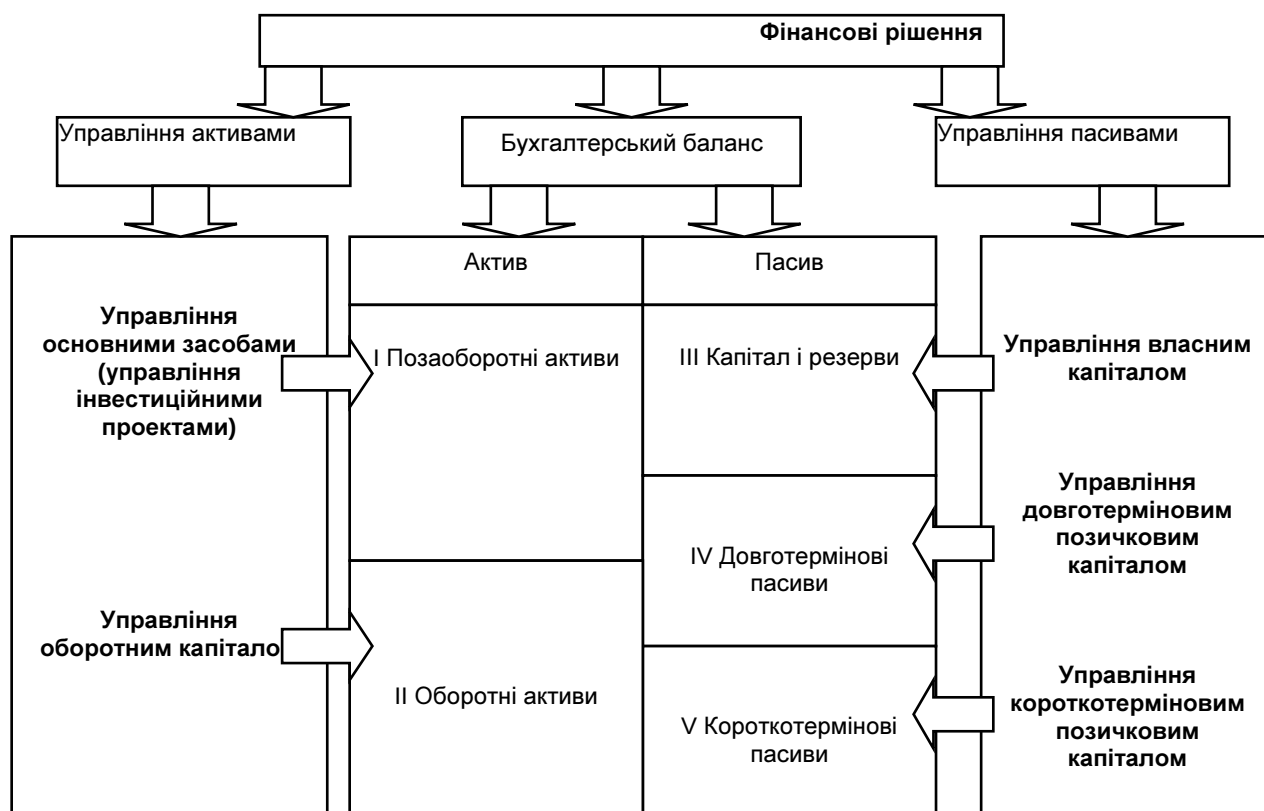


Рис. 1. Структура фінансових рішень [5]

Стратегічний фінансовий план є основою для будь-якого іншого планування в рамках підприємства і конкретизується у вигляді функціональних стратегій, що представляють низку планів, які пов'язані між собою й відповідають змісту стратегії в цілому.

Під фінансовою стратегією розуміється "формування довгострокових фінансових цілей і вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення" [3]. За стратегічну мету функціонування підприємства приймається максимізація вартості капіталу, що являє собою суму дисконтованих грошових потоків усіх власників капіталу. Очікуване чи фактичне зниження вартості повинне вести до зміни стратегії, до інновацій, а також інших фінансових і виробничих заходів. Розробка фінансової стратегії підприємства включає: розробку політики формування активів та структури капіталу, податкової, дивідендної і амортизаційної політик, політики управління оборотними і позаоборотними активами. Як частина стратегічного фінансового плану підприємства, фінансова стратегія повинна бути узгоджена зі стратегічними цілями. Разом з тим, вона впливає також на формування стратегічного плану і вносить до нього певні корективи.

Реалізація фінансового плану в умовах дії зовнішнього середовища поєднує у собі всі різновиди регулювання: програмне, стабілізацій і спостереження. Програмне регулювання полягає в плановій зміні керованих чинників з метою досягнення показників, що характеризують оптимальну структуру капіталу. Оскільки через дію невизначених чинників фактичні значення показників відрізняються від запланованих, то для мінімізації їх відхилення здійснюються стабілізаційні заходи – коригування керованих чинників.

У процесі реалізації фінансового плану змінам піддається не тільки зовнішнє середовище, але і планові показники структури капіталу. Тому необхідний контроль за процесом реалізації фінансового плану, наслідком якого є неформальні рішення з коригування вироблених керуючих впливів і прогнозів ринкового середовища.

Комплексне вирішення зазначених завдань в умовах зміни навколишнього середовища спричиняє необхідність підвищення гнучкості системи управління структурою капіталу на основі реалізації наступних принципів [5; 7; 9; 10]:

- безперервності процесу управління структурою капіталу підприємства, починаючи з визначення фінансової стратегії і закінчуючи формуванням окремих функціональних стратегій;
- паралельності виконання різних етапів управління капіталом – стратегічного, тактичного й оперативного, тобто одночасного їхнього виконання, а в багатьох випадках і органічного їх злиття в

єдиний комплекс;

- синтезу процесів формування стратегії управління капіталом, визначення оптимальної його структури та її коригування під впливом змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Гнучкість системи управління капіталом підприємства досягається шляхом формування різних фінансових, у тому числі інвестиційних резервів і запасів (короткострокові, високоліквідні активи і кошти) для погашення негативних впливів середовища [5]. Наявність визначеного запасу фінансових ресурсів необхідна для швидкої перебудови чи коригування структури капіталу. Так, у випадку впливу чинника інфляції кошти, що виконують роль такого запасу, можуть бути інвестовані в короткострокові високоліквідні фондові і грошові інструменти. Це, з одного боку, захищає кошти від інфляції, а з іншого боку, дозволяє ефективно використовувати їх, одержуючи курсовий дохід чи приріст капіталу.

На рис. 2 наведена концептуальна схема взаємозв'язку механізмів гнучкої системи управління структурою капіталу підприємства.

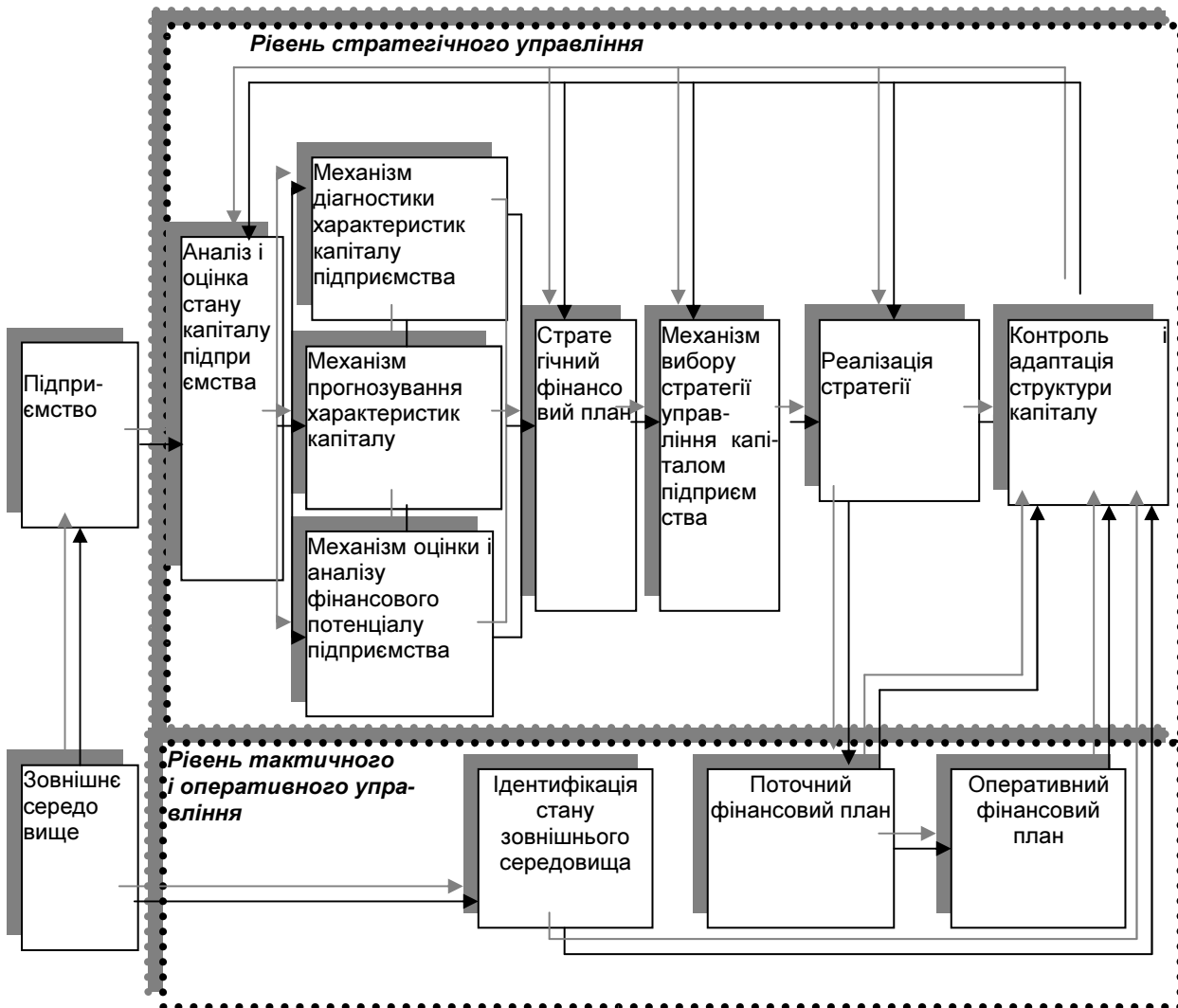


Рис. 2. Концептуальна схема взаємозв'язку механізмів гнучкої системи управління структурою капіталу підприємства [5]

Усі механізми, під якими розуміється сукупність методів і моделей вирішення задач управління капіталом, знаходяться в тісному взаємозв'язку і реалізуються у визначеній послідовності.

Вихідним механізмом є аналіз, діагностика і прогнозування основних характеристик структури капіталу. Далі здійснюється розробка гнучкої стратегії її формування, що є частиною стратегічного фінансового плану і визначає завдання та параметри тактичного фінансового плану. Останнє створює основу для розробки оперативних і функціональних бюджетів, у яких знаходять відображення всі складові структури капіталу.

Формування планових значень характеристик структури капіталу здійснюється на основі аналізу і діагностики фінансового стану підприємства і зовнішнього середовища, прогнозування розвитку окремих складових капіталу, оцінки впливу попередніх рішень. Мета діагностики, що ґрунтується на

результатах аналізу, полягає у визначенні причин і джерел, що викликають порушення в структурі капіталу. Вона включає як механізми розпізнавання причин виникнення сформованих ситуацій, так і механізми аналізу тенденцій розвитку характеристик капіталу [8].

Паралельно з діагностикою здійснюється аналіз фінансового потенціалу підприємства і визначаються закономірності й альтернативні варіанти його розвитку. Вчасно проведена оцінка фінансового потенціалу підприємства дозволяє використовувати його як ефективний інструмент при визначенні оптимальної структури капіталу.

Оскільки управління структурою капіталу при постійно змінному стані зовнішнього середовища характеризується невизначеністю функціонування системи, необхідна реалізація адаптивних принципів системи, що забезпечують, з одного боку, стабільність характеристик капіталу, а з іншого боку, мінімізацію витрат на коригування стратегії і збільшення швидкості реакції системи на зміни зовнішнього середовища [4]. У механізмі ідентифікації стану зовнішнього середовища здійснюється оцінка й аналіз динаміки зміни зовнішніх і внутрішніх параметрів.

Адаптивні властивості системи управління капіталом досягаються за рахунок маневреності і гнучкості її функціонування.

Маневреність відображає швидкість необхідної перебудови (адаптації) системи і складових її елементів, тобто швидкість адаптації до умов, що змінилися.

У свою чергу маневреність цієї системи забезпечується гнучкістю, що відображає її здатність погашати збурювання зовнішнього середовища за рахунок формування різного роду фінансових запасів і резервів для проведення такого маневру.

Зіставлення фактичних і планових характеристик капіталу, аналіз відхилень між ними й адаптація структури капіталу здійснюються засобами механізму контролю.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, взаємозв'язане використання механізмів гнучкої системи управління структурою капіталу підприємства дозволяє:

- підвищити якість прийнятих управлінських рішень на різних етапах управління капіталом;
- здійснити своєчасний аналіз і оцінку існуючого дисбалансу структури капіталу;
- сформувати різні фінансові резерви, спрямовані на стабілізацію фінансового стану підприємства.

Література

1. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: курс лекций / В.Г. Белолипецкий. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 298 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – К.: Ника-центр, 1999. – 592 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 656 с.
4. Забродский В.А. Анализ и предупреждение дестабилизации функционирования предприятия / В.А. Забродский, Т.С. Клебанова, В.И. Скурихин. – Харьков: СВНЦ, 1994. – 78 с.
5. Козенков Д.Є. Проблеми планування в умовах невизначеності економіки перехідного періоду / Д.Є. Козенков // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2003. – Вип. 172. – С. 642-644.
6. Мойсеєнко І.Є. Фінансове планування на підприємстві / І.Є. Мойсеєнко // Фінанси України. – 2000. – № 9. – С. 155-158.
7. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия / Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ, 1995. – 399 с.
8. Соколовська З.М. Можливості діагностики прийняття інвестиційних рішень на рівні підприємства / З.М. Соколовська // Фінанси України. – 1997. – № 5. – С. 54-63.
9. Стосюк В.П. Модели адаптивного управления предприятием / В.П. Стосюк. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 222 с.
10. Унковська Т.Є. Концепція динамічного фінансового менеджменту / Т.Є. Унковська // Фінанси України. – 1997. – № 4. – С. 53-64.
11. Финансовое планирование и контроль / [пер. с англ.; под ред. М.А. Поукока и А.Х. Тейлора]. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 480 с.
12. Финансовый менеджмент / [под ред. В. С. Золотарева]. – 2-ое изд. Серия "Учебники и учебные пособия". – Р.-н-Д.: Феникс, 2000. – 224 с.

Безшура А.Ю.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Кирилюк Л.Л.,
Житомирський державний технологічний університет

ПРОБЛЕМАТИКА КОНФЛІКТІВ У СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Інноваційні процеси забезпечують сталий розвиток організацій та підприємств в умовах ринкових відносин. Однак, інноваційні процеси можуть впливати не тільки на технології, продукти праці, організаційну структуру, але й змінювати трудову поведінку працівників, ціннісні орієнтації і мотивацію, задоволеність та психологічне самопочуття людей, їх установки і стереотипи сприйняття важких і конфліктних ситуацій. Тому проблема конфліктів у системі інноваційного менеджменту підприємств стає досить актуальною в наш час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного конфлікту можна зустріти у дослідженнях багатьох сучасних вчених, таких як А. Шипилов, О. Анцупов, Н. Грішина, М. Пірен, І. Ващенко, Л. Карамушка та інші. Однак, зазначимо, що майже не існує праць, де б висвітлювався чітко збалансований і комплексний підхід до вирішення інноваційних конфліктів, особливо через їх непередбачуваність. Розглядаючи цю проблему, необхідно звернути увагу на особливості інноваційного конфлікту, акцентувавши увагу на сутності цього поняття.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз особливостей конфліктів у інноваційному менеджменті підприємства та визначення основних шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Постійний розвиток організації можливий лише в умовах своєчасних змін. Готуючись до реалізації конкретних інноваційних проектів, топ-менеджери повинні оцінити основні управлінські ризики, передбачити труднощі, які можуть виникнути на шляху впровадження нововведення. Нерідко, недостатня відпрацьованість плану інновації або поведінка майбутніх його виконавців викликає гальмування всього інноваційного процесу та розгортання інноваційного конфлікту.

Вперше поняття «інноваційний конфлікт» було вжито у 1999 році видатними конфліктологами вченими А. Шипиловим та О. Анцуповим [1, с. 362]. Характерним є те, що у попередніх своїх дослідженнях, А. Анцупов і О. Шипилов при аналітичному огляді міждисциплінарних досліджень конфліктів поняття «інноваційного конфлікту» не вживали. Це означає, що дане поняття, швидше за все, не зустрічалося в дослідженнях вчених.

Розуміння важливості інновацій для розвитку організації прийшло в кінці 70-х – на початку 80-х рр. ХХ ст. Саме у цей період з'явилася низка теоретичних досліджень закордонних вчених з проблем організаційних інновацій. Проте, поняття «інноваційний конфлікт» не вживалося, західні вчені вживали термін «опір інноваційним змінам». Так, американський консультант з бізнесу В. Бріджис висловив думку про те, що люди протистоять не змінам, а переходу, який потрібно зробити, щоб адаптуватися до цих змін [2, с. 7]. Іншими словами, дослідник акцентує увагу на психологічних чинниках опору інноваційним змінам.

Американський психолог Л. Коетсі вважає, що прийняття зміни (відданість) і відхилення зміни (опір), зазвичай, розглядаються як роздільні, не пов'язані одне з одним явища [2, с. 7].

Г. Уотсон сформулював ряд рекомендацій для зменшення опору в організації. Але і в працях західних науковців в чистому вигляді поняття «інноваційний конфлікт» не зустрічається [2, с. 8].

Відносячи інноваційні конфлікти до категорії «конфліктів», А. Анцупов і О. Шипилов, тим не менш, не дають визначення цьому виду конфліктів.

З одного боку, інноваційні конфлікти можна віднести до соціальних конфліктів у трудовій сфері, тобто до так званих соціально-трудових конфліктів. Широке коло питань, пов'язаних з дослідженням соціально-трудових конфліктів, пошуком методів їх прогнозування відображено в працях відомих українських і зарубіжних вчених, таких як Л.М. Ємельяненко, А.Т. Кредісов, С.Д. Максименко, Н.П. Осіпова, кожен з яких знаходив своє трактування соціально-трудовим конфліктам. Загалом, можна виділити наступні ознаки соціально-трудових конфліктів:

- конфлікти, що виникли в результаті протиріччя дії прийнятим нормам;
- конфлікти, що впливають зі сприйняття поведінки членів колективу як невідповідного прийнятим соціальним нормам спільної трудової діяльності;
- конфлікти, що виникли в результаті перешкоди досягненню основних цілей спільної трудової діяльності;
- суто особисті конфлікти між працівниками, обумовлені несумісністю індивідуальних психологічних характеристик різними відмінностями потреб, інтересів, ціннісних орієнтацій, рівня культури в цілому.

Але в зазначених вище ознаках соціально-трудового конфлікту нічого не говориться про те, що таке конфлікти, які виникають при впровадженні інновацій в трудову діяльність.

З іншого боку, інноваційні конфлікти можна віднести до організаційних конфліктів, які досліджувалися Н.М. Коряком, В.С. Нікіфоровим та іншими.

Організаційний конфлікт – це активне зіткнення двох або більше різноспрямованих сил, яке виникає через розбіжності позицій та інтересів, ціннісних орієнтацій, соціальних установок, планів як окремих працівників, формальних і неформальних груп, що функціонують в організації, так і організацій у цілому внаслідок загострення суперечностей у процесі їх діяльності й розвитку [3, с. 3]. Індивіди в організаційному конфлікті виступають як представники організаційних позицій, їх дії регламентовані нормативною системою або відображають логіку розвитку організації і носять позаособистісний деперсоніфікований характер. Однак, і у визначенні поняття «організаційний конфлікт» немає місця інноваційному конфлікту.

Інноваційний конфлікт можна віднести і до конфлікту цінностей, який має місце в тому випадку, якщо нові пріоритети і цінності, що приходять на зміну старим, викликають гостре неприйняття і протидію.

Інноваційний конфлікт носить у собі ознаки як соціально-трудового, так і організаційного конфлікту, конфлікту цінностей і припускає (в тому числі) наявність опору інноваціям.

Причини виникнення інноваційних конфліктів А. Анцупов і О. Шипилов об'єднали у п'ять груп.

1. Об'єктивні причини полягають у природному зіткненні інтересів новаторів і консерваторів. Прихильники і супротивники нововведень завжди були, є і будуть. Дух новаторства та дух консерватизму притаманні людині.

2. Організаційно-управлінські причини полягають у неефективній налагодженості політичних, соціальних, управлінських механізмів безконфліктної оцінки, впровадження та розповсюдження нововведень.

3. Особистісні причини полягають в індивідуально-психологічних особливостях учасників інноваційного процесу.

4. Інноваційні причини пов'язані з характеристиками нововведення. Різні нововведення породжують різні по кількості та гостроті конфлікти.

5. Ситуативні причини полягають в конкретних особливостях одиначної інноваційної ситуації. Кожне нововведення здійснюється в умовах конкретних соціально-економічних, соціальних, матеріально-технічних та інших обставин. Ці обставини можуть сприяти виникненню інноваційних конфліктів.

Перетворення, як правило, зачіпають інтереси людей, їх плани, очікування. Чим радикальніші та масштабніші проведені зміни, тим частіше вони викликають конфлікти внаслідок боротьби старого і нового.

В результаті можуть виникнути такі суперечності як:

- соціальний ефект може мати протилежний «знак» по відношенню до економічного;
- одні й ті ж результати і наслідки нововведень можуть по-різному оцінюватися членами колективу організації;
- конфлікти, які виникають в результаті нововведень в організації можуть носити частково конструктивний, а частково деструктивний характер [4, с. 69].

Найчастіше виникають протиріччя між прихильниками інновацій, які розраховують на поліпшення роботи організації та особистої життєдіяльності, і консерваторами, які вважають, що умови роботи і життя стануть гіршими. При цьому, позиція кожної зі сторін може бути цілком обґрунтованою.

Ймовірність інноваційного конфлікту збільшується в силу факторів:

1. Чим масштабніше нововведення, чим більша кількість людей залучена до інновації, тим частіше відбуваються конфлікти.
2. Радикальність підвищує ймовірність і гостроту конфлікту.
3. Конфліктність залежить від швидкості процесу інновації.
4. Чим більш продуманий процес інновації (соціально-психологічне, інформаційне забезпечення), тим менша кількість конфліктів.

Конфлікти, які виникають у результаті нововведень в організації, як і всі інші, можуть носити як функціональний, так і дисфункціональний характер. При цьому треба враховувати, що за інноваційним конфліктом може відбуватися боротьба за владу в організації, прагнення зберегти матеріальні і соціальні блага, бажання зберегти робоче місце. Зазвичай, ці мотиви приховані, нерідко не тільки від оточуючих, але й від себе самого. Консерватор може звернутися за підтримкою до колег і, заручившись цією підтримкою, надати потужний опір нововведенням. Проте консерватор може послатися на передовий досвід, використовувати методи переконання. В залежності від моральних принципів осіб, залучених в конфлікт, в якості аргументу використовуються жорстка критика, грубість. Так, керівник-консерватор може збільшити навантаження у відповідь на нововведення підлеглого. За таких умов важливо розглядати приховані мотиви сторін, розвіяти помилкові побоювання конфліктів, допомогти інновації знайти свій шлях.

Інноваційні конфлікти можуть бути як діловими, так і особистісними. Ділові конфлікти виникають між людьми, пов'язаними виробничо-економічними відносинами. У той же час, міжособистісні інноваційні конфлікти можуть виникати у сфері як службових, так і неслужбових стосунків між прихильниками і супротивниками нововведень. Такі конфлікти можуть мати і ситуативну, і характерологічну основу [5, с. 61].

Незалежно від мотивів протистояння, інноваційні конфлікти можуть як конструктивно, так і деструктивно впливати на розвиток організації (рис. 1).

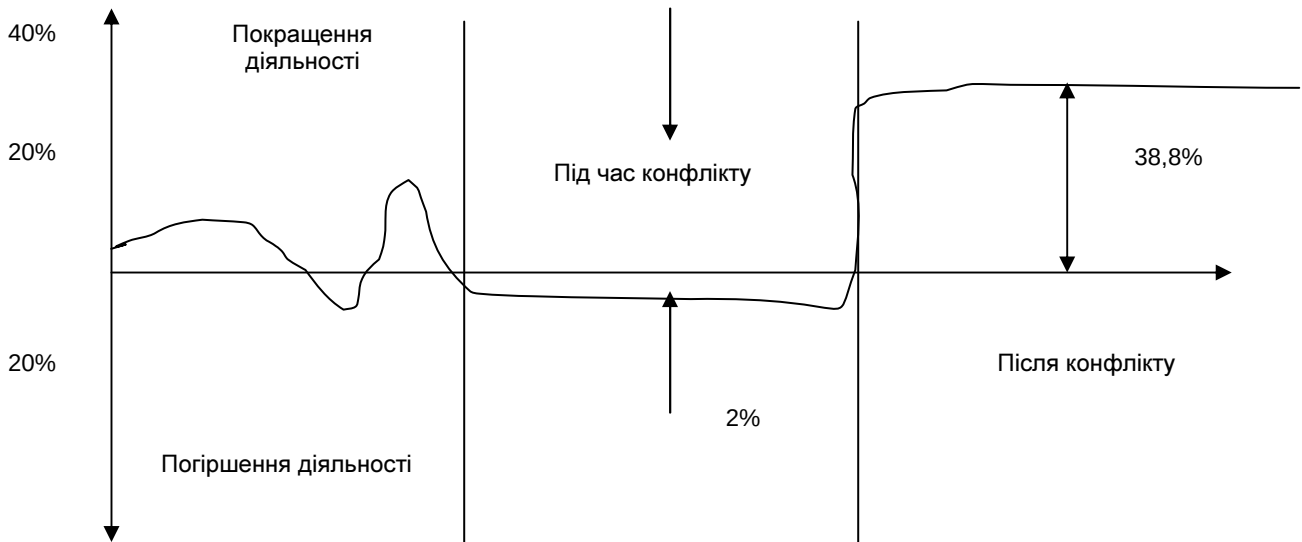


Рис. 1. Вплив інноваційних конфліктів на розвиток організації

Джерело: [6, с. 196]

Основні проблеми розв'язання міжособистісних інноваційних конфліктів:

- впровадження будь-яких нововведень в більшій мірі є не технічним, а соціальним і психологічним процесами;
- чим істотніші негативні емоції опонентів по відношенню один до одного, тим менш конструктивний конфлікт;
- консерватор менше нервує в таких конфліктах порівняно з новатором;
- чим краще члени колективу інформовані про сутність і особливості нововведення, тим менша ймовірність і гострота інноваційних конфліктів;
- поспішно впроваджувані нововведення викликають більший опір порівняно з нововведеннями, що вводяться поступово [6, с. 197].

При вирішенні інноваційних конфліктів, важливо зосередити увагу на управлінні тими конфліктами, які вносять дезорганізацію і створюють серйозні проблеми у функціонування організації.

Управління інноваційними конфліктами – це процес цілеспрямованого впливу на персонал організації з метою усунення причин, що породили конфлікт, і приведення поведінки учасників конфлікту у відповідність зі сформованими нормами взаємин [2, с. 108].

У наукових джерелах розрізняються структурні (організаційні) та міжособистісні способи управління інноваційними конфліктами.

У межах структурних методів варто виокремити такі цілеспрямовані дії задля ефективного вирішення конфліктів [7, с. 342-343; 8, с. 101-102]:

1. Зрозуміле представлення цілей змін: здійснення чіткої роз'яснювальної роботи щодо процесів введення змін; доведення до відома усіх учасників інноваційного процесу правил виконання роботи.
2. Координованість змін: можливість звернутися працівникам до координатора інноваційного процесу з метою узгодження подальших дій.
3. Формулювання цінностей: ознайомлення учасників інноваційного процесу зі стратегією і перспективами розвитку організації.
4. Стимулювання діяльності: визначення критеріїв ефективності роботи, які б стимулювали працівників якісно виконувати покладені на них обов'язки.
5. Визначення чітких термінів виконання діяльності. Іноді конфлікти виникають через нечіткі межі змін, швидкі темпи їх упровадження.
6. Роз'яснення суті змін: нерозуміння складових інноваційного процесу окремими працівниками також може сприяти погіршенню конфліктної ситуації.

Робота з конфліктами, природно, не вичерпується перерахованими методами. Відповідно до ситуації можуть бути знайдені інші ефективні структурні методи управління конфліктами, які є надзвичайно актуальними у період введення інноваційних змін в організації.

Конструктивними наслідками розв'язання конфліктів є:

- проблема вирішується таким шляхом, який влаштовує усі сторони;
- спільно і добровільно прийняте рішення швидше втілюється в життя;
- сторони набувають досвіду співпраці при розв'язанні конфліктних питань і можуть використати його в майбутньому.

Проте розв'язання конфліктів може носити й деструктивний характер, основними наслідками якого є:

- непродуктивні стосунки між працівниками та відсутність співпраці;
- згорання або повне припинення взаємодії з протилежною стороною;
- почуття образи, стан незадоволення існуючою ситуацією.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, виходячи з аналізу вітчизняних і зарубіжних джерел щодо проблематики конфліктів у системі інноваційного менеджменту підприємств, можна зробити висновок, що інноваційний конфлікт – досить вузьке і більш специфічне поняття, ніж соціально-трудоий, організаційний конфлікт чи конфлікт цінностей. І вже тим більше його не можна зводити до поняття опору, яке вживається в зарубіжній літературі. У той же час, конфлікт інноваційного розвитку несе у собі ознаки як соціально-трудоого, так і організаційного конфлікту, конфлікту цінностей і припускає (в тому числі) наявність опору інноваціям.

Література

1. Анцупов А.Я. Конфликтология: учебник для вузов / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – М. : ЮНИТИ, 1999. – С. 361-372.
2. Тарабаева В.Б. Инновационный конфликт в организации: методы управления: учебное пособие / В.Б. Тарабаева. – Белгород: Изд-во «БГУ», 2010. – 199 с.
3. Артюх І.С. Сутність, види та причини виникнення організаційних конфліктів / І.С. Артюх // Управління розвитком. – 2012. – № 18 (139). – С. 3-5
4. Данілова Е.І. Дослідження причин виникнення корпоративних конфліктів / Е.І. Данілова // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2010. – № 35. – С. 66-70
5. Суворова С.В. Влияние инновационных конфликтов на развитие организации / С.В. Суворова // Академический вестник: научно-аналитический журнал. – 2011. – № 4 (18). – С. 59-64
6. Анцупов А.Я. Конфликтология в схемах и комментариях: учебное пособие / А.Я. Анцупов, С.В. Баклановский. – СПб.: Питер, 2009. – 304 с.
7. Бандурка А.М. Психология управления / А.М. Бандурка, С.П. Бочаров, Е.В. Землянская. – Х. : Фортуна-пресс, 1998. – 464 с.
8. Шуванов В.И. Социальная психология менеджмента / Вячеслав Иванович Шуванов. – М. : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 256 с.

УДК 338.439

Крупська В.О.,
консультант відділу по забезпеченню
діяльності керівництва
Одеська обласна рада,
аспірант* кафедри менеджменту і маркетингу
Одеська національна академія зв'язку ім. О.С.Попова

ІННОВАЦІЇ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА УМОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування і розвиток підприємств багато в чому обумовлені ефективною роботою їх інноваційного механізму, ефективністю реалізованих ними нововведень.

Новий рівень науково-технічного розвитку викликав посилення інноваційної активності господарюючих суб'єктів. Підприємства, що впроваджують інновації, мають більш високий рівень обсягів виробництва та доходів, а їх інноваційна діяльність пов'язана з трансформацією результатів науково-технічної діяльності у новий чи вдосконалений продукт. Перехід до ринкової економіки стимулює активізацію інноваційної діяльності, вирішення проблем формування інноваційного потенціалу країни, тим самим визначає необхідність реорганізації економіки, прискореного розвитку наукомісткого виробництва, що повинно стати найважливішим фактором виходу з економічної кризи і забезпечення умов для економічного росту [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню і вивченню проблем інноваційного розвитку підприємств присвячена достатня кількість наукових робіт як вітчизняних, так і зарубіжних авторів.

Так, В.В. Іванов вивчав вплив національної інноваційної системи на розвиток підприємства. Впливу людського фактору на інноваційний розвиток присвятила свої дослідження Н.Ф. Вишнякова. Окремим питанням інноваційного розвитку складних соціо-економічних систем приділяли увагу А.Т. Каржау та А.Н.Фоломйов.

Теоретичні аспекти системного моделювання інноваційного розвитку знайшли своє висвітлення у роботах Ю.А. Маленкова та Р. Нельсона. Впливу інтеграційних процесів на інноваційний розвиток сучасного підприємства присвятили свої дослідження К.І. Плетнев та П. Хорват [9].

Серед робіт, присвячених питанням аналізу інноваційного розвитку підприємства слід зазначити праці О. Амоши, Ю. Бажала, В. Гончарова, К. Крістенсена, Н. Краснокутської, В. Ляшенка, Л. Матросової, М. Рейнора, А. Трифилової, О. Федоніна та ін.

Однак, переважна більшість праць цих учених носить загальнотеоретичний характер або присвячена вирішенню окремих аспектів проблеми. До числа питань, що потребують додаткового дослідження, слід віднести пошук кількісного виразу зв'язку між впроваджуваними інноваціями та розвитком підприємства, що потребує параметризації й інновацій, розвитку та подальшої розробки детермінованих або стохастичних моделей, які відображають такий зв'язок. Крім того, наявність зв'язку «вид інновації – вид розвитку» інструментально не забезпечує можливість розвитку, оскільки сама інновація є наслідком певних заходів з боку підприємства, які для кожного виду інновацій потребують певної конкретизації.

Таким чином, актуальність дослідження і наявність невирішених теоретичних і практичних проблем, принципів і методів інноваційного розвитку підприємств України обумовили вибір напряму дослідження у науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд теоретичних аспектів інновацій в науковій літературі та аналіз зв'язку інновацій з розвитком підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Австрійський вчений Й. Шумпетер на початку ХХ ст. вперше ввів у науку термін «інновація». У праці «Теорія економічного розвитку» (1911 р.) він визначив п'ять типів нових комбінацій змін або інновацій: виробництво нового продукту чи відомого продукту в новій якості; впровадження нового методу виробництва; освоєння нового ринку збуту; залучення для виробничого процесу нових джерел сировини; проведення реорганізації (уведення нових організаційних форм) [15].

Існують два основні підходи щодо тлумачення зазначеного терміна.

Трактування інновації Й. Шумпетером як змін з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації у

* Науковий керівник: Бакова І.В. – к.е.н, доцент

промисловості [15] є прикладом першого підходу. Цієї точки зору дотримується і вчений М. Хучек, який трактує інновації як «зміни в техніці, технології, організації, екології, економіці, а також соціальному житті підприємства» [14, с. 42]. Новаторськими серед інших є ідеї, спрямовані на реорганізацію виробництва та зниження його собівартості, комплексний збір складно-технічної продукції. Новаторство – це задум, прийняття і втілення у життя нових ідей, процесів, продукції і послуг [4].

Слід визнати, що даний підхід щодо інновацій характерний для більшості досліджень зарубіжних авторів. Так, Х. Барнет вважає інновацію як будь-яку якісно нову ідею. На думку В. Томпсона, інновації – це нові ідеї, процеси, продукти та послуги [7].

У відповідності до трактування, наведеного в економічній енциклопедії, інновація – це «новий підхід до конструювання, виробництва, збуту товарів, завдяки чому інноватор та його компанія здобувають переваги над конкурентами» [4, с. 293].

Згідно з міжнародними стандартами, інновації визначають як кінцевий результат інноваційної діяльності, відображений у вигляді нових чи вдосконалених продуктів, впроваджених на ринку, нового чи вдосконаленого технологічного процесу, що використовується у практичній діяльності, або нового підходу до соціальних послуг [5].

Ряд угорських вчених розглядає інновації як «такий суспільний техніко-економічний процес, котрий через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій» [11, с. 83]. Зазначений підхід до розуміння інновацій зумовлений ширшими можливостями використання вивчених змін у техніці (ніж соціально-економічних змін), визначенням їх економічної ефективності та значним впливом технічних змін на підприємство.

На противагу такому підходу щодо тлумачення інновацій, П. Друкер стверджує, що інновація – це, насамперед, економічне чи соціальне поняття. Крім цього, на його думку, соціальні інновації є складнішими у застосуванні, ніж технічні, адже «технології можна імпортувати за низькими цінами і при мінімальному культурному ризику» [16, с. 101].

Досить вдало економічний аспект явища інновації виділяє Е.А. Уткін, вказуючи, що з економічної точки зору «інновація – це об'єкт, впроваджений у виробництво в результаті використання науково-технічних та інших досягнень (винаходів), котрі якісно відрізняються від існуючих аналогів», тобто характеризуються новими споживчими якостями [13, с. 19]. Не можна не погодитися також з І. Перлакі, який вважає, що інновація є одним з можливих інструментів підприємства для задоволення нової чи ліпшого задоволення уже існуючої суспільної потреби [8].

Інновації за своїм змістом є досить різноманітними. Так, Я. ван Дейк класифікує інновації за ознаками їх галузевого призначення: інновації в існуючих галузях; інновації, які створюють нові галузі; інновації, що виникають в інфраструктурних галузях: транспорті, зв'язку, освіті, соціальній сфері та ін. [7].

В.Г. Мединський пропонує здійснювати класифікацію інновацій за наступними ознаками: ступінь впливу на зміни; рівень розробки та поширення; ступінь новизни та глибина змін; масштаб інноваційних процесів; сфера впровадження та поширення; роль у відтворюючому процесі; зміст, а також сфера застосування; спрямованість дії [7].

Достатньо повну, на нашу думку, класифікацію інновацій, інноваційних процесів і нововведень запропоновано групою російських учених. Вони виходять з того, що у класифікаторі інновацій необхідно враховувати як базові ознаки об'єктів класифікації, так і групування типологічних понять за цими ознаками. При цьому, кожне типологічне поняття, що стосується інновацій, поглиблюється типологічними поняттями з відповідних підгруп. Наприклад, науково-технічні інновації уточнюються за рівнем новизни (абсолютна, відносна, умовна) або інноваційним потенціалом (радикальний, комбінований). У кожній групі виділені свої підгрупи базових ознак класифікації. Особливість групування дає можливість приймати відповідні управлінські рішення щодо доцільності інвестування інноваційного процесу, вибору методів інноваційної діяльності, оцінки ризику як самого нововведення, так і форм організації інноваційного процесу. Крім того, автори рекомендують використовувати класифікатор як словник термінів систематизованого знання з інноватики [6].

Таким чином, класифікація інновацій дає можливість конкретизувати напрями інноваційного процесу, комплексно оцінити його результативність, сформувати економічні механізми й організаційні форми управління інноваційною діяльністю, визначити засоби реалізації інновацій на ринку, здійснювати прив'язку до типу інноваційного процесу, певної інноваційної стратегії [6].

Дослідження зв'язку інновацій з розвитком підприємства, крім класифікації інновацій, звичайно, потребує деталізації видів розвитку. Адже розвиток є навіть не економічним, а загальнонауковим та філософським поняттям і потребує конкретизації при його застосуванні у певних галузях знань.

Й. Шумпетер пропонує вважати розвиток як створення комбінацій з метою виробництва нового блага, виходу на новий ринок, використання нового джерела сировини або нової організації підприємства [15].

І.О. Богатирьов розглядає розвиток підприємства як сукупність змін різної економічної природи, спрямованості, інтенсивності, які об'єктивно відбуваються у соціально-економічній системі підприємства під впливом певних внутрішніх та зовнішніх факторів, а також приводять до переходу та фіксації підприємства у різних відносно стабільних організаційно-економічних станах [2].

Повне визначення розвитку на рівні підприємства надають В.А. Забродський та М.О. Кизим. На їх погляд, розвиток підприємства як економіко-виробничої системи, являє собою процес переходу системи у новий, більш якісний стан шляхом нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, наслідком чого є підвищення її здатності чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування [3].

Розвиток підприємства є доволі різноманітним, але для вирішення окремих видів його розвитку пропонуємо скористатися критеріями систематизації: вид змін; джерело розвитку; масштаб та складність об'єкта розвитку; форма розвитку; підхід до забезпечення розвитку; наявність вектору розвитку; кількість вирішених векторів розвитку; рівень комплексності очікуваних змін; характер змін; тип розвитку [5].

Вид змін відображає їх дискретність, визначаючи, чи такі зміни є поступовими та порівняно незначними, чи вони є революційними, моментними та доволі сильними. Джерело або першопричина розвитку вказують, де, у внутрішньому або зовнішньому середовищі підприємства, знаходиться причина виникнення розвитку. Масштаб та складність об'єкта розвитку конкретизують розвиток щодо окремого об'єкта або великої системи в цілому. Форма розвитку пов'язана із характером змін та показує, як вони накопичуються: лінійно, хвилеподібно тощо [5]. Підхід до забезпечення розвитку конкретизує, чи управлінський вплив сформовано заплановано або спонтанно. Наявність вектору розвитку показує, чи має розвиток підприємства якийсь напрям, чи ні. Кількість вирішених векторів розвитку уточнює, якщо розвиток має певний вектор, якими ці вектори або вектори є. Рівень комплексності очікуваних змін відображає ступінь тих змін, які відбуваються в діяльності підприємства під час його розвитку, а характер змін дозволяє встановити, як при цьому змінюються показники діяльності підприємства. Нарешті, тип змін вказує на якісні ознаки розвитку, які конкретизують зміст розвитку щодо конкретного підприємства.

Систематизацію видів розвитку підприємства за пропонуваними критеріями представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Систематизація видів розвитку підприємства

Критерій систематизації	Види розвитку	Характер критерію (загальний/спеціальний)
Вид змін	Еволюційний та трансформістський	Загальний
Джерело розвитку	Екзогенний та ендегенний	Загальний
Масштаб та складність об'єкта розвитку	Індивідуальний та загальний	Загальний
Форма розвитку	Прямолінійний, драбинно–поступальний, ламаний, хвилеподібний, спіралеподібний	Загальний
Підхід до забезпечення розвитку	Прожективний, непрожективний	Спеціальний (тільки за умов вирішення суб'єкта розвитку)
Наявність вектору розвитку	Векторний, квазі–хаотичний	Спеціальний (розвиток підприємства)
Кількість вирішених векторів	Одновекторний, багатовекторний, фронтальний	Спеціальний (розвиток підприємства)
Рівень комплексності очікуваних змін	Однопроектний, односферний, багатосферний та холичний	Спеціальний (розвиток підприємства)
Характер змін	Прогресія, дегресія, пульсація та незмінність	Спеціальний (розвиток підприємства)
Тип розвитку	Сталий, динамічний, організаційний розвиток тощо	Спеціальний (розвиток підприємства)

Джерело: [3]

У табл. 1 наведено також і характер критеріїв – загальні (справедливі в загальнонауковому контексті для опису розвитку будь-яких систем), або спеціальні (призначені саме для розвитку підприємства).

Зв'язок між критеріями систематизації розвитку підприємства та критеріями класифікації інновацій представлений у табл. 2. Наявність чи відсутність зв'язку свідчить про те, чи сприяють інновації певного виду певному розвитку підприємства.

За результатами виявленого зв'язку можна, по-перше, встановлювати зв'язок між впроваджуваними певних видів інноваціями та очікуваним розвитком підприємства, по-друге, прогнозувати очікуваний розвиток підприємства на підставі відомих впроваджуваних інновацій. По-третє, для забезпечення заздалегідь визначеного типу розвитку (наприклад, при розробці та реалізації стратегії розвитку підприємства) можна вибирати ті види інновацій, які такому розвитку сприяють.

Слід зазначити, що інноваційна діяльність підприємства є складною системою, тому Близнюк Т.П. пропонує розглядати її в постійному взаємозв'язку з ланцюгом «виникнення, формування та активізації інноваційної діяльності», який складається з: гіпотез її появи і розвитку; основних економічних умов для її здійснення; фундаментальних передумов активізації [1]. Ця діяльність підприємства безпосередньо

здійснюється в умовах інноваційного середовища (сформованої системи політичних, правових, економічних, виробничо-технологічних, ринкових, культурних, екологічних, міжнародних факторів, що забезпечує (прискорює чи гальмує) розвиток інноваційної діяльності підприємства).

Таблиця 2

Взаємозв'язки критеріїв класифікації інновацій та критеріїв систематизації розвитку підприємства

Критерії класифікації інновацій	Критерії систематизації розвитку підприємства									
	Вид змін	Джерело розвитку	Масштаб і складність об'єк. розв.	Форма розвитку	Відоз. роз.	Наявність вектору розв.	Кількість вир.вект. розв.	Рівень комплексн. очікуваних змін	Характер змін	Тип розвитку
Технологічний параметр	—	—	*	—	—	*	+	—	—	—
Місце у виробничому процесі	—	—	—	—	—	—	+	*	—	—
Об'єкт, на який спрямовані інновації	—	—	+	+	—	—	+	*	—	—
Джерела ідеї, яка спричинила за собою виникнення інновації	+	—	—	+	—	—	—	*	*	*
Сфера виникнення	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Місце в системі підприємства	*	*	—	—	—	—	—	*	—	—
Сила змін	+	—	—	—	—	—	—	—	—	*
Характеристика інноваційного потенціалу підприємства	+	—	*	—	—	—	—	—	*	—
Ступінь новизни для ринку	+	—	+	—	—	—	*	*	—	—
Ступінь охоплення частки ринку	—	—	*	—	—	—	—	—	—	—
Етап НТП	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ступінь інтенсивності інновацій	+	—	—	—	—	*	*	*	—	—
Темпи виникнення і впровадження	+	—	+	*	—	—	—	—	+	—
Ступінь розповсюдженості	—	+	—	—	—	—	—	—	—	—
Спадкоємність до інших технологій	+	+	—	*	—	—	—	—	—	—

Позначення до таблиці

«+» – зв'язок існує та є чітко визначеним

«—» – зв'язку не існує

«>» – зв'язок існує, але його характер не є чітко визначеним

Джерело: [3]

Очевидним є те, що інновації пов'язані з реалізацією інноваційних процесів. Терміни «інновація» та «інноваційний процес» близькі, але не ідентичні, то слід визнати, що «інноваційний процес пов'язаний зі створенням, освоєнням і поширенням інновацій» [3, с. 43]. Необхідно погодитися також з думкою вчених Дж. Брайта і Б. Твісса, що це – «єдиний свого роду процес, який поєднує науку, техніку, економіку, підприємництво та управління у єдине ціле» для одержання суттєвих ефектів і ліпшого задоволення суспільних потреб [12, с. 92].

За своїм характером інноваційні процеси поділяються на технічні, організаційні та соціально-економічні.

Технічні нововведення охоплюють процеси освоєння випуску нових видів продукції, а також процеси впровадження нових чи вдосконалення діючих технологічних процесів.

Організаційні інновації охоплюють процеси запровадження нових форм і методів організації наукової і виробничої діяльності трудових колективів.

Соціально-економічні нововведення охоплюють процеси активізації людського фактора, а також процеси з удосконалення економічних методів управління наукою і виробництвом шляхом: підготовки

й підвищення кваліфікації кадрів; морального стимулювання їх творчого ставлення до праці; повної реалізації функцій прогнозування, фінансування, ціноутворення, аналізу результатів діяльності тощо.

Необхідно зазначити, що технічні новинки мають безпосередній вплив на організаційні нововведення, а ті, в свою чергу, вимагають змін у господарському механізмі.

Отже, більшість нововведень має комплексний характер, а це, в свою чергу, свідчить про те, що межі між технічними, організаційними та соціально-економічними нововведеннями – умовні.

Слід зазначити, що на всіх етапах інноваційного процесу – від наукового обґрунтування ідеї створення продукту до його виготовлення – підприємству необхідні відповідні кадрові, матеріально-технічні, інформаційні, організаційні й фінансові ресурси. Разом з тим, складність інноваційного процесу припускає наявність не тільки прямих, але й зворотних зв'язків між різними його стадіями, що робить існуючу класифікацію умовною. На нашу думку, про оцінку наявного інноваційного потенціалу підприємства можна говорити перед початком інноваційного циклу або на кожній із його стадій. Що стосується ефективності використання інноваційного потенціалу підприємств, то висновки щодо її оцінки можна робити лише після закінчення інноваційного процесу в певному циклі. Хоча можливим є також визначення ефективності використання окремого ресурсу після закінчення кожного з етапів інноваційного процесу [5].

Висновки з даного дослідження. Таким чином, реалії сьогодення потребують від керівників підприємств усвідомлення важливості інноваційної спрямованості підприємства з визначенням пріоритетних напрямків його розвитку, забезпечення конкурентоспроможності продукції, піклування про ефективність виробництва тощо. Подолання інноваційного застою та підвищення ефективності виробництва потребує розробки нових моделей, методів, підходів і принципів формування стратегічної політики, зокрема, комплексності, систематичності, оперативності, цілеспрямованості, інформаційної відкритості, креативності та ініціативності.

Також необхідно, щоб керівництво й персонал опановували цілісну систему знань, яка ґрунтуються, як на соціально орієнтованих професійних вміннях, навичках, так і на глобально орієнтованих управлінських знаннях, які дозволяють ефективно управляти інноваційними процесами розвитку підприємства, що у свою чергу, позитивно впливає на інноваційний розвиток суспільства.

Література

1. Близнюк Т.П. Інноваційна діяльність підприємства в умовах циклічності розвитку економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спеціальність 08.00.04 [Електронний ресурс] / Т.П. Близнюк ; Харківський національний економічний ун-т. – Харків, 2008. – 20 с.
2. Богатирьов І.О. Ефективність розвитку підприємств / І.О. Богатирьов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 7-8 (26-27). – С. 73-79.
3. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико–производственных систем / В.А. Забродский, Кизим Н.А. . – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 72 с.
4. Економічна енциклопедія : в 3 томах. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – Том 1. – 864 с.
5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник. / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
6. Лященко О.В. Проблеми оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства / О.В.Лященко // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 176-180.
7. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент : учебник / В.Г. Медынский. – М. : ИНФРА–М, 2005. – 240 с.
8. Перлаки И. Нововведения в организациях / И. Перлаки ; пер. со словацк. – М. : Управление персоналом, 2002. – 254 с.
9. Підкамінний М., Ціпурида В.С. Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=480>. – Назва з екрану.
10. Самсонова К.В., Буряк В.О. Інноваційний розвиток, його роль та вплив на економічне зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://do.gendocs.ru/docs/index-24439.html>.
11. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто: – Пер. с венгер. – М.: Прогресс, 2005. – 376 с.
12. Твисс Б. Управление нововведениями [Текст] / Б. Твисс. – М. : Экономика, 2009. – 272 с.
13. Уткин Э.А., Сатабаева К.Т., Сатабаева Р.К. Инновации в управлении человеческими ресурсами предприятия / Э.А. Уткин, К.Т. Сатабаева, Р.К. Сатабаева. – М. : Теис, 2002. – 219 с.
14. Хучек М. Стратегия управления трудовым потенциалом предприятия. – М. : Прогресс-Универс, 2000. – 315 с.
15. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й.А.Шумпетер ; пер. с нем. В.С. Автономова и др. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 401 с.
16. Drucker P.F. The discipline of innovation. – Harvard Business Review. – 2002. – № 80 (8). – P. 95–101.

Мусієнко О. Л.,
асистент кафедри економічної кібернетики
Вінницький національний аграрний університет

ФАКТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку світової економіки в жодній країні ефективне господарювання не може здійснюватись без залучення та ефективного використання інвестицій. У економіці країни інвестиції відіграють важливу роль. Для отримання інвестиційних ресурсів підприємство має бути інвестиційно привабливим. На сьогодні для України сільське господарство є ключовою галуззю, яка має досить потужний інвестиційний потенціал. Нарощування обсягів інвестицій і підвищення ефективності їх використання у аграрному виробництві – необхідна умова подальшого розвитку сільського господарства України. Особливістю інвестиційної діяльності у аграрному виробництві є те, що вона змушена відбуватися в умовах суттєвого скорочення фінансових можливостей інвесторів у зв'язку з поширенням світової кризи на фінансовий і реальний сектори національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління інвестиційною діяльністю досліджували такі зарубіжні вчені, як Александер Г., Беренс В., Бистряков А.Я., Бэйли Дж., Гтман Л. Дж., Джонк М.Д., Марголін А.М., Хавранек П.М., Хачатуров Т.С., Шарп У. Вагомий внесок у дослідження питань, пов'язаних із інвестиційною діяльністю підприємств внесли Бланк І.О., Борщ Л.М., Войнаренко М.П., Гойко А.Ф., Губарь О.В., Загородній А.Г., Крупка М.І., Кужелева Г.О., Майорова Т.В., Макарій Н.П., Нейкова Л.І., Носова О.В., Пересада А.А., Петрович Й.М., Підхомний О.М., Рогожин П.С., Саблук П.Т., Федоренко В.Г., Філіппова С.В., Хрущ Н.А., Черваньов Д.М., Чумаченко М.Г., Шилов Е.І. та ін. У більшості робіт науковців вказується на зниження інвестиційної привабливості підприємств, тому стає важливим вивчення проблем і можливостей залучення інвестицій у діяльність цих підприємств. Зазначене вимагає розробки нових підходів щодо удосконалення управління діяльністю сільськогосподарських підприємств з метою підвищення рівня їх інвестиційної привабливості.

Постановка завдання. Мета статті – розкрити стан та проблеми інвестування підприємств аграрного виробництва, дослідити чинники, які визначають підвищення інвестиційної привабливості цих підприємств в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальними питаннями економічної політики держави є структурна перебудова і модернізація сільськогосподарського виробництва та розвиток інноваційної моделі економічного зростання. Неодмінними умовами розвитку сільського господарства є активізація інвестиційної діяльності, нарощування виробничого потенціалу галузі, забезпечення правової бази формування сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату в агросфері тощо. Пріоритетними напрямками реалізації аграрної політики є нарощування виробництва та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору, збільшення експорту сільськогосподарської продукції, розвиток інфраструктури аграрного ринку, формування цілісної системи фінансово-кредитного забезпечення підприємств агропромислового комплексу, вдосконалення механізмів реалізації та захисту прав громадян на землю, а також створення привабливих умов для розвитку соціальної сфери села.

На сьогоднішній день стан інвестиційної діяльності у аграрному секторі економіки України знаходиться на низькому рівні, а інвестиційний клімат є несприятливим для інвесторів. Саме тому інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств залишається низькою, а управління інвестиційною діяльністю таких підприємств – малоефективним. Для зміни ситуації та залучення коштів у інвестиційний процес виникає потреба в удосконаленні управління інвестиційною діяльністю підприємств, зокрема, підприємств аграрного виробництва, й у забезпеченні на цій основі активізації інвестування.

З огляду на європейський вибір України, не втрачає актуальності розробка напрямів покращення інвестиційного клімату і шляхів підвищення активності інвестиційного процесу. Метою інвестиційної політики є забезпечення постійного відтворювального процесу в економіці, зокрема, на основі якісного відновлення основних і оборотних фондів. Досягнення такої мети потребує не тільки нарощування інвестиційних ресурсів підприємств, а й підвищення економічної ефективності їх використання. Інвестиції в об'єднанні з інноваціями мають давати позитивний ефект – сприяти збільшенню обсягу реалізованої продукції, зниженню вартості одиниці продукції і покращенню її якості, підвищенню рентабельності виробництва, покращенню умов праці та збільшенню її продуктивності. Для України це особливо актуально, оскільки повноцінна інтеграція економіки у світову систему господарювання уможливорюється лише за умов випереджаючого розвитку, котрий базується на широкому використанні інновацій. Необхідною умовою розвитку аграрного сектору економіки нашої держави є впровадження відповідних адекватних державних програм, спрямованих на покращення інвестиційного клімату і підвищення ефективності інвестування [1].

Існуюча система управління інвестиціями аграрних підприємств не позбавлена недоліків, серед яких: 1) недостатня розробленість теоретико-методологічних і методичних початків інвестування в умовах ринкової трансформації; 2) обмеженість важелів сприяння активізації інвестиційної діяльності, насамперед, у напрямку більш широкого притягнення фінансових ресурсів; 3) недостатнє використання в управлінні інвестиційною діяльністю організаційно-планових регуляторів, що повинні стати одним із найважливіших аспектів активізації інвестування. Водночас існує великий розрив між потенціалом виробництва і можливостями його фінансування, що є свідченням недоскональності інвестиційної діяльності в агросфері країни. Все це вказує на необхідність використання усього комплексу важелів (державних й ринкових) для формування інвестиційної привабливості сільськогосподарського виробництва і залучення достатнього для діяльності підприємств обсягу інвестиційних ресурсів у вітчизняну економіку [2].

Інвестиційна привабливість не є окремим фінансово-економічним показником, а являє собою сукупність кількісних і якісних показників – оцінок зовнішнього й внутрішнього середовища (політичного, економічного, соціального, правового) та внутрішнього позиціонування об'єкта у зовнішньому середовищі, оцінкою його фінансово-технічного потенціалу, що дає змогу варіювати кінцевим результатом функціонування підприємств.

У сучасній економічній літературі немає чіткого визначення інвестиційної привабливості та системи її оцінок. Багато спеціалістів прирівнюють інвестиційну привабливість до оцінки ефективності інвестиційних проектів, але інвестиційна привабливість підприємства є сукупністю характеристик його виробничої, комерційної, фінансової, управлінської діяльності та особливостей інвестиційного клімату, котра свідчить про доцільність здійснення інвестицій в це підприємство. Перевагу отримує інвестиційно-привабливіший об'єкт, тому першочерговим завданням є максимальне підвищення інвестиційної привабливості [3, с. 119-137]. Основними цілями оцінки інвестиційної привабливості, при цьому, є визначення поточного стану підприємства і перспектив його розвитку; розробка заходів підвищення інвестиційної привабливості; залучення інвестицій у відповідних до інвестиційної привабливості обсягах та отримання комплексного позитивного ефекту від освоєння залученого капіталу.

Окреслимо внутрішні та зовнішні чинники, які впливають на процеси залучення інвестицій та визначають інвестиційну привабливість підприємств аграрного виробництва. Для зручності подамо узагальнену інформацію у вигляді таблиці 1:

Таблиця 1

Внутрішні та зовнішні фактори, які визначають інвестиційну привабливість підприємств аграрного виробництва

	Позитивні	Негативні
Зовнішні	Сприятливий клімат	Нестабільність вітчизняного законодавства
	Наявність ресурсно-сировинної бази	Значне податкове навантаження підприємств
	Наявність науково-промислового потенціалу	Додаткове зниження прибутків вітчизняних виробників через необґрунтовано високу частку імпортного продовольства на внутрішньому українському ринку (звуження ринку збуту)
	Вигідне географічне розташування	Низька частка залучених коштів вітчизняних інвесторів
	Різноманітність форм власності	Низький рівень організаційного регулювання інвестиційної діяльності
	Руйнування монополізації виробництва	Загальний спад виробництва
	Створення сучасних програмних продуктів та інформаційних технологій	Високі ставки за кредити
	Стабілізація зовнішньоекономічної діяльності	Незавершеність процесів земельної реформи та інституційних перетворень в сільському господарстві та в суміжних галузях АПК
Внутрішні	Достатня матеріально-технічна база	Збитковість підприємств аграрного виробництва
	Висока частка власного капіталу в загальному обсязі капіталу	Низький рівень ліквідності
	Впровадження ресурсозберігаючих ефективних технологій	Низький рівень інформаційного забезпечення
	Достатній рівень інвестиційної привабливості	Коливання темпів виробництва
		Зменшення наукомістких виробництв

Джерело: розроблено автором

Інвестиційна криза в АПК, що має місце протягом останніх років, за економічним змістом – прямий результат системно-фінансової кризи аграрно-промислової сфери. За оцінками М.І. Кісіля [4],

основними причинами кризи в АПК є скорочення власних інвестицій товаровиробників внаслідок різкого погіршення їх фінансового стану і знецінення інвестиційних ресурсів в умовах інфляції; зменшення обсягів прямої державної інвестиційної підтримки, які не були компенсовані за рахунок власних та залучених джерел фінансування; різке погіршення умов одержання кредитів, розміри відсотків, які перевищували рівень беззбитковості інвестицій; криза фінансово-кредитної і банківської системи; зростання неплатежів, порушення господарських зв'язків, руйнування системи матеріально-технічного постачання, поглиблення цінового диспаритету тощо. Непослідовність економічних реформ в аграрному секторі економіки України, їх повільний перебіг поглибили негативні наслідки інвестиційної кризи у сільському господарстві. На фоні зростання інвестицій в економіку України в сільському господарстві їх обсяги нарощувалися повільно.

Важливим чинником підвищення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектора є покращення якості виробленої ними продукції, приведення її у відповідність до міжнародних стандартів. Сучасні стандарти мають надавати новий імпульс розвитку інноваційних технологій, відігравати значну роль у вирішенні питань захисту навколишнього середовища, удосконаленні програм безпеки й охорони здоров'я, покращенні якості життя і розвитку економіки в цілому. Вони сприятимуть виробництву високоякісної конкурентної продукції, а також розширенню експортних можливостей підприємств АПК [5]. Значні перспективи українські аграрні підприємства мають і матимуть з виробництва органічної продукції, попит на яку буде зростати, а ціни – перевищувати ціни на традиційну продовольчу продукцію на 40-50% [6].

Слід відзначити, що останніми роками спостерігається зміна інвестиційних пріоритетів в АПК. Основний приріст інвестицій було спрямовано в сільське господарство, зокрема, у тваринництво. Особливого значення для підвищення інвестиційної привабливості АПК набуває проблема трансферу інноваційних технологій, що вимагають значних інвестицій. Більшість наукових розробок для українського АПК нині створюють науковці Української академії аграрних наук (УААН). Найбільша кількість інноваційних розробок здійснена для рослинницької (33%), тваринницької (1 %) галузей і землеробства (10%). Проте зазначені види інноваційної продукції суттєво різняться за умовами і можливостями реалізації, отже вплив на результати виробничої діяльності аграрних підприємств не є однаковим.

Для дослідження динаміки обсягів інвестицій у виробництво сільськогосподарської продукції наведемо динаміку самого виробництва протягом 2004-2011 років у Вінницькій області. Індекси виробництва продукції сільського господарства у Вінницькій області наведено у табл. 2:

Таблиця 2

**Індекси виробництва продукції сільського господарства
у Вінницькій області за 2005-2011 рр.**

Показник	Рік						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Індекси виробництва сільсько-господарської продукції	102,5	105,7	92,7	126,2	96,7	100,1	117,4

Джерело: [7, с. 85]

За даними табл. 2 побудовано діаграму (рис. 1), з якої бачимо, що виробництво сільськогосподарської продукції протягом останніх років не є стабільним і не має чіткої тенденції до зростання чи до спадання, але протягом останніх 3-х років відбувається незначне зростання обсягів виробництва.



**Рис. 1. Виробництво сільськогосподарської продукції у Вінницькій області
за 2004-2011 рр.**

Джерело: розроблено автором

Зокрема, протягом останніх двох років за даними Головного управління статистики у Вінницькій області (за попередніми розрахунками) у 2012 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва порівняно з 2011 р. склав 96,2%, у т.ч. в аграрних підприємствах – 95,9%, господарствах населення – 96,6% (рис. 2).

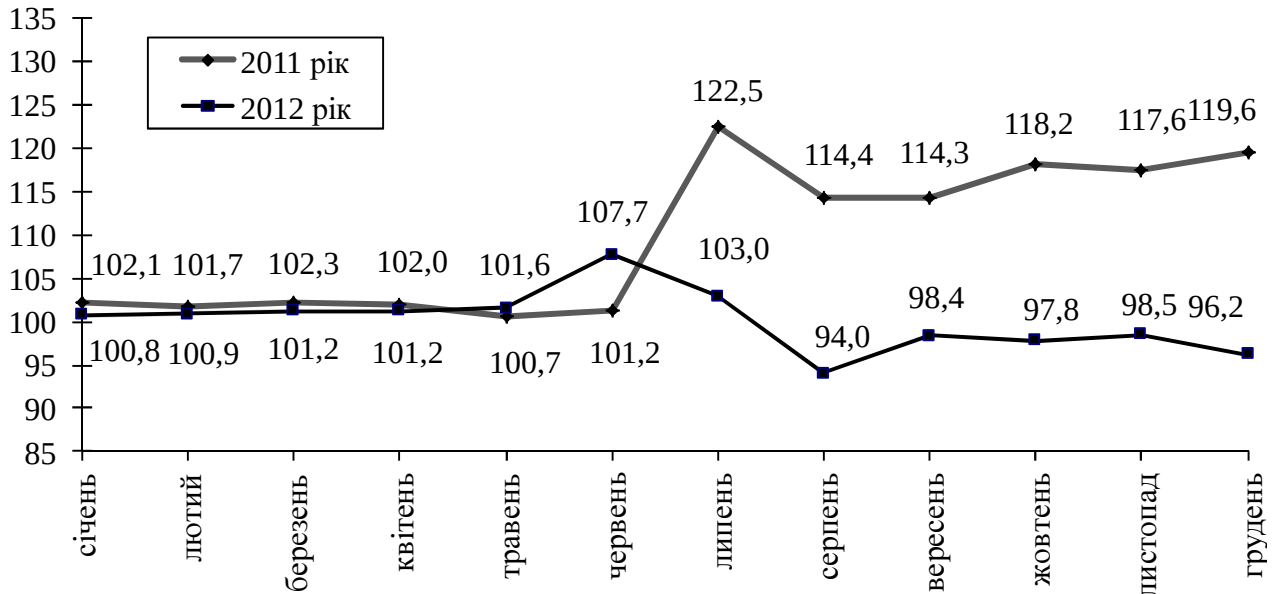


Рис. 2. Динаміка обсягу сільськогосподарського виробництва (наростаючим підсумком з початку року в % до відповідного періоду попереднього року) у Вінницькій області

Джерело: [8]

Індекс обсягу виробництва продукції рослинництва у 2012 р. порівняно з 2011 р. склав 91,6%, у т.ч. в аграрних підприємствах – 89,8%, господарствах населення – 94,7 %. У 2012 р. індекс обсягу виробництва продукції тваринництва порівняно з 2011 р. склав 110,6 %, у т.ч. в аграрних підприємствах – 142,4%, у господарствах населення – 99,5%. Порівняно з 2011 р. в аграрних підприємствах (крім малих) обсяг вирощування худоби та птиці зріс у 1,8 раза, у т.ч. великої рогатої худоби – на 0,5% та птиці – у 3,3 раза. Відношення загального обсягу вирощування до реалізації тварин на забій склало 110,8% проти 104,1% у 2011 р. [8].

При достатньо стабільній економічній ситуації в країні суб'єкти підприємництва, зокрема, й аграрного сектору, використовують наступні методи фінансування інвестицій [9]:

1. Самофінансування за рахунок власних коштів, створених на базі таких джерел, як амортизаційні відрахування і прибуток. У зв'язку з кризовими явищами в економіці прибуток більшості підприємств аграрного виробництва є низьким, тому інвестування уможливується фактично лише за умов наявності необхідної суми амортизаційних відрахувань. У більшості аграрних підприємств за останні роки суттєво скоротилися основні засоби, тому суми амортизаційних відрахувань не можуть бути значними.

2. Акціонування – залучення інвестиційних ресурсів за допомогою випуску цінних паперів, зокрема акцій. Цей метод вважається одним із найбільш ефективних для суб'єктів підприємництва промисловості, торгівлі, фінансового сектору економіки. В аграрному комплексі акціонерних товариств дуже мало, а тому тільки окремі підприємства можуть розраховувати на одержання необхідних фінансових коштів для здійснення інвестиційної діяльності за умов випуску нових акцій.

3. Кредитування – одержання позик або від банківських структур, або за рахунок випуску облігаційних позик, або за рахунок фінансового лізингу. Проте в умовах кризи аграрні підприємства можуть розраховувати лише на лізингові операції відносно основних засобів виробництва.

4. Пайове фінансування – здійснюється приватними інвесторами або власниками кооперативів, товариств з обмеженою відповідальністю. Таке фінансування інвестиційної діяльності може відбуватися за будь-яких умов, у т.ч. в період фінансової кризи, тому що деякі приватні інвестори мають необхідні фінансові ресурси і з метою підвищення ефективності власного аграрного виробництва можуть вкласти свої кошти в інвестиційну діяльність.

5. Пряме іноземне інвестування. В умовах кризи прямі іноземні інвестиції малоімовірні, тому що іноземний капітал вкладається в тих країнах, де економічна криза практично не зачепила реальний або фінансовий сектори економіки. Можна лише сподіватися на те, що при закінченні кризових явищ деякі іноземні інвестори зацікавляться у вкладанні грошового капіталу в об'єкти сільськогосподарського виробництва з метою подальшого одержання прибутку.

Однією з головних причин низького рівня прямого іноземного інвестування в АПК України сьогодні порівняно з іншими країнами залишається несприятливий інвестиційний клімат. Цей інвестиційний клімат характеризують низька купівельна спроможність; нестабільність наявної нормативно-правової бази; наявність тіньової економіки, що спричиняє не конкурентоспроможність продукції офіційної економіки; відсутність чітко визначених пріоритетів регіональної та державної політики; високий рівень корупції тощо [10]. Всі ці фактори відлякують іноземних інвесторів. Водночас представники багатьох іноземних компаній відкрито стверджують, що надходження масштабних інвестицій в Україну ускладнюється відсутністю стабільності навіть на короткий проміжок часу. Унаслідок цього привабливість українських компаній для іноземних інвесторів не зменшується, але деякі з них займають вичікувальну позицію.

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України мають тенденцію до зростання. Вони відображені у табл. 3 та графічно на рис. 3 [7, с. 145].

Таблиця 3

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України

Показник	Рік						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	На 31.12.11
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США	16890,0	21607,3	29542,7	35616,4	40053,0	44806,0	49362,3



Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції в економіці України

Джерело: розроблено автором

Слід зауважити, що частка вкладання прямих іноземних інвестицій у сільське господарство становить всього 1,6 % (813,4 млн. дол. США) від їх загальної кількості (49362,3 млн. дол. США), зокрема, у Вінницькій області – 0,2 % (226,0 млн. дол. США), тоді як у промисловість – 30,9 % (15238,6 млн. дол. США) [7, с. 146-147].

Україна зацікавлена у притоці прямих інвестицій, оскільки вони не збільшують зовнішній борг (а навпаки, сприяють одержанню коштів для його погашення), забезпечують ефективну інтеграцію національної економіки у світову завдяки виробничій та науково-технічній кооперації, слугують джерелом капіталовкладень, причому у формі сучасних засобів виробництва, залучають вітчизняних підприємців до передового господарчого досвіду. Потенційно Україна може бути однією з провідних країн залучення прямих та портфельних іноземних інвестицій. Цьому сприяє її достатньо великий внутрішній ринок, порівняно кваліфікована й водночас дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси та наявність інфраструктури, хоч і не надто розвиненої. Проте, притоку приватного національного й іноземного капіталу в інвестиційну сферу перешкоджають політична нестабільність, інфляція, недосконалість законодавства, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення. Ці проблеми є взаємопов'язаними, що посилює їх негативний вплив на загальну інвестиційну ситуацію в країні. Особливого значення для посилення інвестиційної активності набувають законодавчі гарантії для інвесторів.

Висновки з даного дослідження. Інвестиційне відродження аграрного сектору України сприятиме формуванню потужного виробничого потенціалу, який забезпечить комплексне розв'язання проблем розвитку сільського господарства. Одна з найголовніших проблем, що стримує розвиток сільського господарства України і розширення його інвестиційної діяльності є, насамперед, низька інвестиційна привабливість підприємств АПК. Своєчасна оцінка інвестиційної привабливості

підприємства з метою прогнозування перспектив подальшого ефективного розвитку аграрного сектору сприятиме відкриттю нових можливостей диверсифікації для вітчизняних й іноземних інвесторів, підвищенню гарантій вкладення коштів іноземних інвесторів в інвестиційні проекти. Впровадження комплексної програми інвестування в аграрний сектор економіки стимулюватиме її перехід на якісно новий інноваційний тип розвитку та сприятиме підвищенню конкурентоспроможності галузі.

Література

1. Захарін С.В. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку / С.В. Захарін // Фінанси України. – К., 2004 – № 10. – С. 72.
2. Гальчинский А. Становление инвестиционной модели экономического роста Украины / А. Гальчинский, С. Левочкин // Экономика Украины. – К.: 2004 – № 6.– С. 4-11.
3. Носова О.В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи / О.В. Носова // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 119-137.
4. Саблук П.Т. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / П.Т. Саблук, М.І. Кисіль, М.Ю. Коденська; ред. М.І. Кісіля, М.Ю. Коденської. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 478 с.
5. Купінець Л.Є. Організаційно-економічні аспекти технічного регулювання в аграрному секторі України / Л.Є. Купінець, С.К. Харічков // Регіональна економіка. – 2007. – № 3. – С. 109-121.
6. Шубравская Е. Рынок органической продукции и перспективы его развития в Украине / Е. Шубравская // Экономика Украины. – 2008. – № 1. – С. 53-61.
7. Україна у цифрах 2011. Державна служба статистики України. Статистичний збірник. / За ред. О.Г. Осауленка. – Київ. – 2012. – 250 с.
8. Головне управління статистики у Вінницькій області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua>.
9. Блажевич О. Г. Інвестиції в аграрне виробництво в сучасних умовах розвитку економіки України / В. Я. Плаксиенко, О. Г. Блажевич // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2008. – № 1. – С. 68-71.
10. Жарун О.В. Фактори активізації інвестиційного клімату в АПК / О.В. Жарун // Матеріали всеукр. наук. конф. молодих учених – Умань: УДАУ, 2008. – С. 59-61.

УДК 330:101.22

Галунець Н.І.,
асистент кафедри
світового сільського господарства
і зовнішньоекономічної діяльності
Муленко К.Ю.,
Миколаївський національний аграрний університет

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

Постановка проблеми. Активізація інвестиційної діяльності спрямована на залучення фінансових і матеріальних ресурсів вітчизняних і зарубіжних інвесторів, а також раціональне їх використання в аграрному секторі української економіки. Кількість вкладених інвестицій у сільське господарство є одним із критеріїв ефективності його функціонування. Інвестори, якікладають інвестиції в аграрні підприємства, повинні бути впевнені у правильному виборі ділового партнера та збереженні і ефективному їх використанні. Оцінка інвестиційної привабливості розглядається на рівні країни, галузі, регіону, підприємства. Причому, підприємство у цій системі є кінцевою точкою вкладання коштів, де реалізуються конкретні проекти, а привабливість кожного інвестиційного проекту визначається для всіх складових національного господарства – країни, галузі, регіону, підприємства. У зв'язку із цим, набуває актуальності оцінювання інвестиційної привабливості аграрних формувань. Наявність повноцінних і коректних методик дозволило б підприємствам сільського господарства самостійно регулярно проводити оцінку своєї інвестиційної привабливості та звертати увагу на проблемні ділянки з метою коректування своєї діяльності у даних напрямках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні основи оцінювання інвестиційної привабливості відображені у роботах як зарубіжних авторів: Е. Хансена, Р. Харрода, Р. Хоутрі,

Е. Чемберліна, так і вітчизняних О.А. Алексєєва, Г.І. Великоіваненка, І.О. Бланка, М.С. Герасимчука, В.М. Хобти, А.В. Мешкова, А.В. Матвійчука, О.В. Нечипорука, С.В. Юхимчука, А.А. Садекова, О.М. Ястремської, Г.О. Харламової, Н.Ю. Брюховецької та інших. Науковцями пропонуються різноманітні підходи до вирішення цієї проблеми, починаючи з первинної ланки виробництва – підприємства і, закінчуючи рівнем державного управління. Однак, основною особливістю більшості запропонованих підходів є орієнтація лише на розрахунок фінансових показників, що створює певне коло невирішених питань.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд теоретичних положень, методичних підходів і розробка рекомендацій щодо вдосконалення оцінювання інвестиційної привабливості аграрних підприємств за допомогою PPSFM-аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з причин повільного зростання продуктивності та виробництва аграрної продукції є несприятливий інвестиційний клімат, а саме – недостатньо прозоре, непослідовне і обтяжливе для бізнесу державне регулювання. Зважаючи на несприятливий інвестиційний клімат, країні не вдається залучати достатній обсяг інвестицій для стимулювання подальшого розвитку і зростання економіки, а аграрному сектору не можливо повною мірою скористатися сприятливими природними умовами та високими світовими цінами на сільськогосподарську продукцію. Таку одноголосну думку висловлюють представники як бізнесу, так і експертного середовища.

На формування інвестиційної привабливості аграрного сектору впливають наступні фактори: потреба у ресурсних поставках сировини для власних переробних потужностей; наявність власних каналів та ринку збуту сільськогосподарської продукції; інтелектуальний потенціал у галузі; високий рівень рентабельності окремих виробництв у сільському господарстві; результативність сільського виробництва, а також економічна стабільність регіонів [3].

З позиції суб'єктів інвестування, важливе значення має, насамперед, експертна оцінка поточного стану та потенціалу об'єкту інвестування. Проведення експертних оцінок інвестиційної привабливості спрямоване на виявлення існуючих закономірностей, урахування яких може бути використане для підготовки рекомендацій і поліпшення інвестиційного клімату. З позиції об'єкта інвестування, необхідним є дослідження впливу основних параметрів розвитку галузі на підвищення або зменшення інтересів інвесторів до визначеного об'єкту інвестування [1].

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства відкриває нові можливості диверсифікації для вітчизняних й іноземних інвесторів, підвищує гарантію вкладення коштів іноземних інвесторів у інвестиційні проекти.

Оцінка й аналіз інвестиційної привабливості – це можливість виявити недоліки у діяльності підприємства, передбачити заходи щодо їх ліквідації та поліпшити можливості залучення інвестиційних ресурсів. А це, у свою чергу, дає можливість інвесторам визначитися у своєму рішенні про інвестування у дане підприємство [11].

Методика визначення інвестиційної привабливості підприємства – це інтегральна характеристика об'єктів майбутнього інвестування з урахуванням сукупності факторів зовнішнього й внутрішнього впливу, перспективності, вигідності, ефективності й прийнятного рівня ризику вкладення інвестицій у його розвиток за рахунок власних коштів і засобів інших інвесторів.

Початок методології порівняльного вивчення був покладений І.Кантом. Порівняння є одним із методів економічного аналізу, за допомогою якого предмет (явище), що вивчається, характеризується через співвідношення, вимірювання, зіставлення з іншими одноякісними предметами або явищами.

На думку А. Гайдуцького, для оцінки інвестиційної привабливості потрібно використовувати метод порівнянь, який має охоплювати такі основні складові інвестиційного процесу: порівняння між об'єктами інвестування, між суб'єктами інвестування (інвесторами) та між умовами інвестування (чинниками інвестиційної привабливості) [5]. Вчений вважає, що для порівняння між об'єктами й умовами інвестування може бути використано матричний метод підготовки вихідних даних. За вертикаллю розташують об'єкти інвестування, а за горизонталлю – показники, які характеризують умови інвестування, а точніше, чинники інвестиційної привабливості об'єктів інвестування.

В.І. Благодатний вважає, що на макрорівні оцінка інвестиційної привабливості – це інтегрована характеристика окремих регіонів країни з позицій інвестиційного клімату, рівня розвитку продуктивних сил, інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення інвестиційних ресурсів та інших факторів, які суттєво впливають на формування доходності інвестицій та зменшення інвестиційних ризиків [1].

Для оцінки інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки регіонів О.Сталінська пропонує використати матричний метод і такі показники як чисельність населення; зростання виробництва сільгосппродукції; освоєння інвестицій в аграрний сектор; фінансові результати від діяльності сільськогосподарських підприємств; експорт сільськогосподарської продукції; кредиторська заборгованість аграрних підприємств; рівень заробітної плати; заборгованість в оплаті праці [12]. По кожному із зазначених показників пропонується розрахувати конкретні, мінімальні, максимальні, нормовані та еталонні значення. Шляхом порівняння цих значень показників визначається рівень інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки регіону відносно інших регіонів. На наш погляд, суть методу

обрано правильно – порівнянність аграрного сектору економіки регіонів, однак, його методична частина надто ускладнена обчисленням великої кількості показників за чотирма їх значеннями.

Оцінювати інвестиційну привабливість галузей (зокрема, сільського господарства) І. Бланком було запропоновано через інтегральний показник, розрахований шляхом підсумовування добутків рангового значення кожного синтетичного показника на його значимість (у відсотках) при прийнятті інвестиційних рішень [2].

Інший підхід, який застосовується для оцінки інвестиційної привабливості, ґрунтується на вивченні інвестором співвідношення прибутковості й ризику, а також їх взаємозв'язку [10]. Для оцінки інвестиційної привабливості регіонів ученими запропоновано використання п'яти груп показників:

- 1) оцінка економічного розвитку регіону;
- 2) оцінка рівня розвитку інвестиційної інфраструктури;
- 3) оцінка демографічної характеристики регіону;
- 4) оцінка рівня розвитку ринкових відносин та інфраструктури;
- 5) оцінка інвестиційного ризику [6].

Однією з найбільш поширених є Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Вона розроблена за ініціативою керівництва Агентства з питань банкрутства відповідно до Закону України від 18 вересня 1991 року «Про інвестиційну діяльність», Наказу Президента України від 17 червня 1996 року «Про утворення Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій» та Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 року. Мета застосування цієї методики — на основі визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств та організацій забезпечити прискорення реалізації інвестиційних проектів, заохотити до здійснення інвестицій вітчизняних та іноземних підприємців, надати методичну допомогу спеціалістам, які займаються розробкою заходів з проведення оздоровлення виробничої сфери. Ми погоджуємося з думкою Захарової Н.Ю. [7], що дана методика не враховує галузеву специфіку діяльності підприємств, запропонована методика розрахунку показників не відповідає сучасним формам фінансової звітності підприємств; для розрахунку пропонується досить значний перелік показників, що знижує оперативність отримання кінцевого результату; відсутня шкала інтегральних показників, за якою можна було зробити висновок щодо якісного рівня інвестиційної привабливості.

При здійсненні оцінки інвестиційної привабливості вітчизняних сільськогосподарських підприємств необхідно урахувати нестабільність економічної ситуації в Україні, використовуючи при цьому відповідні методики. Тому, на наш погляд, заслуговує на увагу пропозиція М.В. Вовк [4] щодо доцільності проведення оцінки інвестиційної привабливості за методом прогнозування й дисконтування грошових потоків, який базується на одному з основних принципів фінансової теорії: вартість активів дорівнює скоригованій поточній вартості грошових потоків.

Оцінка інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства передбачає здійснення всебічного фінансового аналізу його діяльності, за якого потрібно враховувати показники: норма прибутковості капіталу, рентабельність основної діяльності, коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт фінансової стійкості. Таким чином, можна стверджувати, що основним методом оцінки інвестиційної привабливості підприємств є аналіз його фінансового стану. Слід зазначити, що підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства за допомогою фінансових показників все рідше задовольняє потреби менеджерів, акціонерів, інвесторів.

Методичні дослідження інвестиційної привабливості мають ґрунтуватись на логіці інвестиційних рішень, яка передбачає вкладення коштів там, де більш сприятливі умови для інвестування [8]. Слід відзначити, що виходячи з цілей інвестування, першочерговій оцінці підлягають різні групи показників. Так, А.О. Єпіфанов виділяє таку залежність між показниками, що формують комплексну оцінку інвестиційної привабливості та цілями вкладення капіталу [9]. При оцінці інвестиційної привабливості аграрних підприємств необхідно виявити і оцінити всі умови, що можуть вплинути на повернення інвестицій. Їх можна умовно поділити на зовнішні (незалежні від постачальника) і внутрішні (безпосередньо пов'язані з постачальником).

В. Д. Немцов та П. Є. Довгань вважають, що оцінка інвестиційного клімату здійснюється шляхом оцінки та аналізу економічних, технологічних, соціальних, політичних, ринкових, міжнародних факторів [9].

Існуючі підходи копіюють досвід закордонних країн, деякі з них адаптовані до сучасних умов, але вони досить слабо працюють у сучасній практиці. Оскільки, як правило, такі методики використовуються у стабільному стані ефективного ринку: за умов інформаційної прозорості, універсальності статистичної й бухгалтерської звітності й, що важливо, її коректності. Іншою проблемою, з якою зіштовхується дослідник (інвестор), є відсутність повної й достовірної інформації про об'єкт оцінки й методик, які б відображали специфічні особливості аграрних підприємств.

Слід звернути увагу, що для обґрунтованої оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств необхідно мати якісну інформацію про діяльність підприємства, яка може бути отримана з різних джерел.

На наш погляд, для оцінки інвестиційної привабливості певного об'єкта можна використовувати запропонований О.О. Шапуровою PPSFM-аналіз, який дає можливість виявити перелік та відсоткове значення факторів впливу зовнішнього середовища [13]. Вважаємо за доцільне адаптувати даний метод на прикладі аграрних підприємств.

PPSFM-аналіз ставить за мету виявити ті фактори інвестиційної привабливості, які найбільше впливають на становище у регіоні, а також передбачити динаміку впливу цих факторів (сприятливу чи несприятливу).

PPSFM-аналіз можна представити наступним чином:

P (production) – виробництво;

P (personnel) – персонал;

S (supply) – постачання;

F (finances) – фінанси;

M (marketing) – збут.

Запропонований PPSFM-аналіз базується на експертному значенні, але у кінцевому результаті має кількісну оцінку впливу, а також враховує не тільки вплив окремих факторів на інвестиційну привабливість аграрних підприємств, а й взаємозалежність кожного фактора один від одного та встановлює пріоритетність факторів. Методику PPSFM-аналізу оцінки впливу зовнішнього середовища на інвестиційну привабливість аграрних підприємств пропонуємо проводити в такій послідовності:

- на першому етапі обирається об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження може бути аграрне підприємство, сільськогосподарський виробничий кооператив, фермерське господарство та підприємства інших форм господарювання;

- на другому етапі майбутній інвестор повинен визначитися з групою експертів з числа провідних фахівців об'єкта дослідження;

- на третьому етапі слід застосувати такі методи стратегічного аналізу як SWOT-аналіз та PEST-аналіз. Такий аналіз підкреслює, що стратегія повинна якнайкраще поєднувати внутрішні можливості аграрного сектору економіки регіону (його сильні і слабкі сторони) і зовнішню ситуацію, яка частково відображена у можливостях і загрозах;

- на четвертому етапі за допомогою опитування визначаємо, які фактори виділяють експерти. Здійснюється розрахунок частки експертів (опитаних), яка припадає на кожен фактор;

- п'ятий етап включає у себе побудову шкали за ознакою відносної важливості факторів інвестиційної привабливості аграрних підприємств. Розробляється таблиця шкал відносної важливості факторів. За максимальний бал обирається «5» і прирівнюється до 100%, відповідно, виходячи з відомих величин, знаходиться відносна важливість кожного фактора у балах;

- на шостому етапі потрібно провести розрахунок відносної важливості факторів інвестиційної привабливості аграрних підприємств;

- сьомий етап включає у себе побудову матриці парних порівнянь для оцінювання відносної ваги характерних причин зниження інвестиційної привабливості аграрних підприємств по кожній складовій;

- на восьмому етапі відбувається розрахунок відсоткового впливу факторів за допомогою ABC-аналізу – він є одним з методів раціоналізації, який може використовуватися в усіх функціональних сферах діяльності підприємства.

ABC-аналіз дозволяє: виділити найбільш суттєві напрями діяльності; направити ділову активність у сферу підвищеної економічної значущості і одночасно понизити витрати в інших сферах за рахунок усунення зайвих функцій і видів робіт; підвищити ефективність організаційних і управлінських рішень завдяки їх цільовій орієнтації;

- на заключному дев'ятому етапі здійснюється розподіл факторів за пріоритетністю на основі ABC-аналізу.

Отже, дотримання вказаної послідовності аналізу інвестиційної привабливості дозволить інвестору прийняти обґрунтоване рішення щодо раціональності здійснення інвестування.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, дослідивши існуючі методи оцінки інвестиційної привабливості, ми дійшли висновку, що не існує універсальної методики оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств, яка б дозволила оцінити велику кількість факторів, що впливають на інвестиційне середовище. Враховуючи сьогоденні умови середовища, в яких функціонують аграрні підприємства, використання PPSFM-аналізу дає можливість отримати об'єктивну оцінку інвестиційної привабливості аграрного підприємства і є важливою інформацією, що впливає на прийняття рішення з боку інвестора.

Література

1. Благодатний В.І. Прогнозування інвестиційної привабливості аграрного сектору Херсонської області / В.І. Благодатний, Л.О. Абсава // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – № 2. – С. 16-20.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / Бланк И.А. – К. : МП ИТЕМ Лтд: Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. – 447 с.

3. Вініченко І.І. Інвестиційна діяльність аграрних підприємств: монографія / І.І. Вініченко. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 444 с.
4. Вовк М.В. Організаційно-економічний механізм формування інвестиційної привабливості аграрних підприємств / М.В. Вовк // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – № 12. – С. 135–139.
5. Гайдуцький А.П. Суперечності інвестиційних процесів в аграрному секторі України / А.П. Гайдуцький // Статистика України. – 2008. – № 3. – С. 61-69.
6. Гуткевич С.А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики / С.А. Гуткевич. – К. : Изд-во Европ. ун-та, 2003. – 251 с.
7. Захарова Н.Ю. Проблеми оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств / Н.Ю.Захарова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2011. – № 3. – С. 76-80.
8. Коюда В.О. Основи інвестиційного менеджменту : навч. посібник / В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К. : Кондор, 2008. – 340 с.
9. Нємцов В.Д. Стратегічний менеджмент : навч. посібник / В.Д. Нємцов, П.Є. Довгань – Київ. – 2000. – 560 с.
10. Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – № 1(2). – 2007. – С. 120-126.
11. Сиволапенко Н. Інвестиційна привабливість України / Н. Сиволапенко // Економіст. – 2002. – № 6. – С. 84-85.
12. Сталинская Е. Оценка инвестиционной привлекательности регионов Украины / Е. Сталинская // Економіст. – 2003. – № 9. – С. 68-72.
13. Шапурова О.О. Оцінка сучасних механізмів господарювання та тенденцій розвитку за допомогою PPSFM-аналізу / О.О. Шапурова // Економіка та держава. – 2012. – № 10. – С. 29-35.

УДК 33.6.338

Зелінський Р.Р.,
аспірант* кафедри економіки підприємства
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічного розвитку все більш актуальним є твердження про те, що інтелектуальний потенціал персоналу – запорука розвитку підприємства, один з вагомих факторів економічного розвитку держави. Нажаль, в Україні спостерігаємо негативні процеси щодо його формування і використання. Практика показує, що вітчизняним підприємствам все важче вести конкурентну боротьбу на внутрішніх і зовнішніх ринках. Аналіз досвіду країн з високим розвитком економіки свідчить про те, що головними факторами підвищення рівня конкурентоспроможності є наступні: використання прогресивних науково-технічних досягнень, впровадження інноваційних продуктів, а також сучасна теорія і практика управління. В основі всіх цих складових знаходиться інтелект, тому саме йому, все частіше, відводиться домінуюча роль у конкурентній боротьбі. Підтвердженням цього є сучасна теорія менеджменту, яка зазначає, що інтелектуальний потенціал набуває все більш вагомого значення у «життєдіяльності підприємства».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування, використання та розвитку інтелектуального потенціалу (ІП) займалася велика кількість вітчизняних і зарубіжних вчених. Витоки вивчення генези формування і розвитку ІП сягають далекого минулого. Серед зарубіжних вчених заслуговують на увагу роботи: Дж. С. Міля [8], Й. Шумпетера [16], М. Фішера [15], А. Тофлера [17] та ін. Вітчизняний доробок у цій сфері формувалася у працях таких науковців як: С. Вовканич [3], Б. Данилишин [4], Ю. Канигін [6], В. Куценко [4], В. Петренко [10], В. Прошак [11], Є. Докторук [5], Ю. Савельєва [12], І. Бузько [2] та ін. Проте варто відмітити, що у цих працях недостатня увага надавалась аналізу факторів формування інтелектуального потенціалу на підприємствах, а тому дана проблема потребує подальших досліджень.

* Науковий керівник: Витвицький Я.С. – д.е.н., проф.

Постановка завдання. Метою статті є визначення факторів формування і використання інтелектуального потенціалу підприємства та їх впливу на його розвиток в умовах інноваційного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі формування і використання ІПП лежать певні фактори, які є рушійною силою, умовою, першопричиною будь-якого процесу. Вони виступають тією сукупністю першопричин, які зумовлюють протікання будь-якого процесу, і є головною передумовою становлення, розвитку і вдосконалення організації (підприємства) з моменту його створення аж до ліквідації. Відомо, що для будь-якого дослідження важливе значення має класифікація головних факторів впливу на досліджуване явище. Під класифікацією розуміють розподіл факторів за окремими групами, залежно від загальних ознак. Класифікація дозволяє виявити не тільки причини змін явища, але оцінити місце і роль кожного із факторів у формуванні величини результуючого показника за яким здійснюється оцінка явища.

Найважливішими є умови, процеси у яких формувалась і розвивалась особистість. Вони і є тими рушійними факторами формування і розвитку ІП. Відомо, що в процесі розвитку на особистість впливають три групи факторів, а саме: природні, економічні та інституційні., графічне зображення яких подано на рис.1.

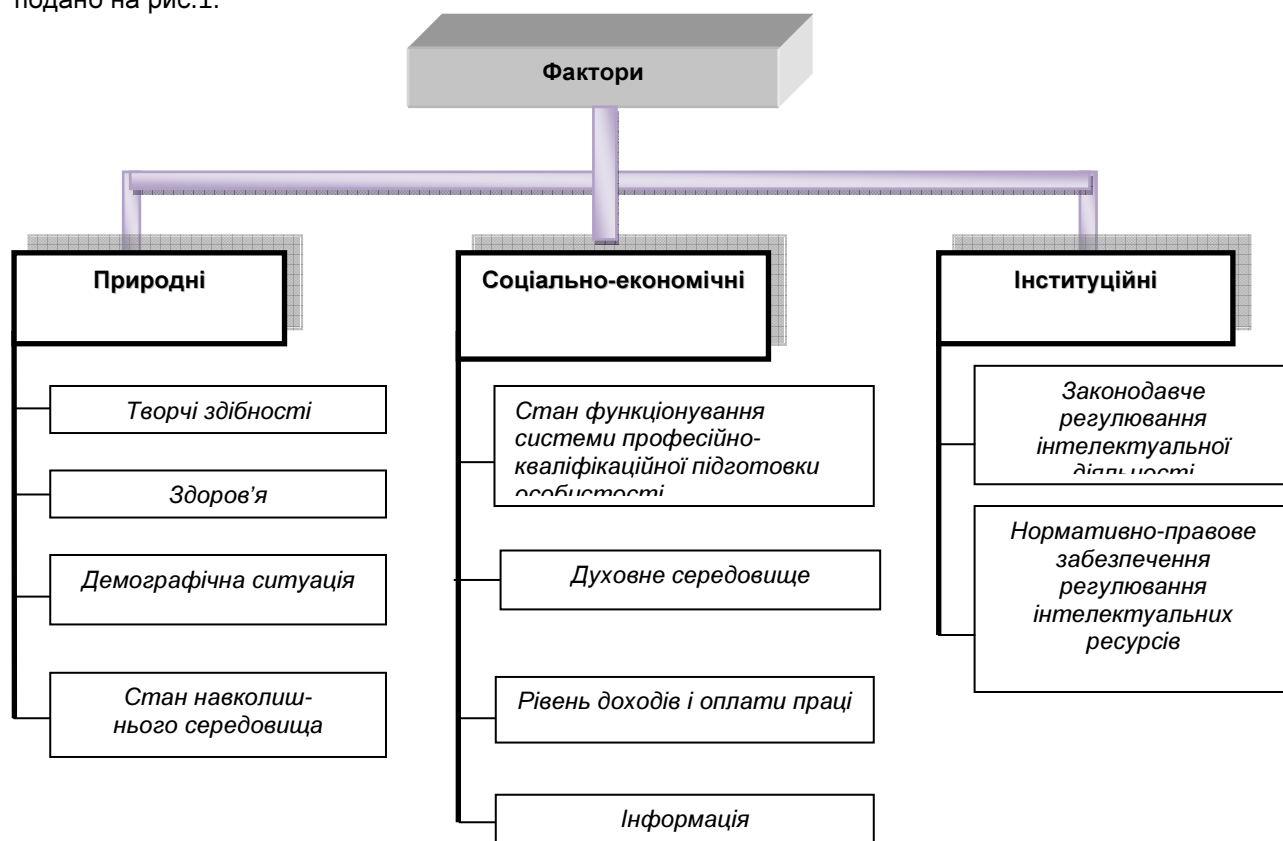


Рис.1 Фактори формування інтелектуального потенціалу особистості

Джерело: [розробка автора]

Так, до природних відносяться творчі здібності, здоров'я людини, демографічна ситуація та стан навколишнього середовища. Тобто, у даній групі присутні лише ті фактори, на які особистість ніякого впливу не має, які їй дістались від природи при народженні.

До другої групи відноситься сукупність факторів, які безпосередньо беруть участь у становленні особистості як такої, формують її подальший напрям розвитку. На нашу думку, особливої уваги заслуговує такий фактор як стан і якість системи професійно-кваліфікаційної підготовки особистості. Під даним фактором треба розуміти систему знань, яку здобуває особистість, починаючи з дитячого садка і закінчуючи вищим навчальним закладом. Її ґрунтовне значення випливає з того, що саме ця система відіграє домінуючу роль у формуванні інтелектуального потенціалу особистості, а відтак інтелектуального потенціалу підприємства.

Щодо третьої групи, то до неї відноситься нормативно-правове середовище, яке створює «невидимі рамки», у яких особистість перебуває у процесі свого існування.

Варто зауважити, що часто один і той же із розглянутих факторів, залежно від конкретних обставин, може мати вирішальну чи другорядну силу дії. Річ у тім, що особа в процесі життєдіяльності піддається одночасно впливу багатьох факторів, що змушує розглядати її розвиток в контексті сукупної дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Кожна людина володіє певним інтелектуальним потенціалом,

проте ступінь його розкриття та використання у кожного різний. В залежності від впливу на особистість фактори поділяють на фактори прямої та не прямої дії. Якщо освіта – є фактором прямого впливу, то непрямого, очевидно, будуть виступати такі: середовище, у якому формувалась особа, мотиваційні чинники, які спонукали або не спонукали її до певних дій. Як правило, саме соціальне становище спонукає особистість до «нестандартного мислення», яке часто приводить до нових відкриттів, ноу-хау, що і є, по великому рахунку, проявами інтелектуального потенціалу. Таких прикладів чимало, а саме розвиток таких особистостей як: Г. Форд, Б. Гейц, М. Вебер та інші. Саме соціальні умови стали домінантними у розкритті їхнього інтелектуального потенціалу.

Важливу роль відіграє і мотивація. Її доцільно розглядати з двох сторін. З одного боку, мотивація виступає рушійною силою для персоналу з метою задовольнити його певні бажання, а з іншого – важелем впливу підприємства на нього щоб отримати певні результати. Однак, мотиваційний чинник може проявлятися по-різному у кожної особистості. Для одних – він буде занадто слабким, щоб спонукати до самовдосконалення, а для інших – достатнім, щоб генерувати нові ідеї. Держава через інституційні чинники має забезпечити умови для формування та розвитку особистості, а відповідно інтелектуального потенціалу. Щодо підприємства, то першочерговим завданням керівника має стати така політика, яка могла б адекватно реагувати на ступінь креативності персоналу і заохочувати особистість до постійного вдосконалення. Така кооперація керівництва і особистості приведе до раціонального використання і стимулювання розвитку інтелектуального потенціалу персоналу. Цей двосторонній зв'язок дозволить забезпечити самоствердження особистості з одного боку і досягнення результату для підприємства – з іншого. Для прикладу можна навести компанію Microsoft, ринкова вартість якої, за приблизними оцінками, насьогодні складає 40 млрд. доларів, а частка інтелектуального капіталу в ній складає майже 94 % [1]. Нескладні обрахунки показують, що вартість інтелектуального капіталу компанії Microsoft становитиме більш 37,6 млрд. доларів. Це засвідчує те, що найбільшою цінністю у сучасному світі стає інтелектуальний потенціал, де інтелект працівника чи групи працівників безпосередньо виступає головним ресурсом у конкурентній боротьбі, а отже – головною цінністю організації. Тому, інтелект стає найважливішим ресурсом підприємства, хоча він має нематеріальний характер. Саме за нього ведеться боротьба між учасниками сучасного конкурентного середовища, і перемагає здебільшого та організація (підприємство), яка зможе виявити потенціал особистості, його розвинути, і як наслідок, використати у своїх цілях.

Проте, розвинути інтелектуальний потенціал особистості не означає його використовувати. Підтримання на певному рівні використання інтелектуального потенціалу впродовж конкретного періоду, інколи, є значно складнішим, ніж його сформувати і розпізнати. Тому, у пролонгуванні використання інтелектуального потенціалу персоналу більшою мірою має бути зацікавлене підприємство, оскільки це надає йому більш стійкі конкурентні переваги, збільшує активи, як наслідок – підвищує його ринкову вартість.

Що стосується ефективності використання інтелектуального потенціалу то фактори, які впливають на цей процес доцільно поділити на зовнішні і внутрішні, що відображено на рис.2.

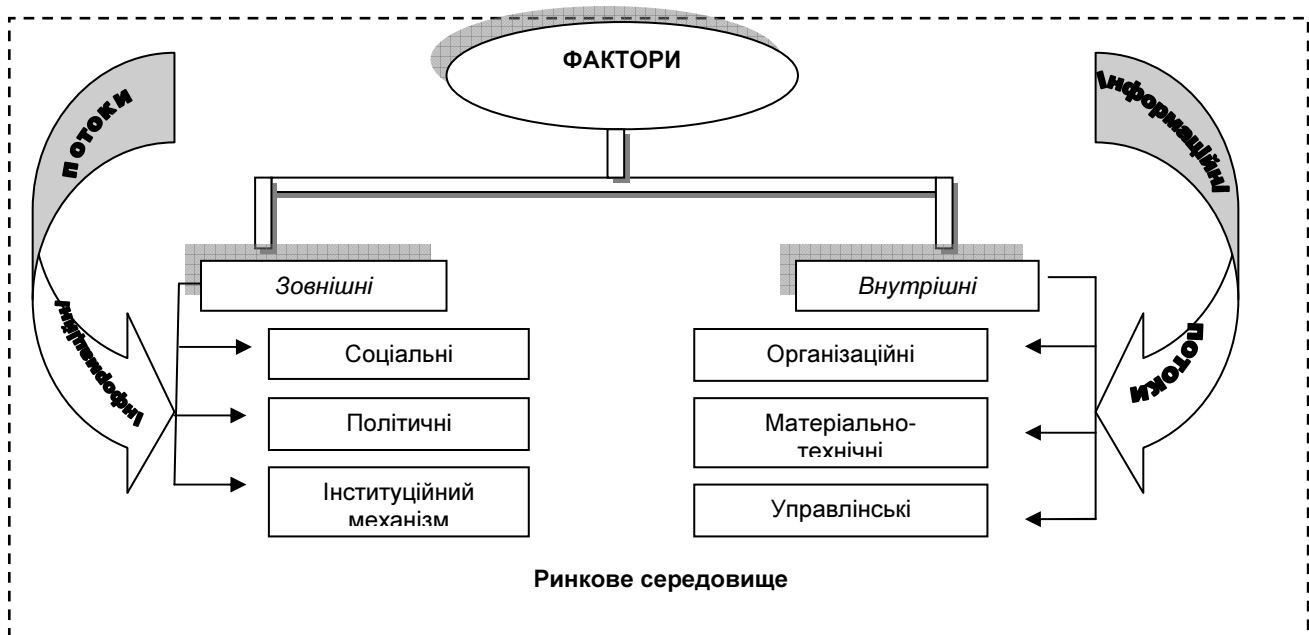


Рис. 2. Фактори ефективності використання інтелектуального потенціалу підприємства
 Джерело: [розробка автора]

До зовнішніх факторів належать ті, які не перебувають під контролем підприємства, тобто дію яких важко спрогнозувати. Сюди відносяться: соціальні, політичні, економічні, а також інституційний механізм. Щодо внутрішніх – це ті фактори, на які підприємство безпосередньо може впливати. Їх доцільно розділити на стійкі та нестійкі. Стійкі, які важко змінити: структурний інтелектуальний капітал підприємства, обладнання, технологія, матеріали та енергія, якість продукції. Нестійкі, які легко змінити – інформація, знання і кваліфікація працівника, рівень, стилі і методи управління, організація праці, динамічність і гнучкість організаційної структури підприємства тощо. Зрозуміло, що управлінському впливу, у першу чергу, підлягають саме нестійкі внутрішні фактори, які формуються всередині самого підприємства. При цьому, активними носіями інтелектуального потенціалу є дві складові: по-перше саме підприємство в формі набутих (сукупних) активів у результаті минулих досягнень інтелектуальної праці (програмні засоби, технічні, технологічні, організаційно-структурні, інноваційно-продуктові, інформаційно-комунікаційні, управлінський досвід); по-друге – особистісний потенціал, який належить персоналу (знання, вміння, компетентність, творчі здібності, креативність).

Для того, щоб інтелектуальний потенціал персоналу міг повною мірою бути реалізованим, підприємство має впроваджувати інноваційну модель управління, основою якої є знання. Аналіз наукової літератури [3; 4; 5], показує, що більшість підприємств України, на жаль, використовують незначну частку інноваційних досягнень. Так, частка інноваційно активних підприємств з 18% у 2003р., знизилася до 14,5% у 2010р. (з них кількість промислових підприємств-інноваторів знизилася з 14,8% до 11,5% відповідно) [13]. Для порівняння: більше половини підприємств розвинутих країн займаються інноваційною діяльністю. Наприклад, в Ірландії їх частка складає 73%, у Японії – 70%, по країнах ЄС у середньому – 53% [7, с.71]. Недовикористання інтелектуальних досягнень підприємствами приводить до втрати конкурентних переваг і зумовлює відштовхуючу дію щодо генерування нових ідей.

Висновки з даного дослідження. У статті систематизовано фактори, що впливають на процеси формування й розвитку інтелектуального потенціалу підприємства. Це дає змогу стверджувати, що успішність будь-якого підприємства можна оцінити лише за умови виявлення впливу чинників у якому воно функціонує. Однак, підвищення ефективності управління підприємством вимагає не тільки встановлення впливу цих факторів, але й здійснення всіх необхідних дій з метою посилення його конкурентних переваг у сучасних економічних умовах, які базуються переважно на інноваціях і, невикористання яких загрожує його успішному розвитку. Тому формування і ефективне використання інтелектуального потенціалу підприємства має стати його вираженою довгостроковою кадровою стратегією щодо розвитку людських ресурсів. Ця стратегія є найбільш інвестиційно-привабливою, рентабельною та здатна забезпечити суспільний прогрес і розвиток.

Література

1. Андрейчиков О.О. Аналіз значення інтелектуального капіталу в сучасному світі / О.О.Андрейчиков // Системи обробки інформації. Випуск 5(86) - Харків-2010. – 283 с. Режим доступу: URL <http://scip.org.ua/2010/09/08>
2. Бузько І.Р. Дослідження чинників, що впливають на формування і розвиток інтелектуального потенціалу [Текст] / І.Р. Бузько, Н.Г. Агафонова // Прометей. – 2010. – №3 (3). – С. 59-63.
3. Вовканич С. Соціогуманістична стратегія інтелектуального забезпечення інноваційного розвитку [Текст] / С. Вовканич // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 41-52.
4. Данилишин Б. Відтворення інтелектуального потенціалу у контексті розвитку знаннєвої економіки [Текст] / Богдан Данилишин, Віра Куценко // Вісник НАН України. – 2004. – №. – С. 15-24.
5. Докторук Є. В. Інтелектуальний потенціал промислових підприємств: проблеми та перспективи використання [Текст] / Є. В. Докторук // Економіст. – 2009. – № 7. – С. 40-44.
6. Канигін Ю. М. Інтелект народу [Текст] / Ю. М. Канигін // Вісник Академії наук України. – 1993. – № 7. – С. 37-47.
7. Матросова Л. Інновації як основа конкурентноздатної економіки [Текст] / Л. Матросова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 70-72.
8. Милль Дж. С. Основы политической экономии [Текст] Т. 1 / Дж. С. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – 139 с.
9. Панченко Є. Інтелектуальний потенціал компаній: досвід емпіричного дослідження [Текст] / Є.Панченко // Економіка України. – № 10. –2005. – С. 14-25.
10. Петренко В.П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах : монографія [Текст] / В.П. Петренко. – Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2006. – 352 с.
11. Прошак В. Інтелектуальний потенціал України в умовах ринкової трансформації економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.екон. наук : 08.01.01 / В. Прошак ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. - Львів, 2002. – 21 с.
12. Савельєва Ю. М. Інтелектуальний потенціал підприємства як основа його конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Ю. М. Савельєва, Н. В. Ващенко // Publishing house Education and Science s.r.o. – Electronic text data. – Praha, 2009. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>

13. Статистичний щорічник України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Титова Е.В. К вопросу об инновационном развитии и ценности интеллектуального потенциала [Текст] / Е.В. Титова // Экономические науки. – 2010. – № 12(73). – С. 7-12.
15. Фишер С. Экономика [Текст] / Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.; [пер. с англ. со 2-го изд.]. – М.: Дело, 1998. – 864 с.
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер – М.: Прогресс, 1982. – 232 с.
17. Toffler A. The third wave / A. Toffler – N.Y., 1980. – p. 210.

УДК 517.956.224

Лаврик В.В.,
здобувач*

Сумський національний аграрний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Постановка проблеми. В умовах глобалізації основним завданням підприємств на пострадянському просторі залишається переоснащення виробництва, впровадження нових технологій і методів роботи: збільшення економічного потенціалу за рахунок технічного, наукового, управлінського і інших потенціалів компанії. Як наслідок вищезгаданого, при формуванні потенціалу підприємства слід приділити особливу роль складовим економічного потенціалу підприємства як основі формування нової високотехнологічної компанії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням теоретичних питань формування і управління економічним потенціалом займалися такі закордонні та вітчизняні вчені, як А.Н. Азріліян, О.Б. Балацький, Б.Є. Бачевський, І.Т. Балабанов, М.І. Лагун та багато інших. Ці вчені визначили основні теоретичні моменти формування економічного потенціалу, однак вивчаючи концепції Йозефа А. Шумпетера та Пітера Ф. Дракера, що до змін в економіці за рахунок розвитку та практичного впровадження інновацій показує необхідність більш детального розгляду теоретичних основ формування економічного потенціалу. Вивчення літературних джерел та проведений аналіз, а також практичний досвід функціонування підприємств України показує неповний ступінь досліджуваності деяких проблемних питань формування економічного потенціалу за рахунок інновацій, що свідчить про актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – розширити коло основних теоретичних знань про потенціали з урахуванням закордонного та вітчизняного досвіду, визначити основні моменти впливу сучасних інтеграційних процесів на формування економічного потенціалу підприємства. Розробка нової схеми формування економічного потенціалу сучасного підприємства за рахунок введення додаткових складових елементів та як висновку запропонувати нове визначення економічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наприкінці XX століття розпочалася наукова дискусія стосовно самого поняття потенціал, його значення у суспільстві та різних сферах економіки, його ефективного використання у різних напрямках та, особливо, в управлінні й економіці. Більшість проведених досліджень показала необхідність більш детального вивчення проблем оцінки потенціалу, визначення його сутності, складу і співвідношення з іншими економічними показниками.

Потенціал (від лат. «potentia» – сила) – джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення певного завдання, дослідження конкретної цілі; можливостей окремої людини, громади, держави у окремій галузі [6].

Широке трактування змісту терміну «потенціал» дозволяє застосувати його до різних галузей науки і діяльності людини, залежно від того, про яку силу, засоби, запаси, джерела йде мова. У роботах, присвячених дослідженню теорії потенціалів застосовують широкий спектр визначень потенціалу, серед яких виділяють:

- економічний потенціал;
- інтелектуальний потенціал;
- науково-технічний потенціал;
- організаційний потенціал;

* Науковий керівник: Назаренко О.В. – к.е.н., доцент

- кадровий потенціал;
- промисловий потенціал і т.д. [2].

При цьому, основна маса публікацій з теорії потенціалів присвячена аналізу саме економічного потенціалу, під яким в загальному вигляді розуміють наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонального використання їх для досягнення поставленої мети [2].

Так, наприклад, Лагун М.І. у своїй праці для створення класифікацій факторів і видів потенціалу виклав наступну ієрархію супорядних понять економічного потенціалу (рис.1).



Рис. 1. Системний підхід до визначення економічного потенціалу

Джерело: [3, с.81]

Науковці зазначають, що причина різноманітності підходів до оцінки економічного потенціалу полягає у різниці щодо термінологічних визначень категорій потенціалу. Частіше за все економічний потенціал розглядають як вартісну оцінку наявних ресурсів, використання яких визначається мірою стійкості фінансового стану підприємства та іншими умовами. Саме поняття “ресурс” можна охарактеризувати як наявну субстанцію, що можна використати. Виходячи з цього, виникає необхідність введення такого поняття як ресурсний потенціал, що передбачає сукупність запасів і зв'язок, насамперед, із характеристикою джерел ресурсів. До складу ресурсного потенціалу входять запаси природи, матеріальні, фінансові, інформаційні ресурси і населення [10].

Формування ресурсного забезпечення, згідно Шаманської О.І. [10], відбувається за рахунок комплексного поєднання його складових елементів:

- фінансового ресурсу;
- матеріального ресурсу;
- нематеріального ресурсу;
- інформаційного ресурсу;
- кадрового ресурсу;
- технічних і технологічних ресурсів.

Однак, характеризуючи ресурсний потенціал, слід враховувати, що до його складу входять не лише ресурси, призначені до споживання в даному періоді, а також їх страхові та інші запаси. Отже, ресурсний потенціал визначає потенційну (а не тільки реальну) можливість їх споживання в процесі виробництва. Вчені-економісти вважають, що поняття ресурсний потенціал ширше за економічний потенціал, при цьому відмінність полягає в тому, що останній не враховує довгострокову перспективу. Але, на наш погляд, поняття економічний потенціал ширше за ресурсний потенціал, а останній є його складовою частиною, крім того, ресурсний потенціал не включає у свою структуру виробничо-технологічні, організаційні і економічні зв'язки [8].

Розглянувши вищезгадані чинники формування економічного потенціалу, зазначимо, що до складу видової структури потенціалів додається ресурсна складова. Так, цікавим, на наш погляд, є запропонована Балацьким О.Ф. “Структура економічного потенціалу”, а особливо сформована автором потенційно-ресурсна структура табл. 1.

Розглянувши структуру економічного потенціалу за підходами різних авторів, для подальшого вивчення необхідно виходити з принципу системності, тобто розглядати його як систему, складену з підсистем потенціалів та ресурсів різного порядку. Таким чином, складові потенціалу та ресурсу економічного потенціалу передбачають взаємозв'язок між різними рівнями потенціалу та ресурсу, а також між потенціалами та ресурсами одного рівня.

Таблиця 1

Структура економічного потенціалу (за підходом Балацького О.Ф.)

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ	
ПОТЕНЦІАЛИ	РЕСУРСИ
- Трудовий	- Економічно активне населення
- Виробничий	- Виробничі фонди
- Природний	- Природні ресурси
- Інноваційний	- Інформація
- Інституціональний	- Система управління

Джерело: [1]

Можливість вивчення взаємозв'язку між взаємодіями потенціалів одного рівня обумовлена такими якостями економічного ресурсу як взаємозамінність та взаємодоповнюваність. Під взаємозамінністю треба розуміти можливість компенсації системи одного ресурсу за рахунок іншого. В свою чергу, взаємодоповнюваність розглядається як зв'язок одного компонента економічного ресурсу з іншим, при збільшенні чи зменшенні одного з них, тобто зростання одного веде до зростання іншого та навпаки. Ці якості економічного потенціалу як системи дуже важливі при розробці методів його оцінки та складових його елементів.

Існують два напрями дослідження економічного потенціалу як об'єкта. З одного боку, його розглядають з точки зору сукупності ресурсів господарюючого суб'єкта (ресурсний напрям). У цьому випадку оцінка економічного потенціалу зводиться до визначення вартості доступних ресурсів (активів). З іншого боку, це здатність господарюючого суб'єкта освоювати і переробляти наявні у нього ресурси для задоволення громадських потреб (результативний напрям). Останнє визначається наявністю трудового, технічного, організаційного потенціалу і неодмінно стійкістю фінансового становища підприємства. При цьому, оцінка величини економічного потенціалу зводиться до оцінки максимальної кількості благ, яку господарюючий суб'єкт здатний зробити при цій кількості, якості і будові ресурсів [9].

Суттєвий вплив на процес формування економічного потенціалу здійснюють чинники внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства, від яких залежить необхідний рівень потенціалу, його структура, особливості та міра використання тих чи інших складових формування. Умовно всі ці чинники можна поділити на декілька груп:

1. Чинники мікросередовища – формуються на рівні підприємства й обумовлені його організаційними, ресурсними характеристиками, такими як: якість управління, забезпеченість фінансовими ресурсами, якість виробничого обладнання, рівень корпоративної культури тощо.

2. Чинники макросередовища – чинники зовнішнього впливу, виникають за межами підприємства, як, наприклад, політична ситуація в країні, світові фінансово-економічні кризи, стосунки з партнерами та постачальниками і т.д.

3. Епізодичні чинники – характеризуються непостійністю, спонтанністю, низьким рівнем прогнозованості (надзвичайні ситуації та аварії, вихід з ладу обладнання, природні катаклізми, рейдерські напади і т.д.) [4].

Виходячи з вище згаданого проведемо аналіз вже існуючих визначень сутності економічного потенціалу закордонних та вітчизняних авторів приведених у табл.2.

Таблиця 2

Визначення поняття «економічний потенціал» за підходами різних авторів

№ п/п	Визначення	Автор
1.	Економічний потенціал підприємства – це сукупність майнового та фінансового потенціалу підприємства	М.І. Лагун, [3, с.81]
2.	Економічний потенціал – це сукупні можливості економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого об'єму потреб, відповідаю чим потребам суспільства на цьому етапі розвитку.	О.Ф.Балацкий, [1, с.140].
3.	Економічний потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, інтегровану, взаємопов'язану та самоорганізаційну сукупність усіх видів його наявних ресурсів і можливостей, включаючи перспективу їх збільшення, що використовується для досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку підприємства та забезпечення його сталого розвитку.	О.І. Маслюк, [4, с.37-38].
4.	Економічний потенціал господарюючого суб'єкта є інтегральна оцінка потенційних можливостей, поміщених в ресурсний потенціал, і реалізацію їх для досягнення економічного ефекту	С.І. Ускова, [8]
5.	Під економічним потенціалом розуміється сукупність різного виду ресурсів, зв'язаних між собою використання яких дозволяє досягти економічний ефект	С.І. Ускова, [8]

Розглядаючи структуру та чинники впливу на економічний потенціал, треба більш детально звернути увагу на поняття інноваційного потенціалу та його вплив на формування економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах.

Під поняттям інновація (з англ. «innovation» – введення чогось нового) розуміють процес змін, пов'язаний зі створенням, визнанням або впровадженням нових елементів (моделей) матеріальної та нематеріальної культури у окремі соціальні системи [7].

Інноваційний процес за функціональністю можна поділити на: прагматичний – задоволення потреб суспільства за рахунок випуску нововведень; оновлювальний – розвиток суспільного організму за рахунок прогресу; прогнозований – орієнтація на передбачення загальної системи; критичний – аналіз та оцінка старих форм.

За типами інновації бувають:

- економічні;
- технологічні;
- організаційно - управлінські;
- правові та інші.

У сучасному світі здебільшого приділяється увага технологічним інноваціям, які впливають на конкурентоспроможність виробництва та його прибутковість, тобто на потенціал підприємства. Таким чином, у загальній структурі економічного потенціалу виникає потреба в формуванні окремого потенціалу – інноваційного.

Вивчаючи праці вчених-економістів стосовно формування потенціалів компаній, звертає на себе увагу той факт, що багато авторів концентрують свої зусилля на аналізі окремих сторін інноваційного потенціалу, тому часто зустрічаються визначення абсолютно не погоджені між собою. Проте усі сходяться в одному, що за сучасних умов роботи основним засобом підтримки високих темпів розвитку і досягнення необхідного рівня прибутковості суб'єктами господарювання стає постійне впровадження ними інновацій. До того ж успішне управління інноваційним потенціалом при формуванні економічного потенціалу компанії в сучасних умовах слід розглядати як умову забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, і, як наслідок, його подальше існування.

Застосувавши системний підхід до розгляду формування економічного потенціалу, на наш погляд, треба доповнити і виділити в окрему інтеграційну складову ресурсний та інноваційний потенціали (виділено хвилястою рамкою) котрі по'язані з іншими складовими та взаємодоповнюють один-одного (рис.2), а також проаналізувавши вже існуючі визначення (табл.2) дати нове визначення поняття економічного потенціалу.

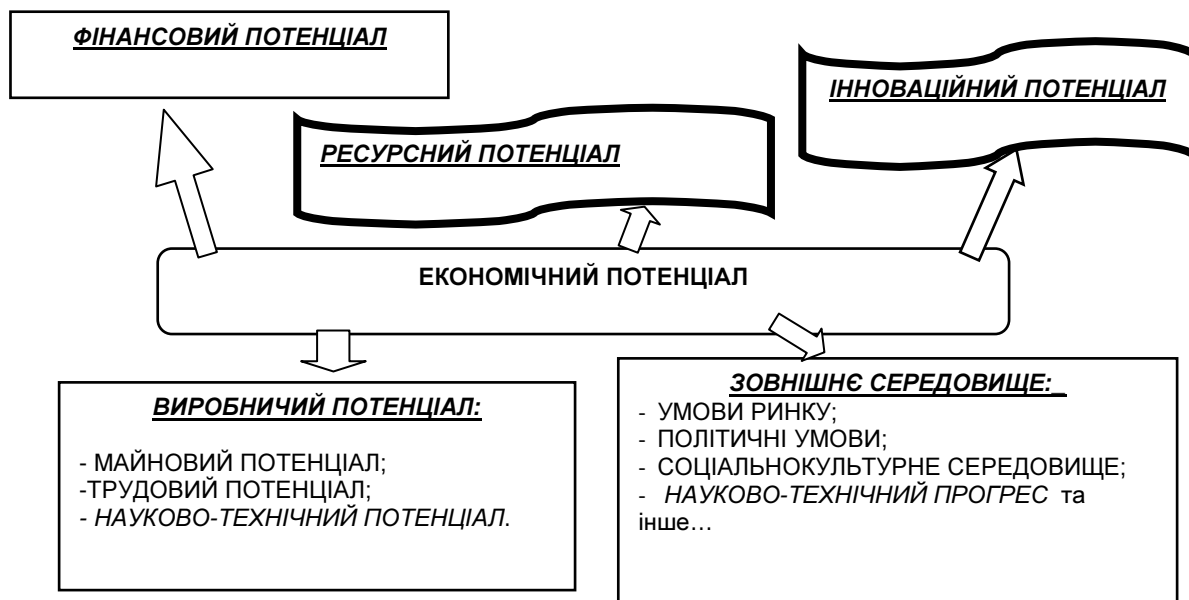


Рис. 2. Система формування економічного потенціалу (запропоновано автором)

Економічний потенціал підприємства – це можливість ефективного використання наявних сукупних ресурсів (виробничих, фінансових та інших) для отримання прибутку за рахунок впровадження інновацій.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, при формуванні економічного потенціалу сучасного підприємства потрібно задіяти величезну кількість ресурсів для плідного та ефективного поєднання всіх внутрішніх та зовнішніх факторів.

Формування економічного потенціалу слід розглядати як інтегральну складову на яку впливають чинники макросередовища, мікросередовища та епізодичні. Враховуючи всі ці фактори, нами

запропонована нова схема формування економічного потенціалу та сформоване визначення економічного потенціалу

У сучасній економіці України і світу, на наш погляд, актуальним стає питання збереження надбаного економічного потенціалу, не кажучи про його приріст, в цьому сенсі особливу роль наділяють інноваційному потенціалу, як основі для ведення бізнесу в сучасних умовах.

Література

1. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / под. общ. ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 937 с.
2. Васюхин О.В. Развитие инновационного потенциала промышленного предприятия / Васюхин О.В., Павлова Е.А. – М.: Изд-во «Академия Естествознания», 2010.
3. Лагун М.І. Економічний потенціал як основа розвитку бізнесу / М.І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 5 (84). – С. 77-82.
4. Маслюк О.І. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслюк, Л.А. Квятковська, О.О. Безручко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9(135). – С. 36-46.
5. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2002. – С.13.
6. Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А.М. Прохорова. – М.: Изд-во «Советская энциклопедия», 1975. – Т.20 – С.429.
7. Сурмин Ю. П. Теория социальных технологий: учеб. пособие / Ю. П. Сурмин, Н. В. Туленков. – К.: МАУП, 2004. – С. 608.
8. Ускова С.И. Экономический потенциал предприятия как основа предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] /С.И. Ускова // Экономика и эффективность организации производства: 6-я Международная научно-техн. конф. (г. Омск, 2006 г.). – Режим доступа: http://www.science-bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006_2/uskova_ekonom.htm.
9. Ханов А.Р. Экономический потенциал предприятия как объект исследования / А.Р. Ханов // Российское предпринимательство. – 2006. – № 10 (82). – С. 58-60.
10. Шаманська О. І. Загальна система формування економічного потенціалу / О. І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2 (84). – С. 109-114.

УДК 005.35:658.17:338.24.021.8(477)

Летуновська Н.Є.,
аспірант* кафедри маркетингу та
управління інноваційною діяльністю
Сумський державний університет

СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Для сучасного суспільства характерним є новий рівень економічного та соціального розвитку. За порівняно короткий період відбулися істотні якісні зміни у всіх сферах життєдіяльності колишніх республік СРСР та колишніх соціалістичних країн Центральної та Східної Європи. Доцільно говорити про початок трансформації, пов'язаної зі зміною економічної системи. Колишні соціалістичні країни, зокрема Україна, потрапили в ситуацію «потрійного переходу» – від планової економіки до демократичних інститутів, від централізованого до територіально-диференційованого управління, від відносно відокремленого до глобального ринку. Державні трансформаційні зміни охопили й соціальну сферу суб'єктів господарювання.

У кінці ХХ – на початку ХХІ століття набуває популярності ідея переорієнтації вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку. Слід зауважити, що тривалий час інноваційними факторами, що здійснювали позитивний вплив на діяльність підприємств, вважали первинні (технічні) та вторинні економічні, переважно з інвестиціями у основний капітал. Інноваціям соціального характеру приділялося недостатньо уваги. Зазначимо, що з усіх видів вторинних інновацій саме ці є найменш

*Науковий керівник: Телетов О.С. – д.е.н., професор

вивченими, тому як наслідок – важко спрогнозувати їхній подальший розвиток.

У теперішній час зростаючий інтерес компаній до соціальних інновацій викликаний популярністю концепції соціальної відповідальності бізнесу. Їхнє керівництво поступово усвідомлює обов'язковість активізації інноваційної діяльності в соціальній сфері як умову підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. У цих умовах особливо актуальним стає поглиблення теоретичних аспектів соціальної діяльності підприємств та з'ясування ролі соціальних інновацій за мінливої економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальні інновації з'являються у 60-х роках ХХ століття у дослідженнях таких учених як П. Друкер [1] та М. Янг [2]. У 70-х роках ХХ століття цей термін почали використовувати П. Розанвалон [3], Ж. Фурн'є та Ж. Аталлі [4]. Починаючи з 80-х років ХХ століття, у працях, присвячених технологічним змінам усе більше уваги приділяється соціальним факторам та їхньому впливу на поширення технологій. Й. Шумпетер [5], наприклад, вивчав інноваційні процеси у складі розробленої ним теорії «креативного зрушення» та запропонував розглядати діяльність підприємств як можливість використання соціального досвіду для створення нових продуктів і послуг новітніми способами. Серед сучасних науковців, що займаються дослідженням питань соціальної інноватики, можна виділити Гриненка А. М. [6], Шпильова В. О., Коваль О.О. [7], Карлинську О. В. [8] та ін. Проте, концепція соціальних інновацій ще мало висвітлена у працях вітчизняних учених, немає розробок дієвого механізму впровадження соціальних нововведень на підприємстві, що й складає предмет дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз ролі та місця соціальних інновацій у діяльності суб'єкта господарювання, з'ясування сутності соціальних інновацій, виокремлення складових соціального потенціалу підприємства та аналіз ступеня його розвитку серед українських компаній, розроблення механізму упровадження інноваційних соціальних заходів у діяльність суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Позитивні зміни в економіці забезпечуються сукупністю результатів ефективної діяльності суб'єктів інноваційного процесу. Ці результати являють собою первинні та вторинні інновації. До першої групи відносяться технічні нововведення. Вони є завершальним етапом ланцюжка, зорієнтованого на управління виробництвом продукту, визначають професійні обов'язки як окремого фахівця компанії, так і всього колективу. Функціональна діяльність персоналу підприємства дає змогу стверджувати про існування організаційних, економічних, соціальних та юридичних інновацій. Це вторинні інновації (підкреслюємо вторинні, а не побічні чи другорядні) [9]. На рис. 1 наведено класифікацію інновацій на підприємстві за розподілом їхніх сфер впливу.

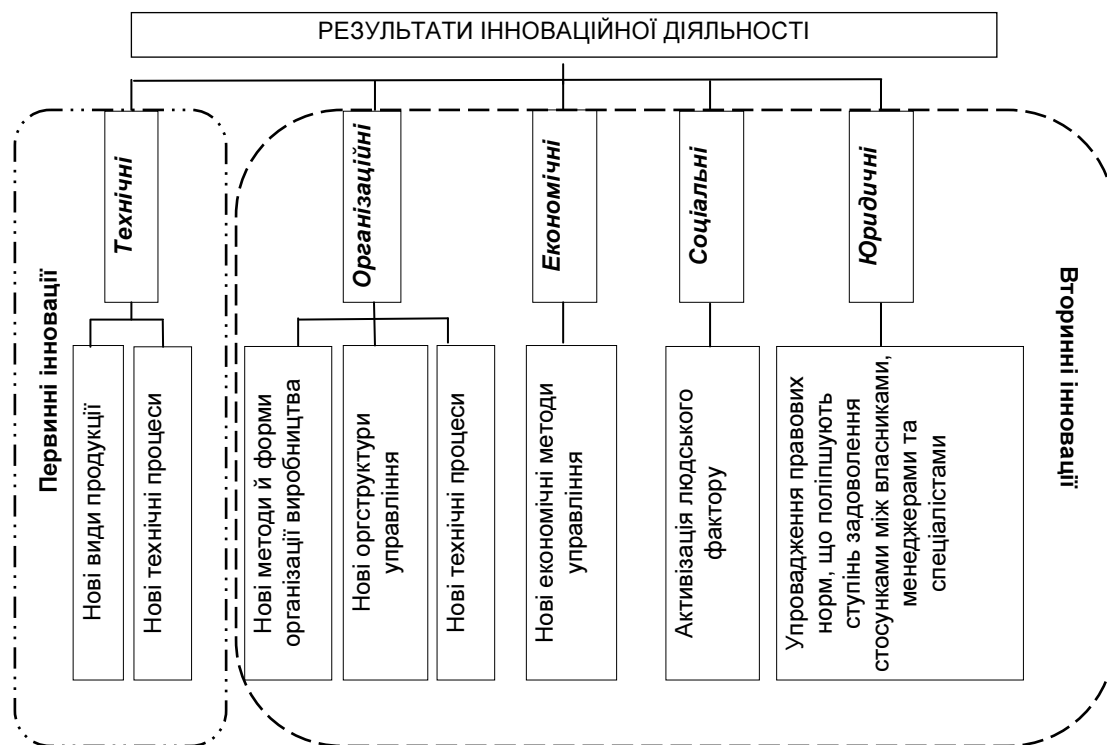


Рис. 1. Класифікація результатів інноваційної діяльності на промисловому підприємстві
Джерело: складено на основі [10]

Технічні інновації як результат інноваційної діяльності можуть представляти собою принципово нові види продукції, істотно чи частково покращені різновиди виробів, що передбачає використання

вдосконалених технологій, або нову сферу застосування продукції компанії. До організаційних інновацій відноситься підвищення рівня діяльності маркетингових служб підприємства, реструктуризація, запровадження новітніх комунікацій, створення ефективних каналів розподілу тощо. Під економічними інноваціями розуміється впровадження прогресивних методик прогнозування, планування в умовах трансформації, методів ціноутворення та ін. Юридичні інновації передбачають періодичне оновлення законодавчої бази підприємства з урахуванням правових норм. Фактично, це креативні зміни організаційно-правових форм, на базі яких діє компанія. Якщо первинним та частково вторинним (економічні, організаційні, юридичні) упровадженням приділяється увага у працях вітчизняних учених, то соціальні інновації мало вивчені, адже навіть концепція соціальних інновацій, що формується в теперішніх умовах економічного розвитку, має багато теоретичних та методологічних розбіжностей.

Важливим кроком на шляху вдосконалення концепції соціальних інновацій є визначення поняття інновації в соціальній сфері та її особливостей. Сучасна наука дає класичне визначення соціальним інноваціям, яке включає в себе процес виникнення нових методів та технологій, форм соціальних відносин, які сприяють покращанню ефективності суспільної соціальної політики, тоді як в організаційному контексті *соціальні інновації* – це процеси, що сприяють переходу на новий рівень розвитку всієї системи підприємства, призводять до суттєвих та необоротних змін у взаємодії між членами колективу, направлені на задоволення їхніх нових духовних та інтелектуальних потреб.

Метою соціальних інновацій на підприємстві є вдосконалення системи соціального розвитку організації. До таких удосконалень відносяться: розвиток і підтримка нових соціальних цінностей організації; упровадження новітніх методів навчання та адаптації персоналу; удосконалення системи мотивації праці; фінансування розвитку об'єктів соціальної інфраструктури власного підпорядкування; активізація інструментів соціально-відповідального маркетингу; нові методи оцінки умов праці; зміни внутрішньо колективних відносин тощо. Надалі ціллю соціальної інноваційної політики є створення дієвої системи соціальної відповідальності на підприємстві, адже інноваційний шлях розвитку будь-якої організації включає в себе підтримку як фінансово-економічної, техніко-технологічної, маркетингової сфер суб'єкта господарювання, так і стимулювання реалізації соціального потенціалу, який визначається наявністю складових, які представлені на рис. 2.

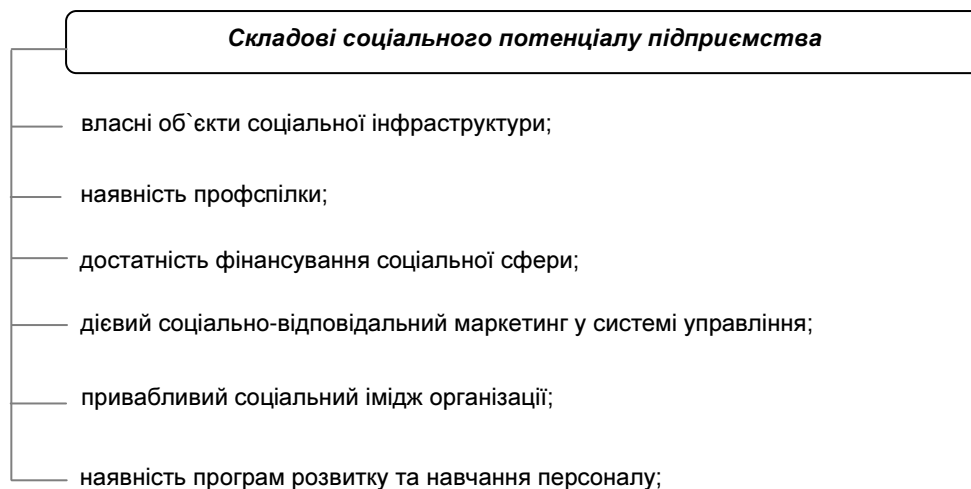


Рис. 2. Складові соціального потенціалу підприємств

Джерело: складено на основі [6, 7]

Звісно, цей перелік можна продовжити, проте, зупинимось на перелічених складових для зручності визначення наявного соціального потенціалу вітчизняних промислових підприємств з урахуванням їхньої інноваційної діяльності в соціальній сфері. На рис. 3 представлена орієнтовна схема розподілу підприємств за станом соціального потенціалу та впровадженням соціальних інновацій.

Теперішній соціальний потенціал більшості вітчизняних підприємств низький. Лише частина з них у своїй політиці передбачає активізацію залучення соціальних інновацій, що здатна покращити існуючий стан справ у соціальній сфері суб'єкта господарювання. За часів СРСР промислові підприємства мали підрозділи, що надавали соціальні послуги (так звані об'єкти соціальної інфраструктури): власні пансіонати, будинки відпочинку, дитячі установи, інститути для навчання персоналу, клуби, спортивні установи, медпункти тощо. За трансформаційних процесів підприємствам стало економічно не вигідно утримувати у власній структурі установи, які надавали соціальні послуги.

Тому їх активно перепродавали, здавали в оренду. Керівництво заводів пріоритетом розвитку вважало економічну вигоду, а станом задоволення духовно-культурної складової колективу просто нехтувало [8].



Рис. 3. Модель наявного соціального потенціалу та ступеня впровадження соціальних інновацій

Джерело: розроблено автором

Проаналізуємо схему, зображену на рис. 3. Підприємства, що входять у групу «самовпевнені» (наприклад, ПАТ «СНВО ім. Фрунзе», ПАТ «Сумихімпром» та ін.) – типові вітчизняні промислові компанії, у яких незважаючи на сформований у минулому значний соціальний потенціал, відсутня позитивна динаміка інноваційного розвитку соціальної сфери. При цьому часто спостерігається низька продуктивність праці, передача відомчих об'єктів соціальної інфраструктури у володіння іншим особам, скорочення витрат на соціальні проекти і т.д. Підприємства, що входять у групу «перспективні» (як-то ВАТ «Технологія», ТОВ «Керамейя» та ін.) – переважно підприємства з зарубіжним капіталом з ефективним менеджментом й оптимальним підходом до використання соціального потенціалу. Підприємства, що на сьогодні відносяться до групи «відстаючі» (наприклад, ПАТ «Сумський фарфоровий завод») – компанії, управління в сфері соціальної політики яких неефективне. Недостатність фінансування соціальних заходів, порушення трудового законодавства, низький рівень заробітної плати та ін. Підприємства, що входять у групу «діячі» (для прикладу, ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш», ТОВ «Фавор» та ін.) – підприємства, які початково не мають засад соціальної політики, працюють ефективно, в основному, за рахунок сприятливої ринкової кон'юнктури, монопольного становища на ринку та ін. При цьому, мають достатньо коштів, щоб впроваджувати соціальні інновації.

Для підприємств I групи необхідною є реалізація програми розвитку соціального потенціалу, зокрема персоналу, інвестиції в його розвиток та створення умов для професійного зростання. До моделі підприємств групи «перспективні» повинні прагнути вітчизняні підприємства. Для підприємств групи «відстаючі» доцільним є підвищення ефективності соціальної політики за рахунок покращання системи мотивації та умов праці персоналу. Очевидною є необхідність у кардинальних змінах системи управління в сторону розвитку соціального потенціалу для компаній четвертої групи. Ці заходи можливі за розроблення дієвого механізму упровадження соціальних нововведень в управлінні підприємством. Ураховуємо те, що соціальні інновації не потребують для реалізації нового технічного оснащення, легше піддаються оцінці ефективності впровадження, тому за їхньої реалізації відсутня стадія виготовлення, що прискорює інноваційний процес. На рис. 4 показаний розроблений автором типовий план упровадження соціальних нововведень на підприємстві.

У цьому механізмі адаптація інновацій передбачає відбір підходящого соціального рішення серед власних нововведень минулих років у цій сфері та зразків соціальних проектів та програм західних та українських компаній, що є більш успішними у формуванні власного соціального іміджу. Тому цей етап відносимо до підготовчої стадії впровадження інновацій.

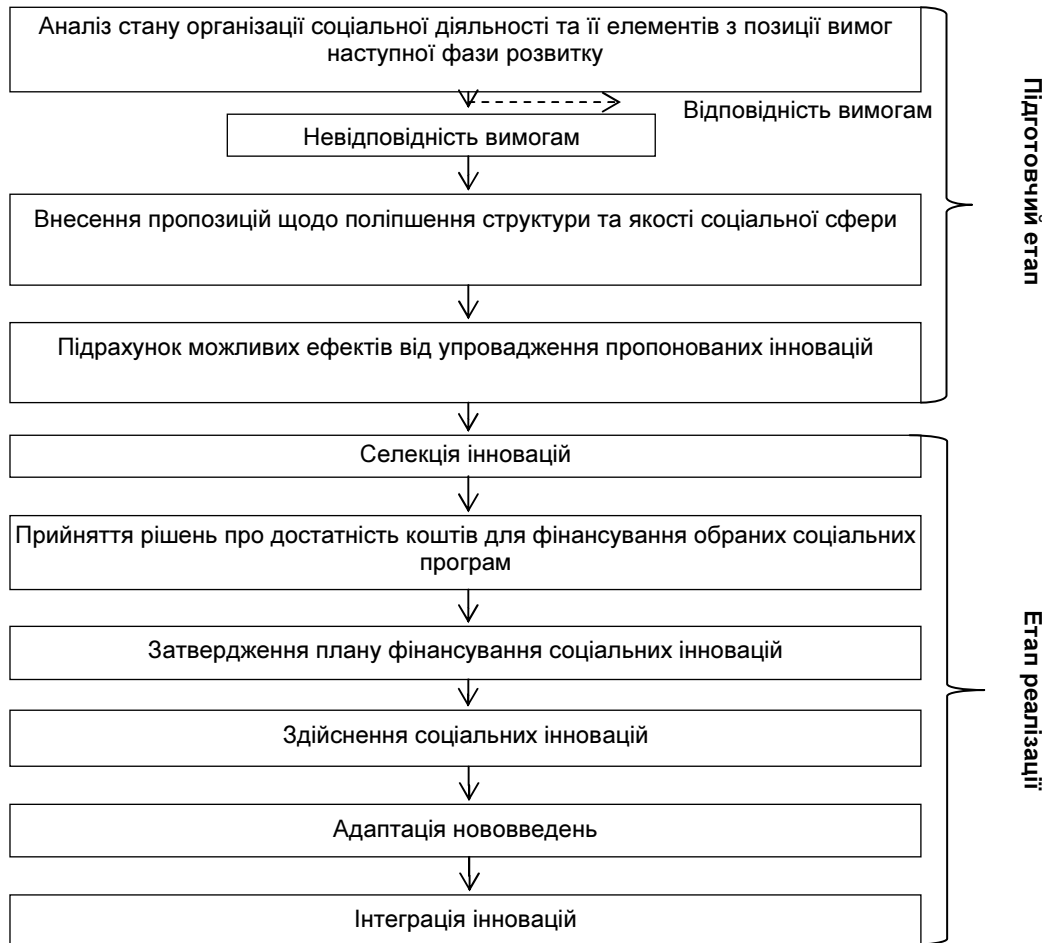


Рис. 4. Механізм упровадження соціальних нововведень на підприємстві

Джерело: розроблено автором

Селекція інновацій – це так званий «фільтр підприємства», пристосування до існуючої системи управління соціальним розвитком та виробництвом організації. Інтеграція інновацій є перетворенням нових соціальних упроваджень у традиційні елементи соціальної політики компанії. Фактично це завершальний етап упровадження соціальних інновацій.

Висновки з даного дослідження. Проведене дослідження дає змогу зробити висновок про важливість соціальних інновацій у сукупності інноваційних чинників розвитку підприємства. Активізація людського фактору в діяльності підприємства є одним з вирішальних факторів сукупного соціально-економічного потенціалу суб'єкта господарювання. Нами визначено, що більшість підприємств України мають низький соціальний потенціал через ігнорування соціальної складової у формуванні власної конкурентоспроможності. Автором розроблено типовий механізм упровадження в діяльність організації нововведень соціального характеру, який може бути розширений за рахунок детального аналізу кожного з етапів, що складає перспективу подальших досліджень.

Література

1. Друкер П. Бизнес и инновации / П. Друкер. – Изд-во «Вильямс», 2009. – 432 с.
2. Янг М. Возвышение меритократии: Утопия и утопическое мышление / М. Янг. – М., 1991. – С. 317-346.
3. Розанвалон П. Новый социальный вопрос. / П. Розанвалон. – М., 1977. – 215 с.
4. Attali J. Millennium: winners and losers in the coming world order / J. Attali. – New York: Random House, 1991. – 132 p.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.
6. Гриненко А. М. Соціальна політика підприємства: методологічний аспект [Електронний ресурс] / А. М. Гриненко. – Режим доступу: http://ef.donnu.edu.ua/emk/Data/Soc_polit/Up/SocPol_St.pdf.
7. Шпильова В. О. Управління розвитком соціального потенціалу машинобудівного

підприємства в сучасних умовах / В. О. Шпильова, О. О. Коваль // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4, Т. 3. – С. 82-85.

8. Карлинская Е. В. Внедрение управленческих и социальных инноваций на российских предприятиях, как путь преодоления кризиса [Электронный ресурс]. / Е. В. Карлинская. – Режим доступа: <http://www.rpm-consult.ru/pdf/article18.pdf>.

9. Телетов О. С. Маркетинг інновацій виробничо-технічної продукції / О. С. Телетов // Механізм регулювання економіки. – 2007. – № 4. – С. 28-39.

10. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. / П. С. Харів. – Тернопіль: «Економічна думка», 2003. – С. 5-15.



ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ І МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ

УДК 338.46:332.1

Прушківська Е.В.,
к. е. н., доцент, докторант кафедри
міжнародної економіки
Київський національний університет ім. Т. Шевченка

ТЕОРІЇ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ТА РОЗВИТОК СФЕРИ ПОСЛУГ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Постановка проблеми. Перехід від індустріальної стадії до постіндустріальної, від екстенсивного розвитку до інноваційної економіки змінює склад та співвідношення основних факторів розміщення продуктивних сил. В Україні цей процес поєднується із формуванням ринкової економіки та трансформацією політичної й економічної системи, створенням багатокланої економіки, яка вимагає поєднання індивідуальних та колективних, регіональних та загальнонаціональних інтересів. Світовий досвід переконливо свідчить, що запорукою успішного розвитку будь-якої національної економіки в цілому, та регіонів зокрема, є створення інноваційної моделі розвитку. Для формування економіки інноваційного типу недостатньо мати розвинуту науку та багатогалузеву промисловість. Економіка може бути інноваційною, якщо усім її секторам притаманні динамізм, готовність до конкуренції, пошук та освоєння нових ринків. Для забезпечення змін, які визначають вектор формування інноваційної економіки регіонів України, важливого значення набуває розвиток сфери послуг. В основі регіональної стратегії розвитку повинні бути сучасні теорії регіоналізму, які функціонують в умовах постіндустріального суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класики регіональної економіки розглядали регіон як зосередження природних ресурсів та населення, виробництво та споживання товарів. Слід відмітити, що в різних країнах пріоритет надавався різним напрямкам регіональної теорії. Розповсюдженою є теорія штандорту. Зокрема, Й. Тюнен вперше обґрунтував об'єктивну закономірність розміщення товарного виробництва на прикладі сільськогосподарського виробництва. Вчений вважав, що оптимальною схемою розміщення сільськогосподарського виробництва є система концентричних поясів [1]. Класиком теорії розміщення промисловості є А. Вебер, який у праці «теорія штандорта промисловості» визначив і проаналізував основні фактори, що впливають на розміщення промислового підприємства і вперше розробив багатофакторну теорію розміщення промислового підприємства [2]. А. Льош розробив теорію економічного ландшафту, у якій теоретичні проблеми розміщення господарства розглядалися на рівні національних економік [3]. Ф. Перу є засновником концепції полюсів зростання. Ця теорія ґрунтується на провідній ролі галузевої структури економіки, в основі якої є передові галузі, що створюють нові товари та послуги [4]. Цікавою є теорія німецького вченого В. Кристаллера, який створив та обґрунтував теорію «центрального місця», яка має форму бджолиних сот. Сутність його теорії полягає в тому, що із зростанням рівня ієрархії населений пункт надає більший набір послуг більшій кількості нижчих поселень [5].

Значний внесок в теорію просторової організації у розміщенні продуктивних сил зробили українські вчені: Б. Данилишин, М. Долішній, І. Лукінов, Л. Чернюк, Н. Чумаченко, праці яких є основою для обґрунтування регіональної стратегії розвитку [6-8]. Значну увагу в посткризовий період приділяють проблемам сталого розвитку регіону та процесам його моделювання такі українські вчені, як: Т. Белікова, З. Герасимчук, Ю. Орловська, Т. Уманець [9-12]. Реалії економічного буття вимагають постійного вдосконалення та доповнення теорії регіонального розвитку. Зокрема, потребує більш глибокого дослідження розвиток сфери послуг на регіональному рівні в умовах руху до постіндустріального суспільства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теорій структуризації та форм просторової організації виробництва в процесі руху до постіндустріального суспільства, необхідною умовою якого є розвиток сфери послуг як на національному, так і регіональному рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорії структуризації та ефективної організації економічного простору базуються на функціональній властивості форм просторової організації виробництва та розселення: промислових та транспортних вузлів, агломерацій, територіально-виробничих комплексів, міського та сільського поселень різного типу.

Якщо розглядати дослідження просторових закономірностей та просторової організації через призму цивілізаційного руху суспільства від аграрного, індустріального до постіндустріального, то можна зауважити, що на кожному етапі існувала своя теорія. Зокрема, ще у першій половині XIX століття, в аграрно-індустріальний період, теорію штандарту сільського господарства розробив Й. Тюнен. Він розглядав модель ізольованої держави, яка характеризується рівнинним рельєфом з однорідністю родючих ґрунтів. Споживачем сільськогосподарської продукції є столиця, яка розташована в центрі. Під впливом зміни вартості робочої сили, ціни землі та транспортних витрат формується спеціалізація сільського господарства виробництва у вигляді концентричних кіл від центру країни до периферії.

На початку XX століття, коли у Європейських країнах відбувалася друга технічна революція та бурхливий розвиток індустріальної стадії з'явилася теорія штандарту промисловості, яку розробив А. Вебер. До головних чинників, які впливають на розвиток промисловості в даний період вчений вважав транспорт, працю та агломерацію. Виробництво може тяжіти до місць зосередження висококваліфікованої праці чи до центрів зосередження висококваліфікованої робочої сили. Агломерація (зосередження в одному місці декількох підприємств) була важливим чинником в період бурхливого розвитку індустріалізації. Теорію А. Вебера розвинув німецький економіст А. Льош, який розглядав особливості розміщення не одного підприємства, а їх сукупності в певній галузі. Німецький вчений вважав, що основним чинником розміщення підприємств є та точка, де суспільство буде отримувати максимальні прибутки. У своїх дослідженнях А. Льош поєднав теорію штандарту з теорією економічного районування. Головним районоутворюючим фактором він вважав ринковий збут товарів.

В сучасних умовах формування постіндустріального суспільства, тобто, коли існують сформовані територіально-виробничі комплекси, міста-велетні, монопрофільні міста, малі та середні міста, сільські поселення, формуються відповідні кластери, виникає проблема не тільки у техніко-економічному аспекті розміщення виробництва, а й соціальному. Оскільки потребує вирішення питання забезпечення соціальних гарантій щодо створення робочих місць, надання соціальних послуг, продовольчої безпеки.

Процеси деіндустріалізації, які виникають в період формування постіндустріального суспільства провокують негативні явища як в розвинених країнах, так і в країнах пострадянського простору, в тому числі і в Україні. Скорочення частки промисловості в національній економіці та зростання питомої ваги сфери послуг загостило суперечності на рівні регіонів України. Зокрема, на протязі останніх двадцяти років в регіонах індустріального напрямку (Дніпропетровський, Запорізький, Донецький, Харківський областях) відбулося значне скорочення частки оброблювальних галузей в загальній структурі національної економіки та зростання безробіття. Але не відбулося заміщення цих галузей в напрямку зростання частки високотехнологічних галузей вторинного сектору та сервісних галузей третинного сектору, які б суттєво збільшили ВВП та зайнятість на рівні регіонів та в національній економіці у цілому.

На наш погляд, на сучасному етапі в Україні доцільно використовувати теорію полюсів зростання, родоначальником якої був французький економіст інституціонального напрямку Ф. Перу. В якості полюсів зростання можна розглядати не тільки сукупність підприємств галузей-лідерів, але і конкретні території, населені пункти, які виконують в економіці регіону чи країни функцію джерела інновацій та прогресу. Регіональний полюс зростання являє собою сукупність галузей, які постійно розвиваються і розширюються, та розміщені в урбанізованій зоні і здатні викликати подальший розвиток економічної діяльності на всій території свого впливу. Тобто, полюси зростання можна трактувати як географічну агломерацію економічної активності або як сукупність міст, які мають комплекс прогресивних виробництв. Теоретичні положення полюсів зростання можна використовувати при розробці стратегії регіонального розвитку національної економіки в умовах модернізації та реструктуризації промислових та аграрних регіонів України. В результаті цього буде відбуватися поляризація шляхом створення в цих регіонах інноваційних виробництв разом з об'єктами сучасної виробничої та соціальної інфраструктури.

В індустріальних регіонах України, крім виробничого потенціалу, був зосереджений значний науковий та освітній потенціал (науково-дослідні інститути, вищі навчальні заклади, професійно-технічні та інші), який сьогодні може продукувати високі технології та стимулювати розвиток «економіки знань».

Модернізація економіки України не тільки стимулює розвиток традиційних сервісних видів діяльності, а й сприяє виникненню відносно нових для країни типів послуг, таких як: аудиторські, консалтингові, інжиніринг, франчайзинг, маркетингові, лізингові, аутсорсинг, інформаційно-комунікаційні та інші.

Пропонуємо проаналізувати розвиток сфери послуг на рівні регіонів на основі методики Т. Уманець, яка передбачає системний аналіз проблеми та її структуризація у вигляді ієрархії: добір показників регіональної статистики; визначення показників-стимуляторів чи дестимуляторів; формування інформаційних баз даних; ранжування показників; вибір максимального значення для кожного показника, який характеризує *i*-й блок в побудові інтегрального індексу розвитку; розрахунок

часткових індексів; розрахунок групових інтегральних індексів; розрахунок інтегрального індексу розвитку регіону і ранжування регіонів за цим показником [13].

На основі описаного розрахунку, визначимо інтегральний показник розвитку сфери послуг, складовими якого є індекс організації виробництва (I_{ov}), індекс трудових ресурсів (I_{tz}), індекс інвестиційної діяльності (I_{id}), індекс зовнішньоекономічної діяльності (I_{zd}) та індекс результативності функціонування (I_{rf}), які мають визначальний вплив на розвитку сфери послуг. Розрахунок узагальнюючого інтегрального індексу економічного розвитку регіонів здійснюється на основі п'яти групових інтегральних індексів. Цей розрахунок здійснюють за формулою:

$$I_{rcpr} = \frac{I_{ov} + I_{tz} + I_{id} + I_{zd} + I_{rf}}{5} \quad (1)$$

де $I_{rcpr} = \frac{I_{ov} + I_{tz} + I_{id} + I_{zd} + I_{rf}}{5}$ – інтегральний індекс розвитку сфери послуг регіону;

$I_{ov}, I_{tz}, I_{id}, I_{zd}, I_{rf}$ – групові інтегральні показники.

Використовуючи цю методику можна здійснити ранжування та групування регіонів за рівнем розвитку сфери послуг. Використовуючи запропоновану методику, розрахуємо інтегральний I_{rcpr} для регіонів України та здійснимо їх ранжування (рис. 1).

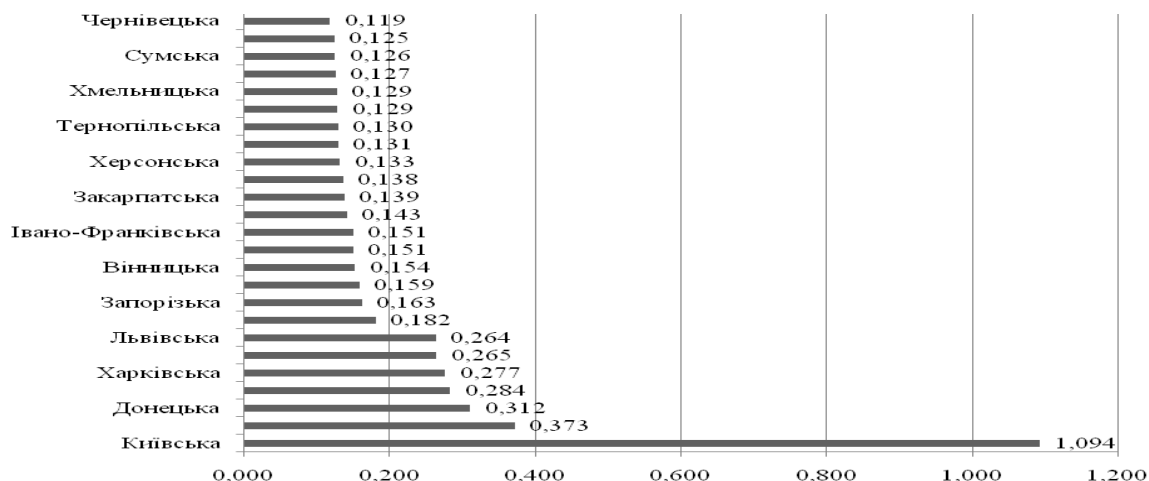


Рис. 1. Індекс розвитку сфери послуг регіонів України

Джерело: розроблено автором на основі первинної інформації www.ukrstat.gov.ua

Для виявлення регіональних особливостей пропонуємо згрупувати регіони у три групи: проблемна, середньо розвинута та лідируюча (табл. 1).

Дані таблиці 1 свідчать про значну диференціацію розвитку сфери послуг на регіональному рівні. До лідируючих регіонів відносяться Донецька, Одеська та Київська області. Вони характеризуються високим рівнем розвитку сфери послуг, оскільки в цих регіонах зосереджена значна кількість економічних суб'єктів, які мають потужний трудовий та виробничий потенціал, а також експортний. До середнього рівня розвитку відносимо Львівську, Харківську, Дніпропетровську область та АР Крим. Ці області мають розгалужену галузеву структуру сфери послуг, яка обумовлена рівнем промислового виробництва та наявним високим освітнім, науковим і культурним потенціалом. Проблемні регіони відповідно до значень інтегрального індексу складають 72% від загальної структури регіонів, тобто 18 областей (табл. 1). Слід відмітити, що переважання в структурі валової доданої вартості сільськогосподарського виробництва та недостатність розвитку галузей промисловості не створюють умов для додаткового розвитку послугових видів діяльності.

Аналіз частки кожної групи регіонів у загальному обсязі ВДВ України в розрізі видів економічної діяльності, проведений на основі системи національних рахунків, свідчить, що лідируюча група регіонів займає вагоме місце у формуванні ВДВ України у таких галузях сфери послуг, як торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів і ресторанів, транспорту і зв'язку, фінансова діяльність, операції з нерухомим майном оренда,

інжиніринг та надання послуг підприємцям (рис. 2). Незначним недоліком даної групи є низька частка таких видів діяльності, як сфера державного управління та комунальні послуги.

Таблиця 1

Групування областей України за рівнем розвитку сфери послуг
у 2011 році

Назва групи регіонів	Значення ІІРСР	Назва області	Кількість областей	Відсоток до підсумку
Проблемна	До 0,204	Чернівецька, Кіровоградська, Сумська, Черкаська, Хмельницька, Чернігівська, Тернопільська, Житомирська, Херсонська, Волинська, Закарпатська, Рівненська, Івано-Франківська, Луганська, Вінницька, Полтавська, Запорізька, Миколаївська	18	72%
Середньорозвинута	0,204-0,289	Львівська, АР Крим, Харківська, Дніпропетровська	4	16%
Лідуюча	Понад 0,29	Донецька, Одеська, Київська	3	12%
	Всього:		25	100%

Джерело: розроблено автором на основі первинної інформації інформації www.ukrstat.gov.ua

Щодо середньорозвинутої групи (рис. 2), то для неї характерний більш рівномірний внесок кожного виду економічної діяльності у загальний обсяг ВДВ, створеної у сфері послуг України. Натомість, внесок проблемної групи за такими видами діяльності як державне управління, освіта, охорона здоров'я, надання комунальних та індивідуальних послуг перевищує частку лідируючих і середньорозвинутих регіонів у загальному обсязі ВДВ.

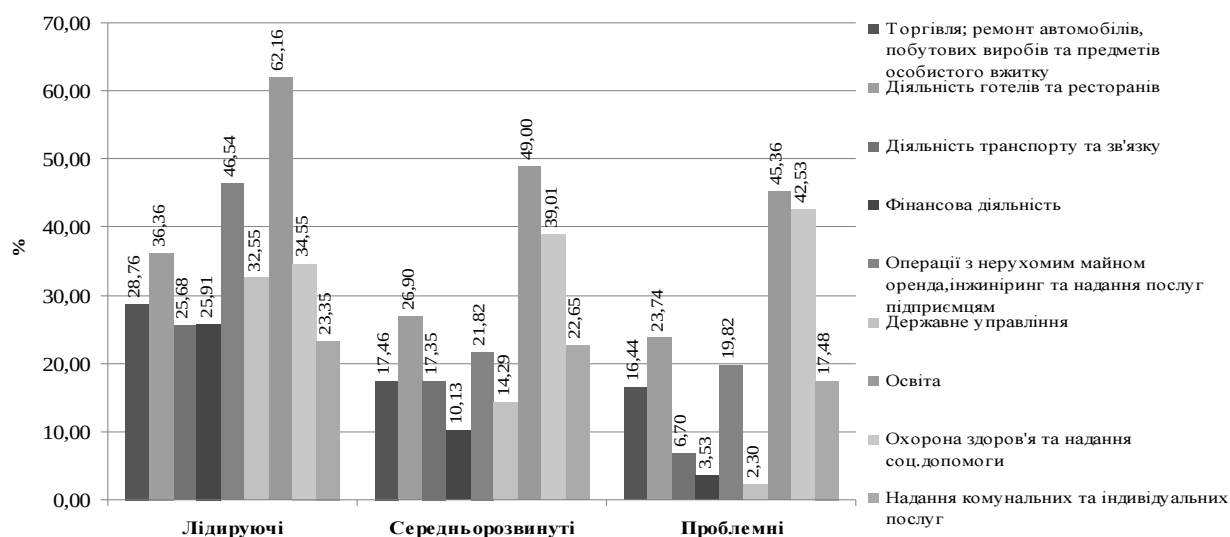


Рис. 2 Частка регіональних груп у загальному обсязі валової доданої вартості сфери послуг України у 2011 році

Джерело: розроблено автором на основі первинної інформації www.ukrstat.gov.ua (ВДВ за видами економічної діяльності)

Наслідком недосконалості структури регіональної економіки даної групи є незначний її вклад в розвиток національної економіки, свідченням чого є низька питома вага в результативних показниках таких секторів економіки України, як фінансова діяльність, операції з нерухомим майном оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям.

Аналіз галузевої структури за показником ВДВ у розрізі кожної групи регіонів дає можливість стверджувати, що вони характеризуються практично однаковим співвідношенням у пропорціях між секторами сфери послуг. Так, провідними галузями для всіх трьох груп є торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів, предметів особистого вжитку та послуги транспорту і зв'язку. Окрім цього, кожна група має свої особливості у галузевій структурі. Сфера послуг лідируючої та середньорозвинутої груп регіонів характеризується високою часткою у сфері бізнес-послуг та фінансової діяльності, а проблемна група має досить високу частку у сфері освіти (13,48 %).

З розвитком сфери послуг пов'язані не тільки структурні зміни в структурі валової доданої вартості, але й зайнятості населення. Щодо аналізу зайнятості населення, то можемо зазначити, що саме проблемна група регіонів забезпечує найбільшу частку зайнятого населення за всіма галузями сфери послуг, окрім фінансової діяльності та бізнес-послуг у загальній кількості зайнятого населення в Україні (рис. 3).



Рис. 3 Частка регіональних груп у загальній кількості зайнятого населення сфери послуг України у 2011 році

Джерело: розроблено автором на основі первинної інформації www.ukrstat.gov.ua (зайнятість за видами економічної діяльності)

Лідуюча та середньорозвинута групи регіонів характеризуються практично однаковим внеском у забезпечення зайнятості населення України.

Галузева структура кожної групи регіонів характеризується нерівномірністю концентрації зайнятого населення за видами послугової діяльності. Так, найбільша частка населення у всіх трьох групах зосереджена у таких сферах, як торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, транспорт та зв'язок, освіта.

Характерною тенденцією для всіх трьох груп є те, що упродовж 2006-2011 рр. зменшилася кількість зайнятого населення у таких сферах, як транспорт і зв'язок, житлово-комунальне господарство. Водночас, найбільші абсолютні показники зростання для всіх трьох груп характерні для торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку та сектору бізнес-послуг.

Висновки з даного дослідження. Важливим напрямком у формуванні регіональної політики та розвитку сервісних галузей є державне регулювання діяльності вітчизняної сфери послуг та окремих сервісних галузей. Зокрема, оновлення законодавства щодо інтелектуальної власності, вдосконалення законодавства на рівні професійних послуг, обмеження або заборона імпорту певних видів послуг, а також обмеження діяльності іноземних компаній на внутрішньому ринку послуг.

Розробка державної стратегії сервісної політики дозволить мінімізувати диспропорції регіонального розвитку, спричинені внутрішніми (структурні деформації, деіндустріалізація) та зовнішніми факторами (глобалізація, дезінтеграційні процеси, інтернаціоналізація). Пріоритетний розвиток високотехнологічних галузей вторинного та третинного секторів дозволить національній економіці рухатися у напрямку постіндустріального суспільства.

Література

1. Тюнен И.Г. Изолированное государство / И.Г. Тюнен ; [пер. Е.А. Торнеус ; под ред. А.А. Рыбникова]. – М. : Экономическая. жизнь, 1926. – 321 с.
2. Вебер А. Теория размещения промышленности / А. Вебер. – М. : Книга, 1926. – 224 с.
3. Леш А. Географическое размещение хозяйства / А. Леш. – М. : Изд-во иностранной литературы, 1959. – 455 с.
4. Перу Ф. Экономика XX века. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков./ Ф. Перу ; [пер. с франц.]. – М.: Мысль, 2004. – Т.IV. – 464 с.
5. Christaller W. Die zentralen Orte in Suddeutschland / W. Christaller; [translated (in part), by Charlisle W. Baskin]. – USA: Prentice Hall, 1966. – 230 p.

6. Данилишин Б.М. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та мікрорегіональний рівень / Данилишин Б.М., Чернюк Л.Г., Фащевський М.І. та ін. – Вінниця: Книга-Вега, 2007. – 572 с.
7. Лукінов І. Регіональна політика та економічна наука / І. Лукінов // Регіональна економіка. – 1996. – № 1-2. – С. 14-26.
8. Чумаченко Н.Г. Проблемы региональной политики в Украине: [Електронний ресурс] / Н.Г. Чумаченко // Людина і політика. – 1999. – № 3. – Режим доступу : http://www.cvu.kiev.ua/lp/031p99u/9_1.html.
9. Белікова Т. Оцінка розвитку сфери послуг Харківської області /Т. Белікова // Науково-технічний збірник. – №100. - 2011. – С. 410–414.
10. Герасимчук З. В. Концептуальні засади стимулювання сталого розвитку регіону / З.В. Герасимчук, В.Г. Поліщук // Економіка і регіон. – № 1 (24). – 2010. – С.10–18.
11. Орловська Ю. Принципи конвергенції моделей розвитку мегаполісів України / Ю. Орловська, В. Орловська // Економічний простір. - №64. – 2012. – С. 19–24.
12. Уманець Т. Система індикаторів оцінки інноваційного розвитку : регіональний аспект / Т. Уманець, О. Лучакова / Вісник Львівського національного університету «Львівська політехніка» – Львів : Видавництво «Львівська політехніка». -№684. – 2010. – С. 260–268.
13. Уманець Т. В., Підгорний А. З. Методика розрахунку індексів економічного розвитку регіонів / Т. В. Уманець, А. З. Підгорний. – Одеса: ОДЕУ, 2005. – 44 с.
14. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 336.14:352:330.131.7(477.83):303.71

**Коваль Л.П.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та обліку
Львівська філія ПВНЗ «Європейський університет»**

ОЦІНКА РИЗИКУ ДОХОДІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Розвиток сучасної системи державних фінансів в Україні характеризується динамічністю та схильністю до трансформацій. На сьогоднішній день можна стверджувати про те, що відбувається перехід на новий етап розвитку системи. Крім податкових новацій, реформ у казначейській системі, важливою особливістю сучасного етапу реформування державних фінансів є перехід до ризикоорієнтованої моделі управління. У цьому аспекті особливої уваги заслуговує проблематика фінансової безпеки регіону, основною складовою якої є бюджетна складова. Беззаперечним є той факт, що саме доходи місцевого бюджету є основним джерелом фінансового забезпечення розвитку регіону. Враховуючи це, питання розробки методологічних засад оцінки ризиків дохідної частини бюджету області заслуговує особливої уваги в контексті забезпечення фінансової безпеки регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на досить широкий спектр наукових розробок у сфері оцінки ризиків, сучасна вітчизняна наука має досить обмежений інструментарій оцінки власне бюджетних ризиків і, особливо, ризиків місцевих бюджетів. Зокрема, чи не єдиними напрацюваннями вітчизняних науковців у цій сфері є дослідження Скрипника А.В., який пропонує власну методику оцінки бюджетного ризику державного бюджету. На відміну від українських науковців, дане питання більш активно обговорюється російськими дослідниками, зокрема, проф. Яшиною Н.І., проф. Яновим В.В., Каючкіною М.А., Степановою Є.А. та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка ризику виконання дохідної частини бюджету Львівської області і на основі проведених розрахунків визначення можливостей адаптації існуючих методик оцінки до завдань аналізу ризиковості місцевого бюджету, зокрема, бюджету області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес оцінки ризиків являє собою визначення ймовірності виникнення факторів ризику – певних подій або ситуацій, які можуть негативно вплинути на досягнення запланованих результатів. Сучасна фінансова наука володіє достатньою кількістю методів для оцінки ризиків у фінансах. Водночас, при їх виборі слід враховувати, що методи оцінки мають відповідати наступним вимогам: достовірність та об'єктивність висновків, точність, економічна

доцільність (витрати на проведення аналізу не мають перевищувати додаткових доходів від використання результатів оціночної діяльності).

Оцінка ризиків передбачає: визначення небажаних негативних факторів та ситуацій, виникнення яких теоретично можливе (якісний аналіз); кількісну оцінку ймовірності їх виникнення (кількісний аналіз).

Для кількісного виміру даних видів ризику, доцільно використати підхід Скрипника А.В., який для оцінки ризиків Зведеного бюджету України пропонує ввести поняття номінального та інфляційного ризику [1, с. 94-110; 2, с. 32].

Згідно із зазначеною методикою, номінальний бюджетний ризик визначається як ймовірність того, що фактичні надходження менші від планових на деяку фіксовану відносну величину α (10%, 5%, 1%) при рівні інфляції, який відповідає запланованому [1, с. 94].

Слід зазначити, що описана методика є однією з небагатьох спроб в Україні оцінити ризики планування показників державного бюджету, а тому становить значну цінність для цілей аналізу. Водночас, вважаємо, що вона потребує подальшого розвитку, оскільки, на нашу думку, основні проблемні моменти власне кількісної оцінки залишаються до кінця невирішеними: відсутня градація індикаторів кількісної оцінки бюджетного ризику з метою класифікації його за рівнями (наприклад, мінімальний (малий), помірний (допустимий), критичний, катастрофічний тощо).

Взявши за основу наведену у праці [2] методику визначення факторів ризику виконання планових показників бюджету, здійснимо спробу кількісно оцінити ризиковість місцевого бюджету Львівської області.

Для визначення номінального бюджетного ризику розрахуємо відносну похибку прогнозування окремих статей надходжень до бюджету Львівської області, а також усереднені похибки планування дохідної його частини за останні п'ять років (2008-2012 рр.).

Таблиця 1
Похибки планування дохідної частини бюджету Львівської області, %

Показник	Відносні похибки планування					Середня відносна похибка	Середня абсолютна похибка
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.		
Податкові надходження	9,6	4,1	4,4	0,4	-1,6	3,37	4,00
Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	8,6	2,2	2,9	-4,3	-5,5	0,77	4,70
в т. ч. податок з доходів фізичних осіб	8,5	2,0	2,7	-4,6	-4,2	0,91	4,42
Податки на власність	-2,6	-15,6	39,7	262,5	85,1	73,82	81,09
Збори на спеціальне використання природних ресурсів	46,1	20,3	0,2	3,1	28,6	19,65	19,65
Внутрішні податки на товари та послуги	1,3	25,2	5,4	219,9	-35,1	43,34	57,38
Неподаткові надходження	66,5	-2,7	7,5	2,8	21,7	19,15	20,24
Доходи від власності та підприємницької діяльності	-17,4	115,3	38,4	176,2	-22,4	58,04	73,94
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу	54,3	12,1	23,8	6,4	-14,3	16,46	22,18
Інші неподаткові надходження	-0,1	76,4	29,3	232,3	-46,9	58,21	77,03
Власні надходження бюджетних установ	74,6	-8,5	5,1	-4,5	80,0	29,33	34,54
Доходи від операцій з капіталом	-38,5	4,3	-30,7	-61,7	-0,8	-25,49	27,20
Разом доходів	12,1	3,4	4,3	0,6	1,9	4,44	4,44

Джерело: розраховано автором з використанням даних Львівської облдержадміністрації [3]

Як показали проведені розрахунки, похибки планування дохідної частини бюджету за основними статтями наповнення обласного бюджету (податкові надходження, зокрема – надходження від податку з доходів фізичних осіб) виявились незначними, що в результаті проявилось у досить незначному

показнику загального відхилення по доходах обласного бюджету. Лише у 2012 р. спостерігається прояв ризику недовиконання плану доходів бюджету в частині податкових надходжень, що, однак, не вплинуло на загальний показник виконання плану за доходами, який впродовж усього досліджуваного періоду мав додатне значення. З огляду на це, закономірно виникає запитання: на скільки інформативним є показник похибки планування для оцінки ризиковості бюджету. Автори запропонованої методики оцінки виконання планових показників бюджету [2] для аналізу віддають перевагу використанню показника середньої відносної похибки, яка «відображає наявність систематичного відхилення у плануванні досліджуваного показника» [2, с. 34]. На нашу думку, такий підхід є виправданим, лише у випадку, коли має місце власне систематичне від'ємне відхилення, що означає систематичну помилку планування (переоцінку) певного показника бюджету, що можна вважати одним із факторів ризику обласного бюджету. Прикладом такої систематичної переоцінки може бути стаття бюджету Львівської області «Доходи від операцій з капіталом», за якою впродовж чотирьох років мало місце систематичне недовиконання планових показників, що в результаті дало високе значення усередненої похибки планування – 25,5%. Аналогічна ситуація спостерігається і у випадку систематичної недооцінки в плануванні, що також розглядається як фактор ризику для бюджету.

Для подальшого дослідження скористаємось «класичним» методом статистичної оцінки ризику, суть якого зводиться до визначення показників стандартного відхилення, дисперсії та коефіцієнта варіації, причому в якості вихідних даних для розрахунку використаємо показники відносної похибки планування (табл. 2). Цей метод часто використовується російськими науковцями при дослідженні ризиковості саме місцевих бюджетів [4-8].

Таблиця 2

Показники статистичної оцінки ризику виконання дохідної частини бюджету Львівської області, %

Показник	Середнє квадратичне відхилення	Дисперсія	Стандартне відхилення	Коефіцієнт варіації
Податкові надходження	26,10	18,42	4,29	0,16
податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	27,12	33,15	5,76	0,21
в т. ч. податок з доходів фізичних осіб	24,59	29,70	5,45	0,22
податки на власність	15593,43	12680,02	112,61	0,01
збори на спеціальне використання природних ресурсів	672,83	358,20	18,93	0,03
внутрішні податки на товари та послуги	10052,45	10217,68	101,08	0,01
Неподаткові надходження	992,83	782,83	27,98	0,03
доходи від власності та підприємницької діяльності	9324,24	7443,94	86,28	0,01
адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу	781,95	638,82	25,27	0,03
інші неподаткові надходження	12576,93	11485,50	107,17	0,01
власні надходження бюджетних установ	2417,71	1946,76	44,12	0,02
Доходи від операцій з капіталом	1251,64	752,42	27,43	0,02
Разом доходів	36,05	20,40	4,52	0,13

Джерело: розраховано автором з використанням даних Львівської облдержадміністрації [3]

Для оцінки ризику за значенням коефіцієнта варіації можна використати таку шкалу: 0-0,1 мінімальний ризик; 0,1-0,25 малий ризик; 0,25-0,5 допустимий ризик; 0,5-0,75 критичний ризик; 0,75-1 катастрофічний ризик.

Як видно з таблиці 2, усі доходні статті бюджету Львівської області характеризується мінімальним або малим ступенем ризику. Водночас бачимо, що податкові надходження є більш ризиковими з точки зору виконання планових показників, аніж неподаткові. Порівнюючи значення коефіцієнта варіації із відповідними значеннями середньої абсолютної похибки планування (рис. 1), бачимо, що між цими оціночними показниками існує обернена залежність: більше значення коефіцієнта варіації відповідає меншим значенням абсолютної похибки планування, відповідно, похибка планування не впливає на ступінь ризику дохідної частини бюджету. Це суперечить підходу, викладеному у праці [2], де на основі значень середніх похибок планування робиться висновок щодо ступеня ризиковості доходної частини бюджету.

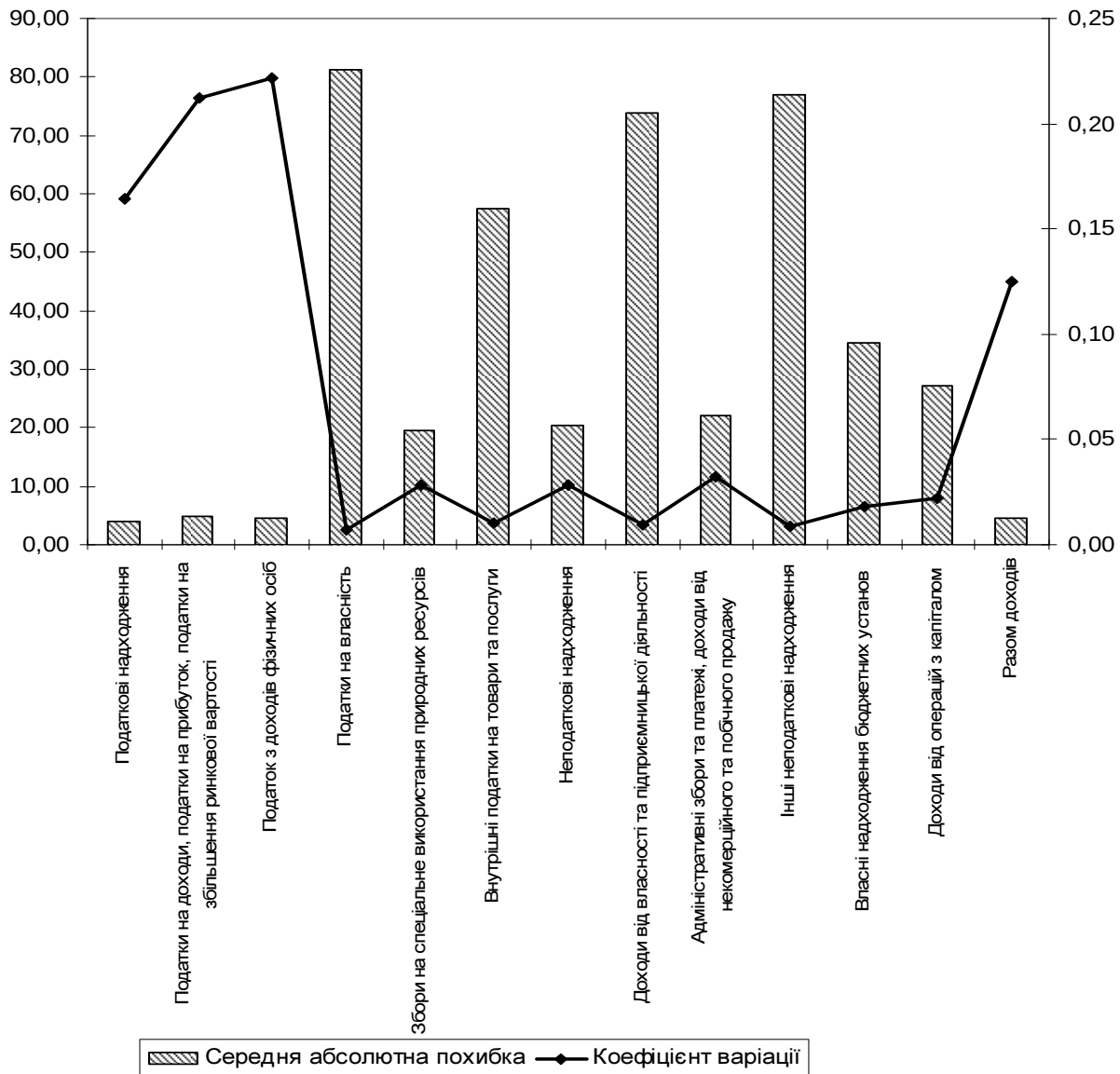


Рис. 1. Значення середньої абсолютної похибки та коефіцієнта варіації за результатами статистичного аналізу дохідної частини бюджету Львівської області, %

Джерело: розраховано автором з використанням даних Львівської облдержадміністрації [3]

Зазначимо, що показник середньої абсолютної похибки планування, вказує, на скільки значною була за досліджуваний період помилка у розрахунках планових показників бюджету як в сторону їх завищення, так і в сторону їх заниження. Фактично, це показник ретроспективного аналізу, тоді як коефіцієнт перспективної оцінки. Останній характеризує міру відносної дисперсії (ризик) та одиницю очікуваного виконання дохідної статті бюджету.

З огляду на сказане вище, визначення ризику виконання плану доходів місцевого бюджету доцільно здійснювати на основі коефіцієнта варіації, який більш точно відображає саме поняття оцінки ризику. Висновок щодо ступеня ризику в даному випадку робиться на основі рівня мінливості показника виконання дохідних статей бюджету, а не на основі фактичної похибки прогнозування.

Висновки з даного дослідження. Враховуючи те, що місцеві органи влади мають досить обмежений інструментарій впливу на бюджетний процес в регіоні, процес оцінки ризиковості бюджету регіону має стати однією із основних функцій органів місцевого самоврядування в системі реалізації ризик-менеджменту на місцевому рівні. Використані методи статистичної оцінки ризиків дохідної частини бюджету Львівської області дають можливість кількісно оцінити ризик виконання планових показників місцевого бюджету. Водночас, методика статистичного аналізу має обов'язково доповнюватися іншими методами як якісного, так і кількісного аналізу. Лише у цьому випадку результати аналізу максимально відобразатимуть реальну картину бюджетного процесу, будуть об'єктивними та найбільш вірогідними.

Література

1. Скрипник А.В. Економічний ризик та ризик в оподаткуванні : навчальний посібник / А.В. Скрипник. - Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2007. - 111 с.
2. Скрипник А.В. Фактори ризику виконання планових показників бюджету України // А.В. Скрипник, Т.М. Паянок // Фінанси України. - 2008. - № 6. - С. 31-44.
3. Довідка про виконання обласного бюджету Львівської області за 2008-2012 рік [Електронний ресурс] // Львівська обласна державна адміністрація / Режим доступу: <http://old.loda.gov.ua/old/ua/inform-resources/budget/>
4. Аюпова С.Г. Бюджетный риск в условиях финансового кризиса в российской экономике: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Аюпова Светлана Геннадьевна; [Место защиты: Челяб. гос. ун-т]. - Челябинск, 2011. - 27 с.
5. Каючкина М.А. Бюджетные риски в процессе исполнения муниципальных бюджетов: автореф. дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / М.А. Каючкина; [Сам. гос. эконом. ун-т] - 20 с.
6. Степанова Е. А. Управление рисками изменения доходов территориальных бюджетов: автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Е. А. Степанова; [Кубан. гос. ун-т]. - Краснодар, 2011. - 20 с.
7. Янов В.В. Бюджетные риски муниципальных образований: содержание методов оценки / В.В. Янов // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. - 2011. - Т. 1. - № 2. - С. 324-327.
8. Яшина Н.И. Некоторые теоретические и методические аспекты оценки рисков расходов бюджета / Н.И. Яшина // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. - 2004. - № 1. - С. 162-167.

УДК 332.1

Пинда Р.В.,
к.е.н., доцент
Тернопільського національного
економічного університету,
докторант Інституту регіональних
досліджень НАН України

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРОВАНІХ СИСТЕМ БУДІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ

Постановка проблеми. Формування і розвиток виробничо-господарських інтегрованих систем на посткризовому етапі розвитку регіональних економік є об'єктивною необхідністю, адже дозволяє забезпечувати розширене відтворення ресурсного потенціалу за рахунок інвестицій у перспективні напрями економічної діяльності та високої їх ефективності на основі синергетичного ефекту та економії на масштабах діяльності; збільшувати обсяги фінансово-господарської діяльності суб'єктів реального сектора економіки шляхом підвищення якості продукції та послуг, оптимізації витрат і цінової політики, покращувати параметри життєздатності та економічної безпеки суб'єктів будівельного і промислового комплексів, диверсифікації їх діяльності та створення належних передумов для подальшого розвитку.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Проблеми обґрунтування та реалізації управлінських заходів щодо усунення кризових наслідків у будівництві розглядали у своїх наукових дослідженнях Т. Васильців [1], Ю. Пинда [2], Я. Жаліло [3], В. Савенко [4], О. Шевчук [5] та низка інших українських науковців, проте недостатньо розглянутий регіональний аспект даних проблем, що переконує у актуальності і важливості обраної теми.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка рекомендацій щодо побудови та розвитку інтегрованих систем будівельної сфери на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будівництво як вид економічної діяльності відноситься до реального сектора економіки України, галузі якого після періоду спаду 2008-2009 рр. почали демонструвати позитивну динаміку зростання (для прикладу, обсяг промислового виробництва у 2011 р. збільшився на понад 8 %, сільськогосподарського виробництва – на понад 16 %, обсяги вантажних перевезень – на близько 7 %) та забезпечили у 2011 р. близько 5 % приросту ВВП [3].

Будівельний ринок в Україні, внаслідок фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., піддався таким негативним наслідкам: (1) зростання ставок за іпотечними кредитами та підвищення, таким

чином, вартості житла; (2) посилення непрозорості та збільшення тіньового сектора, монополізація ринку, включно з зростанням криміногенності у галузі; (3) істотне ускладнення конкуренції для вітчизняних підприємств внаслідок проникнення на ринок і збільшення ринкової частки потужних іноземних будівельних компаній [5].

Виробнича кооперація будівельних структур з інноваційно активними промисловими підприємствами дозволяє забезпечити реальне зміцнення конкурентоспроможності регіональної економіки та її галузей, розвивати горизонтальні та латеральні коопераційні виробничі зв'язки, підвищити інноваційно-інвестиційну активність і науково-технологічний потенціал регіональної економіки, істотно покращуючи таким чином ефективність регіональної політики, адже обумовлене стосується економічних підходів до управління на протигагу адміністративним.

Попри те, регіональні та місцеві органи державного управління мають вести діяльність, спрямовану на стимулювання посилення і розвиток співпраці підприємств будівництва та промисловості (зокрема, інноваційно активних). Для цього, передусім, необхідно провести детальний аналіз поточного стану розвитку підприємств будівництва та інноваційних промислових підприємств, здійснити комплексне планування і віднайти як можливості, так і засоби організаційної підтримки тих суб'єктів господарювання, для яких перспективна виробнича інтеграція. На наступному етапі важливо сформулювати програмно-нормативне регламентування та інституційні стимули інтегрування. Надалі доцільно розвивати інфраструктуру підтримки функціонування інтегрованих систем та активізувати процеси створення і впровадження інновацій в будівництві, формування інноваційних, територіально-галузових кластерів та розвиток виробничо-територіальної кооперації загалом.

Вирішення більшості завдань забезпечення сталого розвитку території залежить від сформованості належного економіко-правового поля щодо ведення господарської діяльності, включно з легким, справедливим і рівним для всіх економічних агентів доступом до господарських ресурсів і прав діяльності. Проте вітчизняна дозвільна система, зокрема, у сфері регулювання та адміністрування будівельної діяльності, є бюрократичною і надто обтяжливою. За оцінками експертів [7], хоча б один дозвіл щорічно отримує понад 50 % підприємств, а середній час на отримання дозволу становить понад 35 днів; для отримання дозволу необхідно мінімум 18 різного роду процедур; витрати на отримання дозволу (більшою мірою йдеться про неофіційні витрати) можуть сягати й до 200 % від вартості проектно-кошторисної документації [1].

Зауважимо, що значною мірою внаслідок недостатньої інтегрованості підприємств цих видів економічної діяльності у Львівській області у 2010 р. (після значного приросту у 2009 р.) відбулося скорочення виконання робіт на будівництві промислових підприємств – на 110,1 млн. грн. (на 61,1 %) [6].

Що ж до поточного стану справ відносно використання потенціалу інноваційної активності задля збільшення обсягів будівельно-монтажних робіт, то за результатами регресійного аналізу доводиться констатувати про недостатньо щільний зв'язок між покращенням багатьох показників інноваційної діяльності у регіонах України та збільшенням обсягів будівельних робіт і послуг.

Так, не виявлено статистично значимого впливу (зв'язку) на обсяги виконаних будівельних робіт при зміні таких показників, як обсяги витрат на наукові та науково-технічні роботи, загальний обсяг інноваційних витрат у регіоні, обсяги реалізованої інноваційної продукції, впровадження прогресивних технологічних процесів та освоєння інноваційних видів продукції у промисловості. Відображаючи відсутність зв'язку, ці тенденції одночасно є свідченням невикористання інноваційного потенціалу регіонів нашої держави для підвищення ефективності та розвитку регіональних будівельних кластерів. Позаяк, підтвердженням необхідності інтегрування інноваційно активних промислових підприємств та будівельних організацій є наявність статистично значущого зв'язку між збільшенням кількості організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, та обсягів виконаних будівельних робіт (коефіцієнт регресії становив 2,7) (табл. 1).

Таблиця 1
Результати регресійного аналізу залежності обсягів виконаних будівельних робіт від показників рівня розвитку науки та інновацій в регіонах України*

Фактори	Beta	Std.Err.	B	Std.Err.	t(23)	p-level
Вільний член	-	-	103,7738	5,952141	17,43471	0,000001
X ₁	2,6982	1,440597	-0,5846	0,312069	-1,87297	0,073838
X ₂	2,44919	1,240901	0,0051	0,002567	1,97372	0,060545
X ₄	0,57157	0,390538	0,2576	0,176019	1,46354	0,156853

*Примітка: R = 0,4041; R² = 0,1633; p < 0,242; Std. error = 14,409,

де у – обсяги виконаних будівельних робіт;

X₁ – кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи;

X₂ – чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи;

X₄ – кількість інноваційно активних підприємств промисловості.

**Джерело: складено за джерелами 8,9,10

Виявлено, що позитивно впливають на збільшення обсягів будівельних робіт та послуг в регіонах України збільшення чисельності фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи (коефіцієнт регресії 2,4) та кількості інноваційно активних підприємств промисловості (0,6), що є підтвердженням актуальності залучення інноваційно активних підприємств промисловості до регіональних будівельних кластерів.

З іншого боку, свідченням інноваційної активності суб'єктів господарювання тієї, чи іншої галузі є її результати, тобто міра комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності – їх охорони, захисту та використання (табл. 2). Так, мізерними є обсяги подання заявок на отримання охоронних документів підприємствами будівництва України. У 2009 р. було подано лише 5 заявок на отримання патенту на винахід та 5 – на отримання патенту на корисну модель. На отримання охоронних документів на промислові зразки підприємства будівництва заявок не подавали.

Таблиця 2

Показники інтелектуалізації будівництва України у 2005-2009 рр. *

Показники	Роки					Темпи зростання показника 2009 р. до	
	2005	2006	2007	2008	2009	2005 р.	2008 р.
Кількість поданих заявок на видачу охоронних документів на:							
- винаходи	3	8	6	-	5	166,7	-
- корисні моделі	27	6	15	2	5	18,5	2,5 р.
- промислові зразки	10	2	1	-	-	-	-
Кількість отриманих охоронних документів на:							
- винаходи	7	8	6	2	8	114,3	4,0 р.
- корисні моделі	29	11	7	5	5	17,2	100,0
- промислові зразки	10	2	-	-	-	-	-
Кількість використаних об'єктів інтелектуальної власності:							
- винаходів	19	13	12	8	7	36,8	87,5
- корисних моделей	12	3	7	6	8	66,7	133,3
- раціоналізаторських пропозицій	248	23	21	24	2	0,81	8,33

*Джерело: складено за джерелами 8; 9; 10

Зауважимо, що така невтішна ситуація спостерігається протягом всього аналізованого періоду. Хіба що у 2005 р. дещо вищою була активність підприємств будівництва відносно охорони корисних моделей (27 заявок) та промислових зразків (10 заявок). Треба зауважити, що зменшення кількості запатентованих об'єктів обумовлено підвищенням витрат на їх охорону, що пов'язане зі вступом України до СОТ у 2008 р. (внаслідок чого ставки зборів за патентування винаходів було підвищено у понад 30 разів, а річний збір за підтримання чинності патентів – у 20-35 разів).

Ще однією істотною перешкодою розвитку та легалізації інноваційної та інтелектуальної творчої діяльності будівельних підприємств у регіонах України є недосконалість вітчизняного законодавства, що регулює бухгалтерський облік та систему оподаткування. Так, існують жорсткі обмеження щодо переліку і вартості об'єктів інтелектуальної власності, за якою суб'єкти господарювання можуть поставити їх на баланс. До порівняння, як зазначає В. Савенко, високотехнологічні будівельні компанії США для підвищення інвестиційної привабливості відображають у балансі всі належні їм нематеріальні активи задля збільшення ринкової капіталізації; натомість, неповне врахування вартості нематеріальних активів на вітчизняних підприємствах занижує їх ринкову вартість, а, відтак, – інвестиційну привабливість галузі [4].

Більшою була кількість отриманих у 2009 р. підприємствами будівництва охоронних документів. Так, щодо винаходів – 8 одиниць, щодо корисних моделей – 5 одиниць та жодного – відносно промислових зразків. При цьому у 2005 р. ситуація щодо кількості отриманих охоронних документів на корисні моделі була істотно кращою. Охоронних документів було отримано у майже 6 разів більше. Втім, загальну кількість отриманих охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності, створених підприємствами будівництва України, у той період також не можна назвати суттєвою.

Дещо краща ситуація спостерігається з показниками використання об'єктів інтелектуальної власності підприємствами будівельної сфери. Так, у 2010 р. в межах всієї країни було використано 7 винаходів, 8 корисних моделей та 2 раціоналізаторських пропозиції. При цьому показники інтелектуалізації будівельної галузі в регіонах України протягом останніх п'яти років істотно погіршилися. Так, зменшення кількості використання винаходів у 2009 р. порівняно з 2005 р. становило у 2,7 рази, корисних моделей – у 1,5 рази, раціоналізаторських пропозицій – у 124 рази.

Відтак, об'єктивно стверджувати, що рівень інтелектуалізації економічної діяльності у сфері будівництва в регіонах України залишається вкрай низьким. Саме тому стверджувати про належну якість будівельних послуг та їх сучасність і конкурентоспроможність абсолютно не доводиться. Крім того, підприємства будівництва не довіряють вітчизняній системі реєстрації і захисту результатів інноваційної активності та здебільшого практикують використовувати власні розробки у сфері інтелектуальної творчої діяльності у виробничо-господарській діяльності без державної реєстрації, а це, своєю чергою, знижує рівень їх економічної безпеки в умовах жорсткої конкуренції, у т. ч. з боку зарубіжних будівельних підприємств та організацій.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика рівня інтелектуалізації підприємств будівництва та інших базових видів економічної діяльності України у 2005 та 2009 рр., %*

Види економічної діяльності	Рік						Абсолютні відхилення (+/-) 2009 р. до 2005 р. за частками:		
	2005			2009			поданих заявок на видачу охоронних документів	отриманих охоронних документів	використаних об'єктів інтелектуальної власності
	Частки в загальній кількості:								
	поданих заявок на видачу охоронних документів	отриманих охоронних документів	використаних об'єктів інтелектуальної власності	поданих заявок на видачу охоронних документів	отриманих охоронних документів	використаних об'єктів інтелектуальної власності			
Будівництво	0,11	0,28	0,79	0,12	0,17	0,07	+ 0,01	-0,11	-0,72
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,08	0,08	0,45	0,01	0,01	1,3	-0,07	-0,07	+ 0,85
Промисловість	15,1	14,5	45,3	6,9	8,2	39,8	-8,2	-6,3	-5,5
Діяльність транспорту та зв'язку	0,23	0,20	4,4	0,15	0,37	26,2	-0,08	+ 0,17	+ 21,8
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	41,0	34,1	5,5	24,2	25,0	19,1	-16,8	-9,1	+ 13,6

*Джерело: складено за джерелами 8,9,10

Зауважимо, що вкрай низька активність щодо створення та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності підприємствами будівництва регіонів України чітко простежується в структурних характеристиках інтелектуалізації національного господарства (табл. 3).

Так, станом на 2009 р. частка будівництва у загальній кількості поданих заявок на видачу охоронних документів становила лише 0,12 %, отриманих охоронних документів – 0,17 %, використаних об'єктів інтелектуальної власності – 0,07 %.

Для порівняння аналогічні показники у промисловості становили 6,9 %, 8,2 % та 39,8 % відповідно. Істотно більшою є практика використання об'єктів інтелектуальної власності у такому виді економічної діяльності як операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям.

Негативною є і тенденція до зменшення часток будівництва в аналізованих показниках інтелектуалізації економіки України. Так, частка галузі у загальній кількості поданих заявок на видачу охоронних документів збільшилася за останні 5 років лише на 0,01 %, а частки в структурі отриманих охоронних документів та використаних об'єктів інтелектуальної власності – зменшилися, відповідно, на 0,11 % та 0,72 %. Вищі темпи зниження інтелектуальної активності за цей період спостерігалися лише у промисловості. Втім, у цьому виді економічної діяльності кількість суб'єктів господарювання, що використовують об'єкти інтелектуальної власності, є суттєво більшою.

Додамо, що у економічно розвинених державах провідні будівельні підприємства концентрують в рази більше уваги та фінансових ресурсів на наукові дослідження і розробки, а також приділяють належну увагу їх охороні та захисту. Адже це прямий шлях до підвищення фінансово-економічної ефективності господарювання, зміцнення конкурентоспроможності та гарантування економічної безпеки.

Висновки з даного дослідження. Створення регіональних інтегрованих систем у будівництві є перспективним шляхом реалізації економічного потенціалу галузі в регіонах України та зміцнення її міжнародної конкурентоспроможності. Позаяк, при формуванні та розвитку таких систем належне місце має відводитися їх інформаційному забезпеченню та інноваційній компоненті.

Література

1. Васильців Т.Г. Удосконалення дозвільної системи діяльності малих і середніх підприємств [Електронний ресурс] / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин. – Офіційний веб-сайт НІСД. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.
2. Пинда Ю.В. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу регіону: автореф. дис. на здоб. наук. ст. к.е.н.: 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / Ю.В. Пинда / Ін-т регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2009. – С. 13.
3. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегічної модернізації / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська, Я. В. Бережний [та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – С. 3, 27, 29.
4. Савенко В.Г. Підвищення рівня економічної безпеки держави на основі комерціалізації інтелектуальної власності : автореф. дис. на здоб. наук. ступеня к.е.н.: 21.04.01 – економічна безпека держави / В.Г. Савенко / НІСД. – К., 2011. – С. 9.
5. Шевчук О.І. Регіональна політика житлового будівництва: напрямки удосконалення: монографія / О.І. Шевчук. – Ужгород: ТОВ «Ліга-Прес», 2010. – С. 106-122.
6. Будівельна діяльність на Львівщині у 2010 році. [Електронний ресурс]. – Офіційний веб-сайт управління статистики у Львівській області. – Режим доступу: <http://www.stat.lviv.ua>.
7. Довідка про стан виконання Резолюції учасників робочої зустрічі Президента України з промисловцями і підприємцями 27.11.2006 року та Указу Президента України від 28.04.2007 року №363 „Про деякі заходи щодо вдосконалення регулювання підприємницької діяльності”
8. Статистичний щорічник України за 2007 рік: [статистичний збірник] / Державний комітет статистики України. – К.: Віпол, 2008. – С. 335, 337, 338.
9. Статистичний щорічник України за 2008 рік: [статистичний збірник] / Державний комітет статистики України. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – С. 331, 333, 334.
10. Статистичний щорічник України за 2009 рік: [статистичний збірник] / Державний комітет статистики України. – К.: Август Трейд, 2010. – С. 331, 333, 334.

УДК 338.43: 633.85 (477.83)

**Дубневич Ю.В.,
асистент кафедри менеджменту організацій
ім. проф. Є. Храпливого
Львівський національний аграрний університет**

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ РІПАКУ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Зміна орієнтацій у напрямках вирощування деяких сільськогосподарських культур на сьогодні у відповідності із динамічною диференціацією видів запотребувань на результати цього вирощування і можливостей використання одержуваної продукції, у повній мірі стосується і такої традиційної для України сільськогосподарської культури як ріпак. Зміна ситуації у енергетичній базі та у структурі джерел енергетичного забезпечення економіки і побуту населення в країні та й у світі зумовила реалізацію можливості використання насіння ріпаку для виробництва біологічного палива у вигляді біодизелю, що у багатьох країнах здійснюється вже у значних розмірах. Суть проблеми полягає у визначенні реальних обсягів виробництва і реалізації ріпаку у досліджуваному регіоні, яким у даному випадку є Львівська область, де для вирощування ріпаку є сприятливі природні умови, з наступним обрахуванням можливих обсягів виробництва із одержаного ріпаку певної кількості біодизеля для внутрішніх потреб сільськогосподарських підприємств регіону та для можливої реалізації цього виду палива поза його межами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження можливостей диверсифікації джерел формування енергетичної бази за рахунок сільськогосподарської продукції, особливо – за рахунок вирощування сільськогосподарських культур, в т.ч. ріпаку, як способу одержання значної кількості біомаси з метою її переробки на біопаливо є на сьогодні повсемісно актуальною проблемою, якої не обійшли своєю увагою такі вчені як Боярчук В., Волков М., Волошко В., Ільчук М., Калетник Г., Корчемний М., Котелянець В., Лакемеєр Е., Перебийніс В., Підлісецький Г., Редзюк А., Розова В., Руда В., Семена М., Франчук І., Шебанін В., Шихайлов М., Шпичак О., Щербань В., Ясенецький В. та ін. У їх працях містяться результати досліджень можливостей вирощування ріпаку та переробки одержуваної внаслідок цього біомаси у вигляді ріпакового насіння на біодизель, окремі аспекти

економічної ефективності виробництва такого палива та порівняльні варіанти використання продукції вирощування ріпаку, умов, необхідних для їх реалізації. Однак, у розрізі окремих регіонів та їх територій проблема оптимізації обсягів вирощування та переробки ріпаку потребує подальшого і постійного дослідження з метою визначення реальної динаміки розвитку галузі і цілого підкомплексу та можливостей її нарощування і необхідних для цього умов. Особливої уваги у цьому контексті потребує визначення раціональних розмірів площ вирощування ріпаку на різні цілі з тим, щоб запобігти виникненню можливих проблем із нестачею продукції вирощування ріпаку як сировини для виробництва продуктів харчування, а також дослідження рівня та основних чинників ефективності вирощування ріпаку як основного чинника ефективності виробництва технічних видів продукції, особливо – біодизелю із ріпаку як сировини, що й створює широке поле для подальшого наукового пошуку у даній сфері.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення тенденцій динаміки та визначення основних аспектів оптимізації обсягів вирощування і переробки ріпаку на основі встановлення реальних змін у розвитку галузі та цілого підкомплексу у Львівській області у розрізі її районів і можливостей її нарощування та підвищення ефективності, а також створення необхідних для цього умов з врахуванням необхідності дотримання вимог економіки природокористування і зрівноваженого розвитку сільських регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні за обсягами виробництва серед олійних культур ріпак поступається лише соняшнику та сої, хоча його виробництво за останні роки має досить нестабільний характер. Основними виробниками насіння ріпаку в Україні є сільськогосподарські підприємства (включаючи фермерські господарства) – їх частка яких у структурі його виробництва займає понад 95%, і ріпак на сьогодні в Україні вирощують майже 5 тис. сільгосппідприємств [4, с. 20]. Починаючи з 2008 року, обсяги його виробництва мають тенденцію до зменшення. Основними причинами виникнення такої тенденції є і погіршення погодних умов, особливо у 2011-2012 рр., і певне зниження цін на ринку мінеральних нафтопродуктів (продукти переробки ріпаку вже становлять певну конкуренцію мінеральному дизпаливу), і скорочення вітчизняного тваринництва як споживача ріпакового шроту, і переважна експортна орієнтованість українського ріпаківництва, переважно на європейський ринок, адже 90% валового збору насіння цієї культури відправляється на експорт, переважно в країни ЄС [4, с. 20], наслідком чого є висока закупівельна експортна ціна на цю культуру на вітчизняному ринку, яка не дає змоги економічно вигідно виробляти біодизель з ріпаку. Останнє у значній мірі також зумовлюється відсутністю можливостей його переробки всередині країни, а також тим, що технології більшості підприємств не придатні для переробки насіння ріпаку, а до того ж вітчизняні переробники традиційно відають перевагу соняшнику, який займає майже 90 % переробки олійних культур. Якщо вартість переробки однієї тонни соняшнику зі спалюванням лушпиння становить 40-50 дол., то ріпаку зі спалюванням газу – 80-100 дол. Ця різниця і стримує переробку ріпаку та сої [4, с. 20].

Виробництво біодизелю в нашій країні не набуло ще хоча б якогось помітного і відчутного поширення внаслідок відсутності достатніх інвестицій у будівництво відповідних переробних заводів та формування постійних сировинних зон через відсутність потрібних для цього економічних умов. Ефективного характеру розвиток цього напрямку ріпаківництва та використання його продукції як сировини для виробництва біопалива може набути за умови розширення посівних площ під ріпаком щонайменше до 1,5 млн т та підвищення врожайності цієї культури до 30 ц/га.

Площа збирання ріпаку в Україні у 2011 р. склала 833 тис. га, або на 3 % менше, порівняно із 2010 р. Частка площ під ріпаком у структурі загальної посівної площі з 1990 р. до 2011 року по країні зросла з 0,2 % до 3,1 % [6, с. 43]. За середньої урожайності на рівні 17,3 ц/га, що на 0,3 ц/га є нижче рівня 2010 року, обсяг урожаю склав 1,44 млн. т, тобто збільшився на більш ніж 2%.

Основними чинниками, що формують обсяг виробництва продукції вирощування ріпаку, є його посівна площа та урожайність (табл. 1).

Як видно із результатів розрахунків, представлених у табл. 1, за останні три роки у Львівській області сільськогосподарські підприємства, які є ексклюзивними виробниками ріпаку у цьому регіоні [7, с. 110], зменшили посівні площі під ріпаком з 43,2 тис. га до 38,9 тис. га, тобто – на 10,0%. При цьому подібна тенденція має місце у 9 районах із 20 по області. За цей же період урожайність ріпаку по області знизилась із 27,9 ц/га до 23,5 ц/га, тобто на 15,8%. Така ж тенденція прослідковується у 14 районах із 20 по області.

Як видно із результатів розрахунків, представлених у табл. 2, господарства населення у сфері вирощування ріпаку у Львівській області якоїсь помітної ролі не відіграють, принаймні на протязі останніх трьох років – з 39 га посіви ріпаку тут зросли лише до 45 га при рості урожайності з 7,2 ц/га до 7,8 ц/га.

Таблиця 1

Посівні площі ріпаку (озимого та ярого) у сільськогосподарських підприємствах
Львівської області*

Область, район	Сільськогосподарські підприємства								
	2009 р.			2010 р.			2011 р.		
	Посівні площі, га	Уро- жай- ність, ц	Частка у загальн ій посів- ній площі, %	Посівні площі, га	Уро- жай- ність, ц	Частка у загальн ій посів- ній площі, %	Посівні площі, га	Уро- жай- ність, ц	Частка у загальн ій посів- ній площі, %
Львівська область	43241	27,9	14,6	43874	23,0	19,9	38861	23,5	16,0
Райони									
Бродівський	2902	26,2	14,1	2449	23,3	11,8	2438	22,0	10,9
Бузький	1808	26,5	11,0	2581	26,2	15,0	1807	23,5	9,9
Городоцький	1586	30,5	18,2	2385	22,3	28,9	1169	30,6	13,5
Дрогобицький	170	5,1	2,9	493	21,4	8,8	1188	18,9	21,5
Жидачівський	3065	37,6	16,8	2186	16,4	17,2	4263	23,9	24,1
Жовківський	731	16,3	5,4	870	15,3	6,6	2737	21,8	19,9
Золочівський	3120	34,5	10,8	8555	21,6	30,4	3113	20,2	10,0
Кам'яно-Бузький	1459	27,0	11,6	2811	25,0	22,4	3559	25,9	24,0
Миколаївський	3920	24,0	41,6	2133	20,9	23,8	372	20,9	4,5
Мостиський	318	11,2	4,8	2945	20,0	41,6	290	21,0	3,6
Перемишлян- ський	954	11,5	12,9	163	31,7	3,9	480	39,0	10,9
Пустомитів-ський	1226	36,3	10,3	1261	34,2	13,8	1333	35,5	14,8
Радехівський	4071	24,5	21,9	3962	26,1	21,4	1339	20,8	6,3
Самбірський	2905	31,5	28,3	3459	23,4	31,1	3984	29,8	35,3
Сколівський	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сокальський	2609	20,0	8,3	6433	23,8	20,9	5545	17,6	16,9
Старосамбір- ський	63	4,5	2,4	58	14,0	2,3	75	9,2	3,0
Стрийський	3185	24,6	41,7	1022	25,3	14,0	4098	24,0	43,6
Турківський	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Яворівський	149	7,6	3,5	108	14,7	3,6	1071	17,0	29,3

*Джерело: розраховано автором на основі даних [8, с. 68-69]

Таблиця 2

Посівні площі ріпаку (озимого та ярого) у господарствах населення Львівської області*

Область, район	Господарства населення								
	2009 р.			2010 р.			2011 р.		
	Посівні площі, га	Уро- жай- ність, ц	Частка у загаль- ній посів- ній площі, %	Посівні площі, га	Уро- жай- ність, ц	Частка у загаль- ній посів- ній площі, %	Посівні площі, га	Уро- жай- ність, ц	Частка у загаль- ній посів- ній площі, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Львівська область	39	7,2	0,01	63	7,2	0,02	45	7,8	0,01
Райони									
Бродівський	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Бузький	20	7,2	0,20	32	7,1	0,31	-	-	-
Городоцький	-	-	-	-	-	-	-	-	-

продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Дрогобицький	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Жидачівський	-	-	-	-	-	-	11	7,7	0,09
Жовківський	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Золочівський	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Кам'янка-Бузький	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Миколаївський	8	7,3	0,11	-	-	-	-	-	-
Мостиський	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Перемишлянський	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Пустомитівський	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Радехівський	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Самбірський	2	7,5	0,02	1	8,0	0,01	-	-	-
Сколівський	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сокальський	9	7,1	0,04	5	7,2	0,02	10	7,7	0,04
Старосамбірський	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Стрийський	-	-	-	25	7,3	0,21	24	7,9	0,21
Турківський	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Яворівський	-	-	-	-	-	-	-	-	-

*Джерело: розраховано автором на основі даних [8, с. 68-69]

Як наслідок динамічних змін у обсягах посівних площ та рівнів урожайності ріпаку є те, що за досліджуваний період загальний обсяг продукції вирощування ріпаку по області зменшився на 25,7 % (табл. 3).

Таблиця 3

Виробництво і реалізація насіння ріпаку у Львівській області*

Показник	Рік			2011 в % до 2009
	2009	2010	2011	
Вирощено насіння ріпаку, ц	1063096	928896	789718	74,3
Реалізовано насіння ріпаку, ц	1063096	928896	789718	74,3
Рівень товарності насіння ріпаку, %	100,0	100,0	100,0	-

*Джерело: розраховано автором за даними ГУС у Львівській області

Із результатів розрахунків структури реалізованого насіння ріпаку у Львівській області (табл. 4) видно, що частка цього насіння, реалізована переробним підприємствам, є доволі малою (до 1%) і має тенденцію до подальшого зниження – з 0,9% до 0,4%, при цьому зростає частка реалізації цієї продукції на ринку.

Таблиця 4

Структура реалізації ріпаку у сільськогосподарських підприємствах Львівської області за різними каналами (у % до загального обсягу)*

Рік	Всього реалізовано	Переробним підприємствам	Населенню в рахунок оплати праці	Населенню в рахунок орендної плати за землю	На ринку, через власні магазини, ларки, палатки	За іншими каналами
2009	100,0	0,9	0,0	-	0,1	99,0
2010	100,0	0,8	0,0	-	0,1	99,1
2011	100,0	0,4	0,0	-	0,4	99,2

*Джерело: розраховано автором за даними ГУС у Львівській області

Як видно із цієї ж таблиці 4, у досліджуваному регіоні ріпак не реалізовувався ні населенню в рахунок оплати праці, ні в рахунок орендної плати за землю – головним чином ця продукція продавалась посередникам-оптовикам, оскільки транспортні і трансакційні витрати у процесі реалізації і доставки насіння ріпаку самими сільськогосподарськими підприємствами переробникам є надмірними, і ціни реалізації по цим каналам їх не покривають, на відміну від цін реалізації продукції

за так званими «іншими каналами» (табл.5) – тут ціна є у два рази вищою, ніж, наприклад, при реалізації продукції переробним підприємствам, чи навіть на ринку.

Таблиця 5

**Середні ціни реалізації, що склалися на ріпак у сільськогосподарських підприємствах
Львівської області за каналами реалізації, (грн./т)***

Рік	За усіма каналами	Переробним підприємствам	Населенню в рахунок оплати праці	Пайовикам в рахунок орендної плати за землю	На ринку, через власні магазини, ларки, палатки	За іншими каналами
2009	3570,2	2124,4	400,0	-	2520,0	3584,2
2010	4926,8	2749,0	2750,0	-	2692,7	4946,1
2011	6095,7	3458,3	2392,9	-	3950,5	6114,3

**Джерело: розраховано автором за даними ГУС у Львівській області*

Таким чином, основним каналом реалізації насіння ріпаку у Львівській області, поки-що, залишається реалізація цієї продукції посередникам для подальшого її транспортування на відповідні переробні підприємства або безпосередньо у вигляді сировини на експорт за кордон.

Як видно із результатів розрахунків, представлених у таблиці 6, в цілому ефективність вирощування ріпаку у Львівській області є високою, однак тенденція рівня цієї ефективності за досліджуваний період є негативною, хоча у 2011 році рівень рентабельності становив більше 63%.

Таблиця 6

Ефективність вирощування ріпаку у Львівській області*

Рік	Всього					1 центнера, грн.		Рівень рентабельності, %
	Кількість продукції, ц.	Виробнича собівартість продукції, тис. грн.	Повна собівартість продукції, тис.грн.	Виручка, тис. грн.	Прибуток (збиток), тис. грн.	Повна собівартість	Ціна реалізації	
2009	1063096	165996,5	200502,3	378043,2	177540,9	188,60	355,61	88,6
2010	928896	226267,6	248584,2	448850,2	200266,0	267,32	482,69	80,6
2011	789718	271961,8	308389,0	503079,0	194690,0	390,51	637,04	63,1
2011 у % до 2009 р.	74,3	163,8	153,8	133,1	109,6	207,0	179,1	-25,5 в.п.

**Джерело: розраховано автором за даними ГУС у Львівській області*

Зниження рівня рентабельності насіння ріпаку є, як видно із табл.6, наслідком перевищення темпів зростання витрат на виробництво цієї продукції і, відповідно, враховуючи негативну динаміку обсягів виробництва продукції вирощування ріпаку, рівня собівартості одиниці продукції над зростанням цін реалізації цієї одиниці продукції (у 1,16 раза). Для порівняння – на початок 2007 року світова ціна на ріпак становила 360 дол./т.

Зростання собівартості насіння ріпаку у досліджуваному регіоні за три останні роки відбулось головним чином за рахунок прямих матеріальних витрат, в першу чергу – на нафтопродукти, частка яких у структурі собівартості насіння ріпаку становить у господарствах Львівської області у 2011 р. 11%, тобто на паливо і мастильні матеріали, а також – на мінеральні добрива, частка яких у структурі собівартості насіння ріпаку становить у господарствах Львівської області у 2011 р. 36,6% (табл. 7). Витрати на оплату праці за цей період практично не змінилися, що при зменшенні обсягів виробленої продукції виразилось у зростанні витрат за цією статтею собівартості у розрахунку на одиницю продукції, а амортизаційні відрахування на необоротні активи у абсолютному вираженні навіть зменшились.

У значній мірі за досліджуваний період при вирощуванні ріпаку у Львівській області зросли витрати на оплату послуг і робіт сторонніх організацій, а витрати на насіння дещо зменшились, що, очевидно, пов'язано із зменшенням посівних площ під цією культурою по регіону і відповідним зменшенням потреби в насінні.

Розрахунки експертів показують, що на сьогодні Україні дійсно набагато доцільніше експортувати ріпак, ніж переробляти його в олію або біодизель. Проведені дослідження [1] свідчать, що виробництво біодизелю із ріпакового насіння є найбільш ефективне як економічно, так і енергетично з усіх інших варіантів виробництва біопалива із сільськогосподарської сировини.

Екологічний ефект від виробництва біодизелю із ріпаку повинен полягати у сприянні зменшенню викидів парникових газів у навколишнє середовище (не менше, ніж на 35% у порівнянні із викопним паливом) [3, с. 18]. Однак, за нинішнього співвідношення цін на енергоносії і біопаливну сировину виробництво біопалива в Україні є неприбуткове. Оскільки формування внутрішнього ринку біопалив потребує часу і зусиль (техніка, устаткування, розробка стандартів тощо), розвиток біопаливної промисловості в Україні на першому етапі економічно вигідніший з розрахунком на експорт, зокрема до ЄС, особливо із врахуванням можливих каналів інвестування з того ж ЄС. Як показали розрахунки, експорт 1 т ріпаку вигідніший на 417, 87 грн., ніж експорт ріпакової олії (в перерахунку на 1 т ріпаку), або на 271, 69 грн., ніж експорт ріпакового біодизелю. Тобто, для розвитку біодизельної промисловості держава повинна надавати не менше 350-450 грн. у перерахунку на 1 т ріпаку дотацій на виробництво ріпакового біодизелю [5, с. 12]. На сьогодні кращою стратегією для України є експорт, що дасть змогу зберегти присутність української продукції на міжнародних ринках доти, доки цінове співвідношення суттєво не зміниться [2, с. 31]. Зацікавити внутрішнього споживача у переході на біодизель вдасться тільки тоді, коли вартість біодизелю в Україні, як і у західних країнах, буде нижчою від вартості дизельного палива. Поки ж ціна на дизельне паливо дорівнює 9-10 грн./л., а собівартість біодизелю становить до 15-20 грн./л. Проте орієнтація вітчизняного сільськогосподарського виробництва на ріпак як кінцеву продукцію на довший період є небезпечна перетворенням сільського господарства України на сировинний придаток до економіки країн ЄС.

Таблиця 7

Витрати на виробництво ріпаку за елементами структури собівартості у Львівській області, (тис. грн)*

Показник	Рік			2011 в % до 2009
	2009	2010	2011	
Виробнича собівартість всього	168980,8	229545,9	291553,0	172,5
у т.ч.:				
Прямі матеріальні витрати	115486,9	179117,9	250573,1	216,9
з них: насіння та посадковий матеріал	18100,0	29981,0	17943,6	99,1
мінеральні добрива	48672,3	65272,0	106714,8	219,2
нафтопродукти	13346,7	17279,1	32134,0	240,8
оплата послуг і робіт сторонніх організацій	14472,9	41127,9	32240,2	222,8
решта матеріальних витрат	20895,0	25457,9	61540,5	294,5
Прямі витрати на оплату праці	13470,0	1135,3	14610,1	108,5
Інші прямі та загально виробничі витрати всього	40023,9	3557,7	26369,8	65,8
з них: амортизація необоротних активів	27639,6	718,1	7807,3	28,2
відрахування на соціальні заходи	4377,0	567,0	4231,5	96,7
решта інших прямих загальновиробничих витрат	8007,3	2272,6	14331,0	178,9

*Джерело: розраховано автором за даними ГУС у Львівській області

З 1 тонни насіння ріпаку можна отримати 330 кг олії, з якої виробити 270-280 л біодизелю. У Львівській області з виробленого у 2011 році ріпаку можна було б одержати 22112 т біодизеля (а за умови його переробки на біодизель на імпортному обладнанні, яке забезпечує вихід з однієї тонни ріпакового насіння одержання 350 л. біодизеля – 27640 т цього палива). Однак, як показують дослідження, цінова ситуація у цьому секторі практично не стимулює господарства наразі займатись вирощуванням ріпаку у Львівській області на переробку його на біодизель.

Висновки з даного дослідження. Обсяги вирощування і реалізації ріпаку у Львівській області за досліджуваний період мають виражену тенденцію до зменшення, що є наслідком зменшення розмірів посівних площ під цієї культурою та її урожайності у сільськогосподарських підприємствах, які є практично виключними виробниками ріпаку у цьому регіоні. Рівень рентабельності вирощування ріпаку за цей же період також має аналогічну тенденцію, що є наслідком перевищення темпів зростання витрат на виробництво продукції над темпами збільшення рівня її ціни реалізації. У структурі каналів реалізації насіння ріпаку переробні підприємства займають абсолютно незначну частку, оскільки закупівельна ціна не стимулює цього напряму розвитку ріпаківництва. До цього долучається відсутність у країні належної переробної бази. Найбільшу (переважну) частку у структурі каналів реалізації ріпаку по регіону займають посередники, які скуповують насіння ріпаку з метою його подальшої реалізації на переробку або безпосередньо за кордон у вигляді сировини, що перетворює цю галузь у Львівській області у ріпаково-сировинний придаток до біопаливної індустрії у Європі.

Основним чинником незадовільної структури реалізації та переробки ріпаку в країні є цінова ситуація у паливному секторі економіки та відсутність реальної державної підтримки розвитку як ріпаківництва, так і галузей, що переробляють його продукцію, в т.ч. – виробництва біодизелю. Тому основні напрями подальших наукових досліджень об'єктивно повинні бути пов'язані із пошуком можливостей виправлення цінової ситуації у паливному секторі з метою підвищення рівня матеріальної зацікавленості виробників біодизелю у розвитку свого виробництва, а сільськогосподарських виробників – у оптимізації площ вирощування ріпаку та його ефективності у відповідності із економічними інтересами, параметрами екологічної безпеки середовища та потребами продовольчої безпеки країни у контексті зрівноваженого розвитку сільських регіонів.

Література

1. Боярчук В.М. Економічна та енергетична ефективність виробництва ріпаку озимого, пшениці озимої, кукурудзи, цукрового буряку та біопалива на їх основі / В.М. Боярчук, О.В. Фтома. О.В. Боярчук // Аграрна економіка. – 2012. – Т. 5. – № 1-2. – С. 102-110.
2. Лакемеєр Е. Виробництво біоенергії в Україні: конкурентоспроможність сільськогосподарських культур та іншої сільськогосподарської і лісогосподарської сировини / Е. Лакемеєр // Пропозиція. – 2007. – № 11. – С. 30-36.
3. Огаренко Ю. Говорить експерт / Ю. Огаренко // The Ukrainian Farmer. – 2012. – № 8. – С. 18.
4. Розова В. Ріпак: собі чи людям? / В. Розова // The Ukrainian Farmer. – 2012. – № 8. – С. 20-21.
5. Семена М. Ріпак перемиг нафту. Назавжди? / М. Семена // Пропозиція. – 2009. – № 8. – С. 10-12.
6. Солов'яненко Н. Використання земельних ресурсів України на сучасному етапі розвитку продуктивних сил / Н. Солов'яненко // Землевпорядний вісник. – 2012. – №7. – С. 41-44.
7. Статистичний щорічник Львівської області за 2011 рік. Частина 1. / За ред. С.І. Зимовіної. – Львів: ГУС у Львівській області. – 2012. – 368 с.
8. Статистичний щорічник Львівської області за 2011 рік. Частина 2. / За ред. С.І. Зимовіної. – Львів: ГУС у Львівській області. – 2012. – 288 с.

УДК 330.101.541:63

**Мороз Т.О.,
аспірант***

Миколаївський національний аграрний університет

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Постановка проблеми. Формування ефективної моделі соціально-економічного розвитку сільських територій України залишається невирішеною проблемою. Економічна активність, рівень життя населення в сільських районах України є досить низькими, що обумовлюється багатьма негативними чинниками. Економічну, соціальну та екологічну ситуацію значно погіршують кризові явища в аграрній галузі народногосподарського комплексу. Пріоритетним напрямом вирішення складних соціально-економічних проблем на селі є залучення значних інвестиційних ресурсів [1]. Проте, внаслідок дії низки несприятливих чинників: недостатня кількість та обмеженість власних, залучених та позикових інвестиційних джерел, низька інвестиційна привабливість та недостатній рівень розвитку інфраструктури села, нестабільність та невизначеність ринкового фінансового середовища в країні, вказаний напрям залишається нереалізованим.

Тому, дослідження додаткових заходів для подальшого залучення інвестицій та забезпечення сталого розвитку сільських територій України, їх ефективного використання та розробка відповідного механізму реалізації є невідкладним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями активізації інвестиційних процесів в межах сільських територій присвятили свої дослідження вітчизняні та зарубіжні вчені. В Україні вивчення проблеми залучення інвестиційних ресурсів до економіки сільських територій та дослідження інвестиційного забезпечення села приділяють увагу такі вчені: П.Т. Саблук, М.І. Кісіль, А.М. Стельмахук, І.В. Гончаренко, О.І. Павлов та ін.

* Науковий керівник: Гончаренко І.В. – д.е.н., професор

Однак, попри посилену увагу і вагомий внесок науковців деякі аспекти зазначеної проблеми а саме: наукове обґрунтування напрямків залучення достатньої кількості інвестиційних ресурсів та формування сприятливих умов інвестування сільських територій України для їх сталого розвитку – все ще залишаються не вирішеними.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних напрямків залучення і ефективного використання інвестицій у розвитку сільських територій та обґрунтування шляхів підвищення їх інвестиційної привабливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із гальмуючих чинників сталого розвитку сільських територій є їх не достатня інвестиційна привабливість та низька ефективність використання інвестиційних ресурсів. Основний зміст інвестиційного забезпечення сталого розвитку сільських територій – сукупність ресурсів і заходів, умов необхідних для здійснення відповідного ефективного інвестування що забезпечить зрівноважений і рівномірний розвиток села [2]. Вагоме значення має фінансове забезпечення інвестиційних процесів. Деталізація класифікації фінансових джерел інвестиційного забезпечення сталого розвитку сільських територій, дозволяє визначити можливі механізми додаткового інвестування. Отже, джерелами фінансового інвестиційного забезпечення сільських територій можуть бути:

1. Власні (приватні) – вкладення, що здійснюються громадянами і підприємствами недержавних форм власності, що знаходяться на сільській території [3].

2. Державні – вкладення, здійснювані центральними і місцевими органами влади і за рахунок бюджетних коштів, позабюджетних фондів і позикових засобів, а також державними підприємствами і установами за рахунок власних і позикових засобів у вигляді фінансування регіональних програм [4].

3. Залучені – вкладення, здійснювані членами сільських домогосподарств, іноземними громадянами, державами і міжнародними організаціями на безоплатній основі у вигляді цільового фінансування.

4. Позикові (кредитні) – вкладення, здійснювані за рахунок довгострокових і короткострокових кредитів, позичок [5].

У сільських регіонах України необхідна активізація діяльності місцевої влади, спрямованої на формування сприятливих умов співпраці з потенційними закордонними інвесторами. Боротьба за світові інвестиційні ресурси стає все більш жорсткою з огляду на зростання кількості претендентів з числа країн, які ставлять на меті прискорення економічного зростання. Аналіз світових тенденцій щодо здійснення ефективної політики залучення інвестицій, зокрема, іноземних, дозволяє систематизувати інструменти її реалізації та адаптувати до розвитку конкретної території [6]:

- Реклама у засобах масової інформації, орієнтованих на висвітлення питань фінансового сектору.
- Участь в інвестиційних виставках.
- Реклама у виданнях, що висвітлюють питання економіки, окремої галузі, регіону, села.
- Організація поїздок потенційних інвесторів з-за кордону в регіон або підприємств з регіону – за кордон.
- Проведення семінарів з питань інвестиційних можливостей держави, регіону, села.
- Застосування телемаркетингу або прямої розсилки.
- Вивчення компаній – потенційних інвесторів з наступною презентацією їх інвестиційних можливостей.
- Надання консультаційної допомоги в питаннях самого процесу здійснення інвестицій в Україні, регіоні, селі.
- Супроводження процесів заповнення інвесторами документації та одержання ними дозволів.
- Надання „після інвестиційних послуг”.

Механізм інвестиційного забезпечення сталого розвитку сільських територій слід розглядати як систему економічних, організаційних, правових та управлінських методів, способів і процесів, які формують і впливають на порядок здійснення інвестиційної діяльності й протікання інвестиційних процесів на сільській території, що приведе до збалансованого, пропорційного економічних, соціальних, екологічних розвитку села [7]. Визначений механізм як система, включає такі складові: законодавчо-нормативну, фінансову, організаційну, методичну і консультаційну.

На нашу думку, успішному функціонуванню механізму інвестиційного забезпечення сталого розвитку сільських територій сприятиме розробка моделі, що враховує дію наступних факторів (рис.1).

Реалізація механізму інвестиційного забезпечення сталого розвитку сільських територій великою мірою залежить від їх інвестиційної привабливості. Проте, формування сприятливого інвестиційного клімату, залучення іноземних та збільшення обсягів національних інвестиційних ресурсів в розвиток сільських територій стримує ряд негативних чинників, найгострішими серед яких є: недосконала та непослідовна інвестиційна політика держави, в якій переважають принципи залишкового виділення коштів на розвиток села, недосконалі механізми використання бюджетних коштів, несприятливі умови для розвитку бізнесу на селі, низька ліквідність інвестиційних ресурсів, недостатнє фінансування соціальної сфери села, нерозвиненість інвестиційної інфраструктури [8].

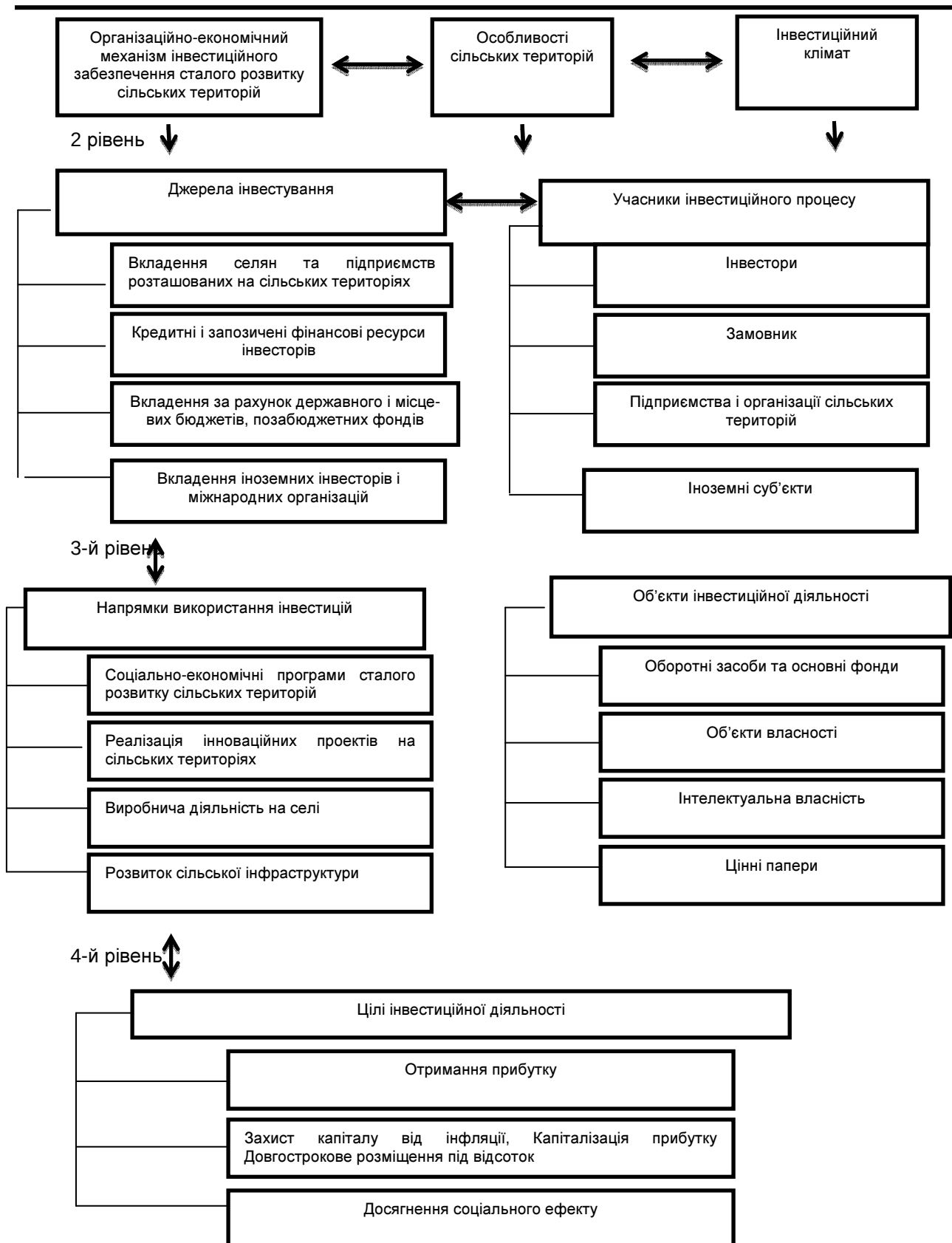


Рис.1. Модель формування інвестиційного забезпечення сталого розвитку сільських територій

Джерело: власна розробка автора

До пріоритетних завдань щодо підвищення інвестиційної привабливості сільських територій України ми відносимо: удосконалення державної інвестиційної політики орієнтованої на повне забезпечення інвестиційних потреб села, позитивний динамічний розвиток соціальної сфери на основі

забезпечення зайнятості та зростання доходів селян, оптимальне використання бюджетних інвестицій та удосконалення механізмів державної інвестиційної підтримки сільського розвитку, удосконалення законодавчо-нормативної бази, яка сприяє розвитку інвестиційної діяльності, стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання на селі та іноземних інвесторів.

Висновки з даного дослідження. Дослідженнями встановлено, що сталий розвиток сільських територій можливий за наявності достатнього і ефективного інвестиційного забезпечення. Проте, це можливо лише за умови об'єднання зусиль: органів державної влади, соціуму, суб'єктів господарювання, удосконалення державної інвестиційної політики та розробки відповідного механізму її реалізації.

Література

1. Ключник А. Формування і розвиток економічного потенціалу сільських територій України / А. Ключник – М. : МДАУ, 2011. – 468 с.
2. Попов В.М. Фінансове забезпечення сталого розвитку сільських територій / В.М. Попов // Вісник Білоцерківського ДАУ. – 2009. – Вип.65. – С.128-131.
3. Котенко Н.М. Формування джерел інвестиційної діяльності на сільських територіях / Н.М. Котенко // Інноваційна економіка. – 2012. – №9 (35). – С. 255-258.
4. Притула Х.М. Аналіз зовнішніх факторів розвитку сільських територій / Х.М. Притула // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип.21.10 – С. 124-131.
5. Федоренко В. Інвестиції та економіка України / В. Федоренко // Економіка України. – 2007. – № 5. – С. 12-16.
6. Гончаренко І.В. Соціально-економічний розвиток сільських територій регіону: проблеми теорії та практики : монографія / І.В. Гончаренко; НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2009. – 370 с.
7. Лувр В.В. Організаційно-економічний механізм інвестиційного забезпечення стійкого розвитку сільськогосподарського виробництва / В.В. Лувр // Економічний простір. – 2009. – № 22/1. – С. 156-167
8. Кісіль М.І. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 36-39.

УДК631.11.14

Шульський А.М.,
аспірант* кафедри економіки підприємства, інновацій
та дорадництва в АПК імені В.І.Поповича
Львівський національний університет
ветеринарної медицини та біотехнологій
імені С.З. Гжицького

СТАН РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЛЬВІВЩИНИ

Постановка проблеми. В сучасних умовах важливо не тільки досліджувати функціонування малого підприємництва в окремо взятій галузі, а порівнювати, як певні види діяльності здійснюються в інших галузях як виробничого, так і обслуговуючого характеру. Отже, суть постановки проблеми полягає у комплексному підході до аналізу діяльності малих суб'єктів господарювання у різних сферах виробництва продукції та надання послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням функціонування малого підприємництва у національному господарстві України займалася ціла плеяда відомих науковців. Це, зокрема: Л.В. Андрейків, В.К. Збарський, Д.О. Грабовий, О.Д. Радченко, Н.І. Рудик, Л.О. Кузьмич, Т.І. Яворська та інші [1-6]. Проте зазначені науковці у своїх дослідженнях переважно концентрували увагу на аналізі функціонування малих організаційно-господарських структур у конкретних галузях і в меншій мірі проводили порівняльну оцінку їх діяльності у різних сферах суспільного виробництва. Саме комплексний підхід до вивчення результатів функціонування цих підприємств за видами економічної діяльності і обумовив необхідність продовження наукових досліджень за даною тематикою.

* Науковий керівник: Музика П.М. – д.е.н., професор

Постановка завдання. Мета дослідження – виявити особливості стану розвитку малих підприємств за видами економічної діяльності. При цьому, значну увагу передбачено сконцентрувати на функціонуванні малих форм підприємництва в аграрній сфері Львівщини.

Виклад основного матеріалу дослідження. У результаті проведення реформ у різних сферах національного господарства нашої держави, відбулись корінні зміни в діяльності існуючих підприємств, що обумовило, зокрема, їх поділ на: великі, середні і малі. Об'єктом нашого дослідження обрано малі суб'єкти господарювання. У нормативно-правових актах України дано визначення, що малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми у 10 млн. грн. [7, с.14].

Безумовно, вказані параметри відображають розміри малих підприємств у загальних аспектах їх функціонування. Скажімо, для аграрного сектору економіки такі розміри є надто великі, хоча для окремих галузей промисловості вони є врівноваженими. Тобто, кожна сфера діяльності у складних системах суспільного виробництва характеризується специфічними особливостями їх функціонування, що в кінцевому підсумку впливає на розміри виробництва у кожному конкретному виді економічної діяльності.

Важливим показником діяльності малих підприємств є обсяг реалізації продукції (робіт, послуг). Динаміку зміни результатів діяльності малих підприємств Львівщини на протязі 2006-2011 рр. відображено у таблиці 1. Як видно з наведеного цифрового матеріалу, найбільше зростання обсягів реалізації продукції за досліджуваний період малими господарськими формуваннями Львівщини спостерігається у сільському господарстві, мисливстві і лісовому господарстві та у системі охорони здоров'я і надання соціальної допомоги. Ці показники відповідно складали (2011 р. у % до 2006 р.), %: 416,8 і 267,5. Найменше збільшення обсягів реалізації продукції цими суб'єктами господарювання спостерігається у таких сферах діяльності, як: діяльність транспорту та зв'язку – 135,3 % та торгівлі; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку – 140,8 %. Малі підприємства інших видів економічної діяльності займають проміжні місця.

Таблиця 1

Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малими підприємствами Львівщини за видами економічної діяльності за 2006-2011 рр.*, млн. грн.

Види економічної діяльності	2006 р.	2008 р.	2010 р.	2011 р.	2011 р. у % до 2006 р.
Усього	<u>12725,2</u> ^{**} 22,1 ^{***}	<u>17418,6</u> 20,2	<u>17249,6</u> 18,5	<u>20718,8</u> 16,8	162,8 -5,3
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	<u>211,8</u> 27,0	<u>450,2</u> 29,8	<u>619,8</u> 28,2	<u>882,8</u> 29,8	<u>416,8</u> +2,8
Промисловість	<u>1565,8</u> 10,1	<u>2212,9</u> 9,5	<u>2368,5</u> 8,5	<u>2904,2</u> 7,8	<u>185,5</u> -2,3
Будівництво	<u>1031,7</u> 28,5	<u>1790,3</u> 33,5	<u>1280,3</u> 39,0	<u>1766,4</u> 45,5	<u>171,2</u> +17,0
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	<u>8169,7</u> 28,3	<u>10265,1</u> 24,2	<u>9897,0</u> 22,4	<u>11464,6</u> 18,4	<u>140,3</u> -9,9
Діяльність готелів та ресторанів	<u>146,1</u> 46,5	<u>203,1</u> 34,2	<u>243,3</u> 40,2	<u>282,6</u> 40,0	<u>193,9</u> -6,5
Діяльність транспорту та зв'язку	<u>446,0</u> 8,0	<u>706,7</u> 9,5	<u>774,9</u> 9,1	<u>1013,0</u> 9,9	<u>227,1</u> +1,9
Фінансова діяльність	<u>141,5</u> 34,1	<u>197,5</u> 25,3	<u>215,6</u> 27,1	<u>191,4</u> 25,4	<u>135,3</u> -8,7
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	<u>824,2</u> 47,2	<u>1341,3</u> 33,7	<u>1558,6</u> 35,2	<u>1885,0</u> 44,7	<u>228,7</u> -2,5
Освіта	<u>16,5</u> 41,1	<u>29,8</u> 51,0	<u>29,8</u> 47,8	<u>39,9</u> 57,1	<u>241,8</u> +16,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	<u>36,6</u> 8,7	<u>59,5</u> 9,0	<u>75,4</u> 9,2	<u>97,9</u> 11,7	<u>267,5</u> +3,0
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	<u>133,5</u> 34,4	<u>160,9</u> 30,7	<u>185,0</u> 48,7	<u>189,7</u> 38,5	<u>142,1</u> +4,1

Примітки: *тут і надалі використано матеріали стат. щорічника [8];

**чисельник – сума реалізованої продукції, млн. грн.;

***знаменник – частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, %.

Отже, із результатів даного аналізу можна констатувати, що у малих підприємствах різних галузей і видів діяльності області спостерігаються позитивні зрушення – у всіх без виключення відбулось нарощування темпів реалізації виробленої продукції. При цьому, варто зауважити, що у суб'єктів господарювання аграрного виробництва цей показник є найвищий.

Важливими показниками розвитку будь-яких господарських формувань є їх фінансові результати. Фінансовий результат до оподаткування малих підприємств Львівщини за видами економічної діяльності відображено у таблиці 2. Враховуючи те, що органи статистики дещо змінили форму представлення інформації про фінансові результати діяльності, починаючи із 2008 р., тому нами використано саме цей рік як базовий, а кінцевим обрано 2011 р. Наведені дані показують, що у порівнянні з 2008 р., на протязі 2011 р. відбулись певні позитивні зміни в результативному функціонуванні деяких малих підприємств у різних сферах діяльності. Так, зокрема, коли у 2008 р. незначний прибуток одержали заклади освіти – всього 0,4 млн. грн., то всі інші – збиток. При цьому, найбільше збитку в сумарному обчисленні отримали малі суб'єкти господарювання у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 243,1 млн. грн.

Таблиця 2

Фінансовий результат до оподаткування малих підприємств Львівщини за видами економічної діяльності (2011 р. у порівнянні з 2008 р.)

Види економічної діяльності	Фінансовий результат (сальдо), млн.грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		до загальної кількості підприємств, %	фінансовий результат, млн. грн.	до загальної кількості підприємств, %	фінансовий результат, млн. грн.
Усього	-85,3* -694,6**	61,6 65,2	1155,6 796,5	38,4 34,8	1240,9 1491,1
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	92,4 -8,0	79,6 73,4	132,1 39,4	20,4 26,6	39,7 47,9
Промисловість	-57,1 -100,4	59,0 62,1	187,4 121,4	41,0 37,9	244,5 221,8
Будівництво	-9,8 -15,9	54,6 65,9	102,0 104,1	45,4 34,1	111,8 120,0
Торгівля; ремонт автомобілів побутових виробів та предметів особистого вжитку	46,3 -243,1	64,8 68,8	359,5 248,5	35,2 31,2	313,2 491,6
Діяльність готелів та ресторанів	-17,1 -24,4	57,2 60,1	14,8 7,6	42,8 39,9	31,9 29,0
Діяльність транспорту та зв'язку	5,5 -66,3	61,0 63,5	53,8 37,7	39,0 36,5	48,3 104,0
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	-247,3 -279,4	58,6 60,6	157,3 162,1	41,2 39,4	404,6 441,5
Освіта	1,7 0,4	64,8 82,6	2,5 3,7	35,2 17,9	0,8 1,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-4,9 -4,7	52,7 62,9	4,7 5,3	47,3 37,1	9,6 10,0
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	3,7 -0,2	57,4 66,8	20,7 13,4	42,6 33,2	17,0 13,0

Примітки: *чисельник – показники за 2011 р.;

**знаменник – показники за 2008 р.

Однак, на відміну від періоду 2008 р., дані за 2011 р. показують, що малі підприємства Львівщини, які задіяні у різних сферах діяльності, досягли деяких позитивних зрушень у фінансовому відношенні. Так, зокрема, сума збитків значно зменшилася із 694,6 млн. грн. у 2008 р. до 85,3 млн. грн. у 2011 р. При цьому, значно збільшилась кількість малих суб'єктів підприємницької діяльності, які ведуть свою діяльність прибутково. Це, зокрема, підприємства: сільського і лісового господарства, мисливства; торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльність транспорту і зв'язку; освіти; надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сферах культури і спорту. Суми прибутків тут відповідно становили, млн. грн.: 92,4; 46,3; 5,5; 1,7 і 3,7. При цьому слід зауважити, що ті підприємства, головним засобом діяльності яких є земельні угіддя,

досягли найбільших позитивних зрушень у порівнянні з іншими підприємствами інших сфер діяльності. У них сума прибутку становила у 2011 р. 92,4 млн. грн., тоді як у 2008 р. сума збитку дорівнювала 8,0 млн. грн.

Поряд з цим слід відмітити, що у промисловості, будівництві, діяльності готелів та ресторанів, транспорту і зв'язку та в інших сферах відбуваються зворотні процеси – збільшення сум збитку. Такі негативні зміни вимагають більш деталізованого аналізу причин такого стану.

Висновки з даного дослідження. На основі проведеного дослідження діяльності малих підприємств Львівщини за видами економічної діяльності можна констатувати, що в області сформовано багатуукладність економіки. Проте, не в усіх галузях і видах діяльності мале підприємництво забезпечує дохідливе функціонування. Так, зокрема, малі підприємства, які задіяні в агропромисловому комплексі, досягли значних позитивних зрушень, проте, в інших галузях і сферах діяльності цього не отримано. Із-за цих обставин виникає необхідність у продовженні деталізованого дослідження причин такого стану і на основі здійснених наукових напрацювань розробки конкретних практичних заходів щодо підвищення ефективності функціонування різних форм малого підприємництва.

Література

1. Андрейків Л.В. Інституційне забезпечення державної підтримки у сфері розвитку малого бізнесу в Україні / Л.В.Андрейків // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – №1. – 2010. – С. 19-26.
2. Збарський В.К. Розвиток малого підприємництва України: погляд на проблеми / В.К.Збарський, Д.О. Грабовський // Агроінком. – № 5-6 – 2008. – С. 56-63.
3. Коробка С.В. Оптимізація кількості суб'єктів малого підприємництва в регіоні / С.В. Коробка // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені І. Огієнка. Економічні науки. Випуск 4. – Кам'янець-Подільський: ФОП Сисин О.В., 2011. – С. 147-150.
4. Радченко О.Д. Державна підтримка малих аграрних підприємств: стан України та зарубіжний досвід / О.Д. Радченко // Інституціональні засоби трансформації в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 20-21 черв.2011р. / Редкол.: П.Т.Саблук та ін. – К.:ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 258-265.
5. Рудик Н.І. Розвиток малого підприємництва в Україні / Н.І.Рудик, Л.О. Кузьмич // Перспективи розвитку економіки України: Теорія, методологія, практика / матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції 24-25 травня 2011 року. – Луцьк, 2011. – С. 153-154.
6. Яворська Т.І. Переваги малого бізнесу в сільському господарстві / Т.І. Яворська// Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: Збірник матеріалів Дванадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 25-26 лютого 2010 р. / Редкол.: П.Т.Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2010. – С. 554-556.
7. Указ президента «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» / Урядовий кур'єр. – 2008. – 7 жовтня.
8. Статистичний щорічник Львівської області. Частина 1 / За ред. С.І. Зимовіної. – Львів, 2012. – 368 с.



ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ЕКОЛОГІЗАЦІЯ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.3:504.062 (477)

Печенюк А.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри соціальної
економіки і інформаційних технологій
Подільський державний аграрно-технічний університет

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Постановка проблеми. Затяжна економічна криза в Україні поглиблюється екологічними проблемами виробництва, що негативно впливає як на конкурентоспроможність національної економіки, так і на якість життя людей.

Україна серед європейських держав має найвищий інтегральний рівень антропогенного навантаження на довкілля і в той же час має досить незначні внутрішні фінансові можливості для вирішення цієї проблеми. Підвищення екологічної якості та рівня безпеки продукції, перехід до врахування екологічних параметрів технологій виробництва є одним з важливих напрямків посилення міжнародної конкуренції.

Тому проблема екологізації виробництва є досить актуальною для економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням перспектив розвитку екологічно орієнтованого виробництва присвячено чимало праць вітчизняних і зарубіжних фахівців. Зокрема, проблеми становлення ринку екологічного підприємництва в Україні знайшли своє відображення в публікаціях М.С. Пашкевича, Т.О. Паламарчука [3], шляхи ефективної екологізації в умовах модернізації економіки досліджено О.П. Бурматовою [1], Ж.С. Тіхоновою [7], особливості реалізації організаційно-економічного механізму екологізації виробництва розкрито А.В. Дубодєловою, О.В. Юринцем, М.М. Федорівим [2], перспективи розвитку ринку екологічних інновацій проаналізовано у працях Д. Савон [5], О.Ю. Чигрин, Л.В. Сапун [8], теоретичні та практичні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі ефективного природокористування досліджено Фещенком В.П. [6]. Однак, як свідчать результати наукових досліджень ще недостатньо вивченими залишаються питання екологізації виробництва і раціонального природокористування.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз проблем розвитку екологічно орієнтованого виробництва в Україні та дослідження напрямів ефективної екологізації діяльності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забруднення навколишнього природного середовища завдає значних економічних збитків національним економікам практично всіх країн світу. За приблизними розрахунками, щорічні збитки від екологічних руйнацій оцінюються в розвинених країнах – 0,4–2% валового національного продукту, в країнах Східної Європи – 3–5%, в Україні – 10–15% ВВП [3].

Про тенденцію посилення антропогенного та екодеструктивного навантаження на навколишнє середовище в Україні свідчить те, що для промислового виробництва держави характерним є:

1. Високий рівень енерго- та матеріаломісткості. На сьогоднішній день витрати на матеріали та енергоресурси становлять до 70% виробничих витрат. Для виготовлення одиниці виробу в Україні потрібно сировини, як правило, в 2,5 рази більше ніж у промислово розвинених країнах. Галузева структура української промисловості значно обтяжена виробництвом первинних сировинних ресурсів і напівфабрикатів. Енергомісткість ВВП країни є однією з найвищих у світі.

2. Високий рівень відходів виробництва. Щорічно в Україні утворюється 7 мільярдів тонн відходів, з яких переробляються та повторно використовуються приблизно 2 мільярди тонн (25%), на сміттєвих звалищах накопичилося 80 млрд. тонн твердих відходів, із яких 1,6 млрд. є токсичними.

Окрім того, спостерігається зменшення потужності очисних споруд. Техногенне навантаження на території України у 5–6 разів перевищує аналогічні показники економічно розвинених країн.

3. Морально та фізично застаріле обладнання. Наявність великої кількості техногенно шкідливих підприємств і виробництв, які мають практичну зношеність матеріально-технічної бази та використовують недосконалі і потенційно небезпечні технології. У середньому рівень зносу основних засобів у промисловості України перевищує 50%, у деяких галузях він сягає 70% з коефіцієнтом оновлення 1–1,5%.

4. Зростаючі обсяги та масштаби процесів екодеструкції. Катастрофічних масштабів набувають різні види забруднень, які обумовлюють порушення природних ландшафтів, прямий негативний вплив на навколишнє середовище. Частка порівняно екологічно чистих територій становить лише 7% загальної площі країни [8].

Опосередковану оцінку сучасного стану екологічної складової економіки України репрезентують результати міжнародного екологічного рейтингу, започаткованого аналітиками Світового економічного форуму. Згідно з «індексом екологічної сталості», що агрегує 22 комплексні індикатори за 67 параметрами, які дають можливість оцінювати прогрес країн на шляху до екологічно безпечного сталого розвитку, Україна опинилася на 110-му місці серед 122 країн [6].

Основними факторами погіршення екологічної ситуації в Україні є:

- нестача фінансових ресурсів у багатьох підприємств для реалізації природоохоронних заходів;
- недостатній рівень бюджетного фінансування галузей, які відповідають за відтворення та охорону природних ресурсів (лісове господарство, водне господарство, геологорозвідка, природоохоронні органи);
- відсутність чіткого розмежування повноважень і відповідальності органів влади та менеджменту, що призводить до хаосу в сферах екології та природокористування;
- посилення рівня аварійності виробництв тощо [2].

В скрутному фінансово-економічному становищі підприємство намагається знизити витрати виробництва, економлячи на всьому. Це, у свою чергу, може призвести до зниження екологічної безпеки функціонування об'єктів. В умовах стагнації економіки органи влади досить часто знижують вимоги щодо дотримання «екологічного» законодавства по відношенню до окремих великих товаровиробників, і в цілому, послаблюється контроль зі сторони природоохоронних органів. Окрім того, екологічні проблеми вимагають, як правило, довгострокових рішень, увага до яких в умовах кризи скорочується [1].

Останнім часом особливо гострою для України є проблема енергоефективності підприємств. Енергомісткість ВВП України (питомі витрати первинної енергії на одиницю валового внутрішнього продукту країни) у 2–3 рази перевищує середній рівень енергомісткості ВВП країн світу.

Досвід розвинених країн світу свідчить, що підвищення конкурентоспроможності українських підприємств можливе лише за умови зростання технічного і технологічного рівня вітчизняного виробництва, стимулювання ресурсо- та енергозбереження, активного впровадження природоохоронних заходів [2].

Екологізація виробництва – це процес цілеспрямованого впровадження систем технологічних, управлінських, юридичних та інших рішень, які дозволяють підвищувати ефективність використання природних ресурсів з одночасним покращенням (збереженням) якості довкілля [6].

Під економічним механізмом екологізації виробництва розуміють комплекс різноманітних важелів, нормативів, інституціональних структур, який через фінансово-економічне та організаційне сприяння стимулює здійснення природоохоронних заходів [2].

Основними показниками оцінки рівня екологізації природокористування є:

1. Показник ресурсоемності, який розраховується за формулою:

$$R_{np} = \frac{B_n}{P}, \quad (1)$$

де R_{np} – питома споживання даного виду природних ресурсів на одиницю готової продукції (для більшості видів готової продукції має нормативний характер);

B_n – витрати даного виду ресурсів на виробництво продукції;

P – обсяг валової продукції.

2. Показник рівня відновлення (відтворення) природних ресурсів, які змінені за рахунок антропогенного впливу:

$$C_B = \frac{P_B}{P_a}, \quad (2)$$

де P_B – обсяг відновлюваних ресурсів;

P_a – загальний обсяг природних ресурсів, що зазнають впливу.

3. Показник економії первинних природних ресурсів на основі застосування технологій:

$$P_E = P_1 - P_2, \quad (3)$$

де P_1 – обсяг спожитих ресурсів при базовій технології та базовому рівні використання вторинних ресурсів;

P_2 – обсяг споживання ресурсів при використанні нової технології та додатковому залученні вторинних ресурсів [7].

Основними видами організаційно-економічних механізмів екологізації виробництва є:

- примусові (екологічні платежі, штрафи, санкції, заборони, екологічна стандартизація та ліцензування екологічного менеджменту);
- заохочувальні (пільгове оподаткування і кредитування, субсидії, дотації, гранти, премії та призи, держінвестування у науково-дослідну роботу і розвиток інфраструктури);
- маркетингові (розвиток ринку природних ресурсів і екобезпечних товарів, екологічна експертиза, торгівля квотами на шкідливі викиди, екологічний акцизний збір, екологічне страхування та просування тощо) [2].

Для покращення екологічних характеристик промислового виробництва потрібно:

- посилити моніторинг техногенного впливу підприємств на навколишнє природне середовище;
- посилити систему економічного стимулювання підприємств і організацій до скорочення шкідливих викидів і поліпшення загального екологічного стану виробництва шляхом надання пільгових кредитів і регресивного оподаткування;
- поглиблювати наукові дослідження з проблем екологізації промислового виробництва [3];
- при реалізації механізму ціноутворення враховувати всі екологічні збитки господарської діяльності та вартісну оцінку екологічних ризиків для довкілля;
- відмовитися від диктату пропозиції в економіці та торгівлі, відійти від тієї частини маркетингу, яка нав'язує та стимулює надлишковий асортимент вторинних засобів споживання [4];
- підтримувати формування та розвиток екологічної культури, екологічного менеджменту та маркетингу тощо [2].

Ефективне розв'язання проблеми екологізації виробництва неможливе без екологічної спрямованості інноваційної діяльності. Екологічні інновації – це нові або модифіковані виробничі та управлінські технології, обладнання, матеріали тощо, які дозволяють знизити шкідливий вплив на навколишнє середовище в усіх аспектах господарської діяльності.

Найбільш поширеними варіантами екологічних інновацій є:

- виробництво товарів, які відповідають вищим екологічним стандартам;
- впровадження нових технологій, які дозволяють підвищити екологічну ефективність виробництва;
- зниження рівня споживання енергоресурсів, природної сировини (заміна традиційної сировини) [5].

Висновки з даного дослідження. Серйозною проблемою для України залишається реалізація екологічних проектів, – більшість економічних інструментів стимулювання природоохоронної діяльності підприємств існують лише на законодавчому рівні. Необхідність пошуку шляхів виходу з економічної кризи стимулює впровадження ресурсозберігаючих та екологічно безпечних виробництв і формування бази екологічно стійкого інноваційного розвитку країни та її регіонів.

Найбільш перспективними напрямками екологізації в економічному плані є сфери, пов'язані з переробкою промислових і побутових відходів, підтримка та вдосконалення мереж комунікацій, впровадження альтернативних джерел енергії та енергозбереження.

Література

1. Бурматова О.П. Пути экологизации производства в условиях модернизации экономики / О.П. Бурматова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://be5.biz/ekonomika1/r2011/1407.htm>.
2. Дубодєлова А.В. Організаційно-економічні механізми екологізації виробництва на вітчизняних підприємствах / А.В. Дубодєлова, О.В. Юринєць, М.М. Федорів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11169/1/23.pdf>.
3. Пашкевич М.С. Екологізація виробництва підприємств України / М.С. Пашкевич, Т.О. Паламарчук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1624>.
4. Перетворення в економіці для здійснення її екологізації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bookdn.com/book_606_glava_3_Lekcija_3.Mekhanizmi_ekol.html.
5. Савон Д. Экологизация производственной сферы как основа инновационного устойчивого развития региона / Д. Савон. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?textid=2638&level1=main&level2=articles>.

6. Фещенко В.П. Екологізація виробництва як чинник підвищення конкурентоспроможності економіки / В.П. Фещенко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/18_NiIN_2007/Economics/22417.doc.htm.

7. Тихонова Ж.С. Экологизация производственной сферы и современные пути ее совершенствования / Ж.С. Тихонова // Вестник Донского государственного технического университета. – 2011. – №2 (53). – С. 266–273.

8. Чигрин О.Ю. Підходи до екологізації інноваційного підприємництва / О.Ю. Чигрин, Л.В. Сапун // Механізм регулювання економіки. – 2008. – №3. – С. 55–61.

УДК 005.52:339.94:332.142.6:351.863

Грищенко В.Ф.,
к.е.н., доцент, заступник завідувача
кафедри управління з наукової роботи
Древаль О.Ю.,
к.е.н., доцент, заступник завідувача кафедри
управління з навчально-організаційної роботи
Грищенко І.В.,
аспірантка¹
Сумський державний університет

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Актуальність дослідження обумовлена тим, що закономірним результатом глобалізації, підвищення темпів економічного розвитку та інформатизації господарської діяльності є інтенсифікація використання експортно-імпортного потенціалу регіону, яка значно впливає на політичні, економічні, демографічні, науково-технічні та екологічні процеси, визначаючи структуру та просторову організацію продуктивних сил регіону, що, в свою чергу, сприяє збільшенню обсягів транскордонних фінансових і товарних потоків, транскордонному переміщенню виробництва товарів і послуг, масової міграції робочої сили. Ключовим елементом використання експортно-імпортного потенціалу регіону є навколишнє природне середовище. Його стан впливає на економічні інтереси як людства у цілому, так і кожної окремої людини. В умовах інтернаціоналізації господарської діяльності та посилення негативного впливу на навколишнє природне середовище виникає гостра необхідність ефективного управління використанням експортно-імпортного потенціалу регіону з урахуванням вимог еколого-економічної безпеки, що є об'єктивним фактором збалансованого регіонального економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При дослідженні проблем використання експортно-імпортного потенціалу регіону було проаналізовано наукові результати, що викладені у роботах вітчизняних та закордонних авторів, таких як О. Балацький [2], Є. Балацький [1], Ю. Дорошенко [4; 5] Л. Жарова [19], А. Жулавський [6; 7], Н. Караєва [16], В. Кислий [2; 15], Р. Корпан [16], Є. Лапін [15], І. Недін [16], В. Сабадаш [13; 14], О. Теліженко [15], Є. Хлобистов [16; 17; 18; 19] та ін. Разом з тим, подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з урахуванням впливу використання експортно-імпортного потенціалу на еколого-економічну безпеку регіону.

Постановка завдання. Метою дослідження є розвиток теоретичних та науково-методичних положень щодо урахування вимог національної еколого-економічної безпеки в управлінні використанням експортно-імпортного потенціалу регіону. Відповідно до поставленої мети були визначені та вирішені такі завдання: 1) узагальнити теоретичні та методичні підходи до врахування впливу експортно-імпортних операцій на стан навколишнього природного середовища; 2) дослідити фактори прояву еколого-економічних загроз і небезпек при використанні експортно-імпортного потенціалу регіону; 3) провести аналіз напрямів урахування вимог національної еколого-економічної безпеки в управлінні використанням експортно-імпортного потенціалу регіону.

¹ Науковий керівник: Древаль О. Ю. – к.е.н., доцент

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати проведеного дослідження доводять, що передумовою формування системи національної еколого-економічної безпеки України є визначення стратегічних цілей розвитку її міжнародних економічних відносин на найближче майбутнє та перспективу, виходячи з її потенційних можливостей та забезпеченості відповідними ресурсами.

Ми вважаємо, що при формуванні системи національної еколого-економічної безпеки, перш за все, необхідно з'ясувати, якими внутрішніми резервами розвитку міжнародних економічних відносин володіє територія, щоб скористатися зовнішніми можливостями, які слабкі сторони має територія, що пов'язані з проявом еколого-економічних загроз і небезпек. Після детального аналізу і приведення у відповідність між собою внутрішніх загроз і можливостей території з її зовнішніми можливостями і загрозами, керівництво країни може здійснити вибір стратегічної альтернативи, що спрямована на реалізацію потенційних можливостей здійснення міжнародних економічних відносин.

На нашу думку, говорячи про вплив використання експортно-імпортного потенціалу регіону на показники валового регіонального продукту та забезпечення еколого-економічної безпеки регіону, слід враховувати світові тенденції розвитку експортно-імпортних операцій.

Експерти ООН [9, с. 6] відзначають, що в 2010 році обсяги використання експортно-імпортного потенціалу поступово почали відновлюватися. «Обсяги використання експортно-імпортного потенціалу багатьох країн з економікою, що розвивається вже відновилися до рівнів, що є рівними або перевищують докризові піки. Експорт розвинених країн ще не повністю одужав. В перспективі обсяги використання експортно-імпортного потенціалу повинні збільшитися приблизно на 6,5% як в 2011, так і в 2012 роках, хоча це і менше, ніж скачок, що становив в 2010 році 10,5%».

Дійсно, за даними джерела [10, с. 7], в 2011 році «відновлення обсягів використання експортно-імпортного потенціалу сповільнилося, зростання торгівлі товарами скоротилося до 6,6% з 12,6% в 2010 році. У базовому сценарії зростання обсягів використання експортно-імпортного потенціалу триватиме більш повільними темпами 4,4% і 5,7% в 2012 і 2013 роках відповідно. Млявість світового економічного зростання, особливо в економічно розвинених країнах, є основним фактором уповільнення темпів використання експортно-імпортного потенціалу.

Згідно «World Economic Situation and Prospects 2012» [29, с. x], «країни, що розвиваються стали більш стійкими до кризи та їх значущість у розвитку світової торгівлі продовжує зростати. У період з 1995 по 2010 рік їх частка у світовій торгівлі збільшилася з 28,5% до 41,2%. У 2011 році вони були головним двигуном відновлення зовнішнього попиту, забезпечуючи половину світового зростання імпорту порівняно з 43% в середньому за три роки до кризи. У період з 1995 року по 2011 рік обсяги експортно-імпортних операцій «Південь-Південь» збільшилися в середньому на 13,7% на рік, що набагато вище середніх темпів зростання всієї світової торгівлі (8,7%)».

«Незважаючи на поступове відновлення, що спостерігалось протягом останніх двох років, обсяги використання експортно-імпортного потенціалу найбільших економічно розвинених країн все ще значно нижче докризового піку. Між тим, відновлення експорту в економічно розвинених країнах є дзеркальним відображенням швидкого зростання імпорту в країнах Східної Азії та Латинської Америки. Питання тепер полягає в тому, чи зможуть країни з ринковою економікою залишатися локомотивом зростання світової торгівлі в майбутньому, особливо, коли початковий етап відновлення, здається, видихається, а економічне зростання в економічно розвинених країнах як і раніше залишається млявим» [28, с. vii].

За даними Департаменту з економічних і соціальних питань Організації Об'єднаних Націй [11, с. 30] національні уряди більш відповідально стали підходити до вирішення питань, пов'язаних з охороною навколишнього природного середовища. У зв'язку з цим, сьогодні, поновлюються дебати, пов'язані з тим, яким чином можна відрізнити законні природоохоронні заходи, передбачені Всесвітньою торговою організацією від прихованих заходів національного торгового протекціонізму.

Результати проведеного нами дослідження свідчать, що еколого-економічні загрози та небезпеки, пов'язані з використанням експортно-імпортного потенціалу регіону, багато в чому сформувалися під впливом процесу інтернаціоналізації економіки, що тривав більш ніж протягом п'яти століть, процесів глобалізації, безпрецедентного збільшення обсягів використання експортно-імпортного потенціалу, який підживлюється постійно зростаючою номенклатурою та якістю експортно-імпортних операцій.

Між тим, в різних країнах використання експортно-імпортного потенціалу відбувається дуже нерівномірно, що призводить до різких розбіжностей еколого-економічних показників між країнами, що розвиваються і економічно розвиненими країнами, формуванню на глобальному рівні колосальних соціальних та еколого-економічних диспропорцій, загроз і небезпек.

На нашу думку, головною причиною, що підштовхує будь-яку країну до інтенсифікації використання свого експортно-імпортного потенціалу, є забезпечення економічного зростання, що винятково важливо для скорочення колосального розриву в рівні економічного розвитку між країнами, що розвиваються і економічно розвиненими країнами. Еколого-економічні загрози та небезпеки стали для багатьох країн, що розвиваються невід'ємною частиною їх замкнутого циклу економічного розвитку. Низький рівень економічного розвитку в поєднанні з високим рівнем використання експортно-імпортного потенціалу підриває їх природно-ресурсну базу і обмежує можливості у напрямку підвищення ефективності протидії еколого-економічним загрозам і небезпекам в майбутньому.

Ці факти знаходять своє підтвердження в Огляді світового соціального та економічного становища за 2009 рік [11, с. 14-15], де говориться, що «навіть у тому випадку, якщо політичним діям вдасться швидко здійснити перехід на нову модель економічного зростання з низьким рівнем забруднення навколишнього середовища, неминуче підвищення глобальної температури викличе серйозні екологічні потрясіння і стреси, підвищення рівня океану, танення материкового льоду і сніжного покриву, екстремальні кліматичні явища. У майбутньому десятилітті перераховані вище події будуть загрожувати знищенням джерел засобів до існування населення, що вже знаходиться в уразливому становищі, в тому числі і в економічно розвинених країнах».

«Все більш імовірними стають серйозні збої у функціонуванні екосистем, які нерідко називають «екстремальними явищами». Такі явища вже відбуваються в області біорізноманіття (приводячи до швидкого зникнення видів) і, ймовірно, ось-ось почнуть відбуватися у рибному господарстві і деяких водних екосистемах» [3, с. 25].

За даними «Доповіді про світовий розвиток 2010», до факторів еколого-економічної уразливості при використанні експортно-імпортного потенціалу в країнах Східної Європи та Центральної Азії «відносяться як і раніше помилки радянського періоду, що дають про себе знати в управлінні навколишнім середовищем і плачевний стан значної частини інфраструктури... Неякісно побудовані, погано експлуатовані та застарілі об'єкти інфраструктури – спадщина як радянської епохи, так і перехідного періоду, – погано пристосовані, щоб протистояти впливу ураганів, аномальної спеки і повеней» [12, с. 6].

У роботах зарубіжних авторів [12; 20; 21; 22; 23; 25; 26; 27; 30;] зазначається, що «багаті країни мають у своєму розпорядженні більше ресурсів, необхідних для того, щоб подолати прояв еколого-економічних загроз і небезпек, а більш освічене і здорове населення цих країн більш стійке до їх впливів. Разом з тим, економічне зростання може посилити вразливість до еколого-економічних загроз і небезпек. Прикладами слугують, зокрема, Китай, де внаслідок нарощування ступеня використання експортно-імпортного потенціалу постійно наростає забір води для потреб сільського господарства, промисловості і споживання в оточуючих Пекін провінціях, які страждають від посухи, або Індонезія, Мадагаскар, Таїланд і узбережжя Мексиканської затоки в США, де заради розвитку туризму і господарств з розведення креветок були вирубані мангрові зарості, які виконували захисну функцію. Навряд чи економічне зростання в країнах, що розвиваються може бути настільки швидким, щоб вони могли собі дозволити ті ж засоби захисту від еколого-економічних загроз і небезпек, що і багаті економічно розвинені країни. Так, наприклад, Бангладеш і Нідерланди входять до числа країн, найбільш вразливих до підвищення рівня Світового океану. Бангладеш вже у даний час багато робить для зниження ступеня своєї еколого-економічної уразливості, створюючи на рівні місцевих громад вельми ефективну систему раннього попередження про циклони, здійснюючи програму прогнозування повеней і ліквідації їх еколого-економічних наслідків з використанням місцевого і передового міжнародного досвіду. Однак, масштаби можливої адаптації обмежені економічними ресурсами. Щорічний дохід на душу населення в Бангладеш становить всього близько 450 дол. США. Навіть уряд Нідерландів, де щорічний дохід на душу населення перевищує рівень Бангладеш більш ніж у 100 разів, і планує на майбутнє сторіччя щорічні інвестиції у вирішення цієї проблеми в сумі до 100 дол. США в розрахунку на кожного громадянина країни, вже приступили до реалізації програми вибіркового переселення населення з низьких територій, оскільки уряд не може собі дозволити повсюдно продовжувати здійснення захисних заходів».

На нашу думку, зважаючи на численні фактори еколого-економічної уразливості, пов'язані з нерівномірним використанням експортно-імпортного потенціалу, що обумовлено низьким рівнем економічного розвитку і відсутністю необхідних ресурсів, як правило, країни, що розвиваються більше страждають від згубних наслідків прояву еколого-економічних загроз і небезпек.

В результаті проведеного нами дослідження, можна зробити висновок про те, що країнам, що розвиваються, у зв'язку з еколого-економічними загрозами і небезпеками, доведеться приймати контрзаходи на тлі набагато більш гострих еколого-економічних проблем, ніж ті, з якими стикаються економічно розвинені країни, і в умовах набагато більш жорстких еколого-економічних обмежень використання експортно-імпортного потенціалу.

Ми вважаємо, що важливе значення використання експортно-імпортного потенціалу пояснюється ще й тим, що, головним чином, ноу-хау та екологічно чисті технології розробляються в економічно розвинених країнах і передаються країнам, що розвиваються, в основному, у формі ліцензування, прямих іноземних інвестицій або матеріалізувавшись в імпортних товарах і послугах. І, якщо уряди країн, що розвиваються, завозять на свою територію екологічно небезпечні технології, товари та послуги або навпаки відмовляються від передових імпортних екологічно чистих технологій на користь захисту своїх економічно не ефективних, енерго- і природоємних галузей або особистих інтересів (із застосуванням таких прикордонних заходів, як, наприклад, коректування митних тарифів) з урахуванням обсягів прямого і непрямого забруднення навколишнього середовища при виробництві одиниці товару або послуги, виникає закономірне питання про те, як кваліфікувати процеси, що відбуваються. Як заходи прихованого національного торгового протекціонізму, що суперечать правилам Світової організації торгівлі? Такі гострі питання, що виникають при використанні експортно-імпортного потенціалу, можуть призводити до виникнення еколого-економічних диспропорцій, загроз і небезпек на глобальному рівні.

На думку експертів Департаменту з економічних і соціальних питань ООН [11, с. 30] «такі питання повинні вирішуватися з урахуванням принципу загальної, але диференційованої відповідальності, як це передбачено в межах Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату та відповідному механізмі Світової організації торгівлі, а саме в рамках особливого та диференційованого режиму для країн, що розвиваються. Якщо ж ці питання не будуть врегульовані належним чином, то це може призвести до виникнення довгострокових міжнародних еколого-економічних суперечок і протиріч».

Результати проведеного нами дослідження свідчать, що еколого-економічні загрози і небезпеки, які виникають у результаті інтенсифікації використання експортно-імпортного потенціалу, можуть бути як внутрішніми, так і зовнішніми (рис. 1).

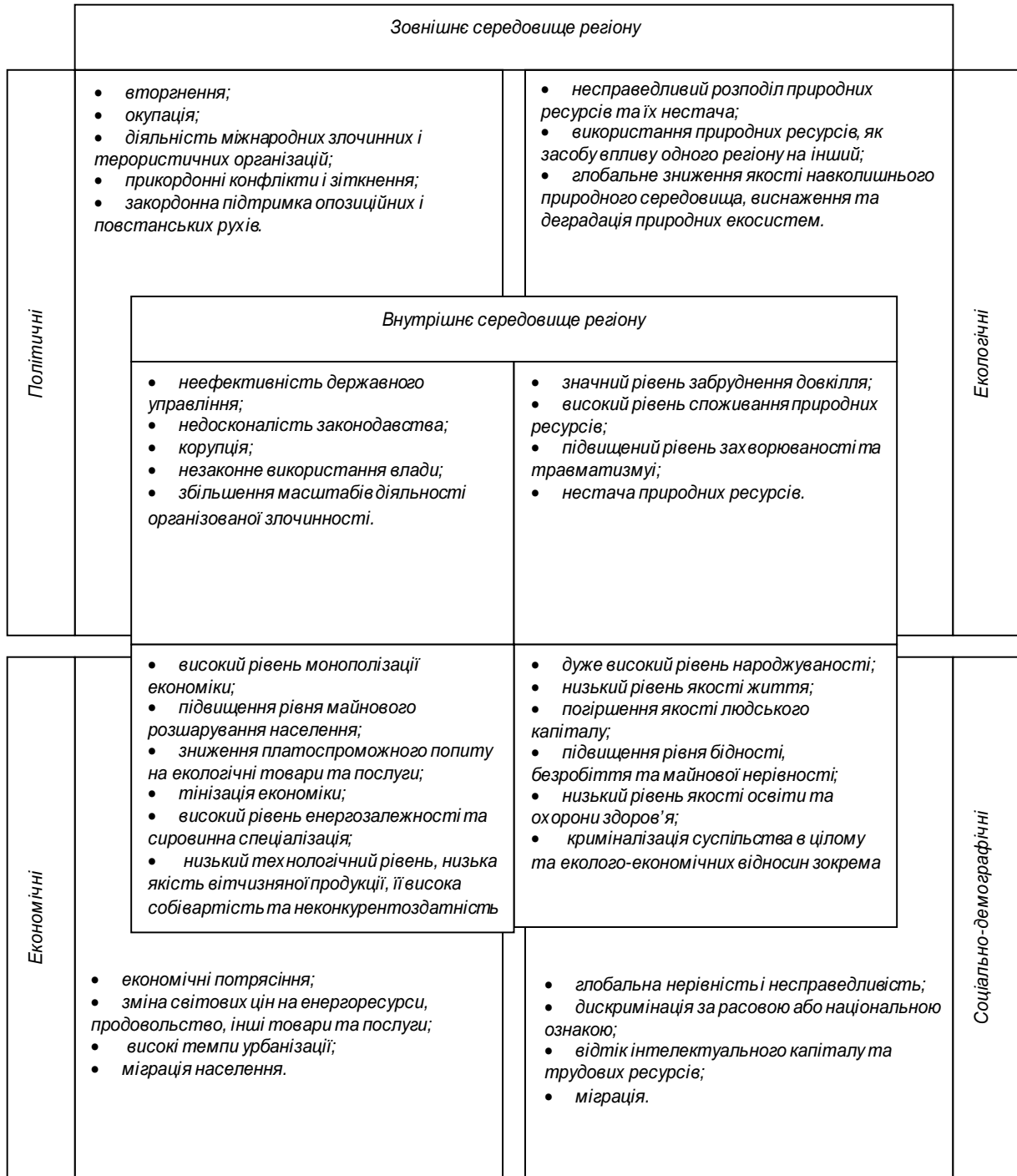


Рис. 1. Еколого-економічні загрози та небезпеки при використанні експортно-імпортного потенціалу регіону

Джерело: авторська розробка

Внутрішні фактори виникнення еколого-економічних загроз і небезпек багато в чому можуть бути обумовлені динамікою розвитку політичної ситуації, ситуацією у сфері економіки, природокористування та забезпечення національної безпеки. Низькі значення валового регіонального продукту тісно пов'язані з нерівномірною інтенсифікацією використання експортно-імпортного потенціалу регіону і виникненням еколого-економічних загроз і небезпек.

Зовнішні фактори значно підвищують вірогідність виникнення еколого-економічних загроз і небезпек у процесі використання експортно-імпортного потенціалу регіону. У регіональній соціально-економічній системі просто може не виявитися ресурсів, щоб протистояти зовнішнім факторам, що загрожують її еколого-економічній безпеці.

Різне зниження доходів соціально-економічної системи регіону також здатне підвищувати ймовірність виникнення еколого-економічних загроз та небезпек, пов'язаних з диспропорціями використання експортно-імпортного потенціалу регіону. Так, за даними [24] «спад темпів економічного зростання на 5% підвищує ймовірність виникнення еколого-економічних загроз та небезпек, пов'язаних з різними диспропорціями у використанні експортно-імпортного потенціалу регіону на 50%».

Аналітики Світового банку наголошують, що для вирішення питань забезпечення еколого-економічної безпеки в процесі використання експортно-імпортного потенціалу «велике значення мають як державні, так і не державні інститути, які передбачають певні соціальні норми і моделі поведінки – наприклад, здатність лідерів вставати вище вузькогрупових і політичних інтересів, досягати компромісів, здатність громадянського суспільства домагатися зміцнення національної і політичної єдності, – а також наявність норм, законів і обмежень. Нездатність держави, регіонів і громадських інститутів забезпечити елементарну безпеку, справедливість і робочі місця для громадян, може призводити до ескалації конфліктів» [8, с. 7].

Під дією таких зовнішніх факторів, як загострення боротьби за природні ресурси, значні збої функціонування і деградація екосистем, серйозний поштовх до розвитку отримують такі еколого-економічні загрози і небезпеки, як корупція, що має міжнародний вимір, відмивання грошей і вилучення ренти з експортно-імпортних операцій із природними ресурсами регіону або з підписання міжнародних, експортно-імпортних контрактів та надання концесій. Все це створює підґрунтя для появи диспропорцій у використанні експортно-імпортного потенціалу регіону і з подвоєною силою підживлює ризик появи еколого-економічних загроз і небезпек.

Висновки з даного дослідження. Результати проведеного нами дослідження свідчать, що світова система природокористування в значній мірі орієнтована саме на таку парадигму використання експортно-імпортного потенціалу, коли завдання національних та міжнародних зацікавлених сторін досить чітко визначені – забезпечення економічного розвитку, заможності і процвітання національної держави. У таких умовах з'являється благодатне середовище для розвитку глобальних еколого-економічних потрясінь і пов'язаних з ними еколого-економічних загроз і небезпек, таких як загострення боротьби за природні ресурси, організована злочинність, контрабанда, корупція, відмивання грошей та соціально-економічні заворушення. Для протидії еколого-економічним загрозам і небезпекам, що виникають, забезпечення безпеки, еколого-економічної справедливості та зайнятості населення, слід зміцнювати легітимні інститути та ефективність управління використанням експортно-імпортного потенціалу регіону.

В результаті проведених досліджень, можна зробити висновок про те, що територіальна еколого-економічна безпека є важливою складовою національної безпеки держави і багато у чому залежить від стану міжнародних економічних відносин України. Саме тому надійне забезпечення національної безпеки України, на нашу думку, потребує екологізації управління використання експортно-імпортного потенціалу регіону, яка має враховувати національні еколого-економічні інтереси.

У цілому, урахування вимог еколого-економічної безпеки регіону призведе до структурної перебудови соціально-економічної підсистеми регіону у напрямі її екологізації. А саме: до формування раціональної та екологічно збалансованої просторової структури економіки регіону; розвитку ефективних конкурентоздатних напрямів економічної діяльності; раціонального використання трудових ресурсів; вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів; досягнення регіональної збалансованості інтересів охорони природного середовища та соціально-економічного розвитку; покращення демографічної ситуації; збільшення тривалості життя населення регіону; покращення стану навколишнього природного середовища; підвищення показників валового регіонального продукту.

Література

1. Балацкий Е.О. Состав и структура экономического потенциала социально-экономических систем / Е.О. Балацкий // Социально-экономический потенциал региона: монография / под общ. ред. проф. О.Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2010. – С. 209-227.
2. Балацкий О.Ф. Сущность категории «экономический потенциал социально-экономических систем» / О.Ф. Балацкий, В.Н. Кислый // Социально-экономический потенциал региона : монография / под общ. ред. проф. О.Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2010. – С. 197-209.

3. Великая «зеленая» техническая революция. Общий обзор. – [Электронный ресурс]: Обзор мирового экономического и социального положения, 2011 год. – Нью-Йорк: Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН, 2011. – 37 с. – Режим доступа: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_archive/2011wess_overview_ru.pdf
4. Дорошенко Ю.А. Состав и структура экономического потенциала / Ю.А. Дорошенко, А.Ю. Жулавский // Экономический потенциал административных и производственных систем : монография / под общ. ред. проф. О.Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – С. 135-148.
5. Дорошенко Ю.А. Структурно-имитационная модель функционирования и развития экономического потенциала территории / Ю.А. Дорошенко, А.Ю. Жулавский // Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / под общ. ред. проф. О.Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – С. 873-889.
6. Жулавский А.Ю. Основы эколого-экономической сбалансированности развития региона / А.Ю. Жулавский // Вестник Сумского государственного университета. Серия Экономика. – 2007. – Т.2. – №1. – С. 112-122.
7. Жулавский А.Ю. Основы оценки экономического потенциала / А.Ю. Жулавский, Ю.А. Дорошенко // Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / под общ. ред. проф. О.Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – С. 148-155.
8. Конфликты, безопасность и развитие. Обзор. – [Электронный ресурс]: Доклад о мировом развитии 2011. – Вашингтон: Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк, 2011. – 58 с. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/worlddev2011.pdf>
9. Мировое экономическое положение и перспективы в 2011 году. Резюме. – [Электронный ресурс]: [доклад Департамента по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций (UN/DESA), UNCTAD, ECA, ECE, ECLAC, ESCAP, ESCWA]. – Нью-Йорк: ООН, 2011. – 13 с. – Режим доступа: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_archive/wesp2011.pdf
10. Мировое экономическое положение и перспективы в 2012 году. Резюме. – [Электронный ресурс]: [доклад Департамента по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций (UN/DESA), UNCTAD, ECA, ECE, ECLAC, ESCAP, ESCWA]. – Нью-Йорк: ООН, 2012. – 18 с. – Режим доступа: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2012wesp_es_ru.pdf
11. Поощрение развития – без ущерба для экологии нашей планеты. Общий обзор. – [Электронный ресурс]: [Обзор мирового экономического и социального положения, 2009 год]. – Нью-Йорк: Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН, 2009. – 32 с. – Режим доступа: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_archive/2009wess_overview_ru.pdf
12. Развитие и изменение климата. Обзор «Новый климат для развития». – [Электронный ресурс]: [Доклад о мировом развитии 2010]. – Вашингтон: Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк, 2011. – 58 с. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/worlddev2010.pdf>
13. Сабадаш В.В. Энергетично-ресурсна безпека України: загрози виникнення еколого-економічних конфліктів / В.В. Сабадаш // Вісник СумДУ. – 2009. – № 2. – С. 70-77.
14. Сабадаш В.В. Соціально-економічні виміри екологічного конфлікту / В.В. Сабадаш // Механізм регулювання економіки. – 2006. – № 2. – С. 190-201.
15. Социально-экономический потенциал региона: [монография] / А.М. Телиженко, Е.В. Лапин, Л.Г. Мельник, С.Н. Ильяшенко, В.Н. Кислый и др. [под общ. ред. проф. Балацкого О.Ф.]. – Сумы: ВТД «Университетская книга», 2010. – 364 с.
16. Сталий розвиток: еколого-економічна оптимізація територіально-виробничих систем: [навчальний посібник] / Н.В. Караєва, Р.В. Корпан, Т.А. Коцко, І.В. Недін, Є.В. Хлобистов, І.П. Частокоренко [за заг. ред. І.В. Недіна]. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 384 с.
17. Хлобистов Є.В. Проблеми забезпечення екологічної безпеки в умовах трансформації економіки України: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: спец. 08.08.01 економіка природокористування та охорони навколишнього середовища / Є.В. Хлобистов. – К.: РВПС України НАН України. – 2005. – 34 с.
18. Хлобистов Є.В. Екологічна безпека трансформаційної економіки [Текст] / Є.В. Хлобистов; РВПС України НАН України [відп. ред. Дорогунцов С.І.]. – К.: Агентство «Чорнобильінтерінформ», 2004. – 336 с.
19. Хлобистов Є.В. Суспільні конфлікти у сфері екологічної (природно-техногенної) безпеки / Є.В. Хлобистов, Л.В. Жарова [Текст] // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1. – С. 16-23.
20. Barbier E. B. Shrimp Farming and Mangrove Loss in Thailand / Edward B. Barbier, Suthawan Sathirathai. – Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2004. – 268 p.

21. Cyclone Sidr in Bangladesh: Damage, Loss and Needs Assessment for Disaster Recovery and Reconstruction. Final Draft. – [Електронний ресурс]: [A Report Prepared by the Government of Bangladesh Assisted by the International Development Community with Financial Support from the European Commission]. – Dhaka: Government of Bangladesh, World Bank, and European Commission, 2008. – 159 p. – Режим доступу: http://gfdrr.org/docs/Cyclone_Sidr_in_Bangladesh_Executive_Summary.pdf
22. Guan D. A New and Integrated Hydro- Economic Accounting and Analytical Framework for Water Resources: A Case Study for North China / Guan D., K. Hubacek // *Journal of Environmental Management*. – 2008. – № 88 (4). – P. 1300-1313.
23. Karim M.F. Impacts of Climate Change and Sea- Level Rise on Cyclonic Storm Surge Floods in Bangladesh / M.F. Karim, N. Mimura // *Global Environmental Change*. – 2008. – № 18 (3). – P. 490-500.
24. Satyanath Shankar. Economic Shocks and Civil Conflict: An Instrumental Variables Approach / Satyanath Shankar, Edward Miguel, Ernest Sergenti // *Journal of Political Economy*. – 2004. – № 112 (4). – P. 725-753.
25. Shalizi Z. Addressing China's Growing Water Shortages and Associated Social and Environmental Consequences. Policy Research Working Paper 3895. – [Електронний ресурс] / Zmarak Shalizi. – Washington, DC: World Bank, 2006. – 34 p. – Режим доступу: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/04/18/000016406_20060418155242/Rendered/PDF/wps3895.pdf
26. The world's mangroves 1980-2005. – [Електронний ресурс]: [FAO (Food and Agriculture Organization) Forestry Paper 153]. – Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2007. – 77 p. – Режим доступу: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/a1427e/a1427e00.pdf>
27. Working Together with Water: A Living Land Builds for Its Future. – [Електронний ресурс]: [Findings of the Deltacommissie 2008 / editing: Wilfried ten Brinke]. – Netherlands: Deltacommissie, Hollandia Printing, 2008. – 134 p. – Режим доступу: http://www.deltacommissie.com/doc/deltareport_full.pdf
28. World Economic Situation and Prospects 2011. – [Електронний ресурс]: [the report of the United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN/DESA), the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) and the five United Nations regional commissions (Economic Commission for Africa (ECA), Economic Commission for Europe (ECE), Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP) and Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA)) / coordinated by Rob Vos and comprising staff from all collaborating agencies]. – New York: United Nations, 2011. – 204 p. – Режим доступу: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_archive/2011wesp.pdf
29. World Economic Situation and Prospects 2012. – [Електронний ресурс]: [the report of the United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN/DESA), the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) and the five United Nations regional commissions (Economic Commission for Africa (ECA), Economic Commission for Europe (ECE), Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP) and Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA)) / coordinated by Rob Vos and comprising staff from all collaborating agencies]. – New York: United Nations, 2012. – 204 p. – Режим доступу: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2012wesp.pdf
30. Xia J. Towards Better Water Security in North China / J. Xia, L. Zhang, C. Liu, J. Yu // *Water Resources Management*. – 2007. – № 21 (1). – P. 233-280.

УДК 330.341.1:631.11:630*2

Гайдучок Т.С.,
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку
Мостепанюк В.А.,
к.с.-г.н., доцент кафедри таксації лісу та лісовпорядкування
Житомирський національний агроекологічний університет

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК РУШІЙНА СИЛА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Постановка проблеми. Кризовий стан лісового господарства зумовлений, зокрема, істотними недоліками у його матеріально-технічному забезпеченні, фізичним і моральним зносом основних засобів, різким спадом платоспроможності лісогосподарських підприємств, що унеможлиблює повноцінне і своєчасне відтворення матеріально-технічної бази. Зниження платоспроможності підприємств призвело до призупинення інвестиційного процесу, зниження фондозабезпеченості, технічної та енергетичної оснащеності виробництва.

Сучасний розвиток національної економіки передбачає проведення структурних змін на основі інноваційних процесів. При цьому, важливе значення має процес забезпеченості, використання та відтворення основних засобів, оскільки їх моральне старіння значно випереджає фізичний знос.

Питання ефективності використання є досить актуальним, адже від нього залежить життєдіяльність підприємства, тому в даній статті проведемо вивчення вказаної проблеми та узагальнимо отримані дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти формування та використання основних засобів, процесу їх функціонування та відтворення досліджувалися зарубіжними та вітчизняними вченими-економістами – З.М. Борисенком, Е.А. Івановим, М.І. Геруном, І.І. Лукиновим, М.М. Могиловою, Г.М. Підлісецьким, В.О. Питульком, Т.С. Хачатуровим, М.Ф. Ван Бредом, Гленом А. Велшем, А.В. Мертенсом та ін. Названими вченими-економістами зроблено вагомий внесок у визначення сутності основних засобів, методології аналізу їх економічної ефективності, закономірностей формування та відтворення.

У лісовій галузі залишаються невирішені питання, які стосуються ефективної діяльності лісогосподарських підприємств в частині використання основних засобів. До таких проблем можна віднести рівень забезпеченості та ефективне використання основних виробничих засобів, особливості процесу їх формування та використання, обґрунтування потреби в основних засобах, прогнозування потреби в капітальних вкладеннях на їх формування, що, в цілому, свідчить про актуальність наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз стану, використання та відтворення основних засобів лісогосподарських підприємств Житомирської області та розробка пропозицій щодо подальшого розвитку інноваційної політики діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ліс – національне багатство кожної держави. Лісовий сектор економіки становить близько 5% промисловості України. Поряд із цим діяльність лісогосподарських підприємств забезпечує інші галузі економіки лісовою продукцією [6]. Від стану лісового сектора значною мірою залежить не тільки економіка країни, але й екологічна ситуація, добробут сучасного та майбутніх поколінь. Нажаль, в окремих лісогосподарських об'єднаннях, зокрема, півдня і сходу держави, стан технічного забезпечення досяг критичної межі. Однією з причин цього є відсутність коштів на оновлення основних засобів протягом останніх 5-7 років. Загалом у галузі потребують оновлення 45-47% основних засобів [5]. Традиційно оновлення техніки проводили досить рівномірно. Основні засоби (автомобілі, трактори) закуповувалися централізовано. Проводити ж закупівлю техніки в сучасних податкових та економічних умовах доволі складно. З іншого боку, кожна цивілізована нація вкладає кошти у майбутнє – ліси та довкілля. Протилежна ситуація склалася наразі. Держава сьогодні неспроможна надавати централізовані капіталовкладення у лісове господарство, у держбюджеті обмежене державне замовлення навіть на створення захисних насаджень.

У цілому лісове господарство України розвивається повільно, переважно методом спроб і помилок [2]. Основними причинами гальмування розвитку галузі є: фізична і моральна зношеність лісозаготівельного і деревообробного обладнання; не розвинутий внутрішній ринок лісопродукції, що обумовлено низьким споживчим попитом, низьким рівнем доходів населення, низькою інвестиційною привабливістю галузі тощо.

Щодо стану лісового господарства Житомирщини, то загальна площа земель лісового фонду області за даними останнього державного обліку (станом на 01.01.96р.) склала 1089,5 тис. га, у тому числі земель, вкритих ліською рослинністю – 657,7 тис. га.

Житомирщина є регіоном з найбільшою площею земель лісового фонду. Її ліси займають 10% лісового фонду України. Лісистість області складає 31,0%, що на 15,4 в.п. перевищує середній показник по Україні. По території області ліси та лісовкриті площі розташовані нерівномірно, так, у північних районах сконцентровані їх найбільші масиви (в Овруцькому – 21,2% площі земель лісового фонду області, Олевському – 15,1%) (рис. 1).

На Житомирщині у 2011р. лісгосподарською діяльністю (охороною, захистом, раціональним використанням і відтворенням лісів, заготівлею деревини та інших лісових ресурсів) на землях лісового фонду займалося 36 підприємств. У 1999р. їх налічувалося 427, а у 2000р. – 182. Така різка зміна кількості була зумовлена реформуванням підприємств агропромислового комплексу, в результаті чого площі лісів, що були у користуванні сільськогосподарських підприємств, перейшли до складу новоствореного об'єднання «Житомироблагроліс».

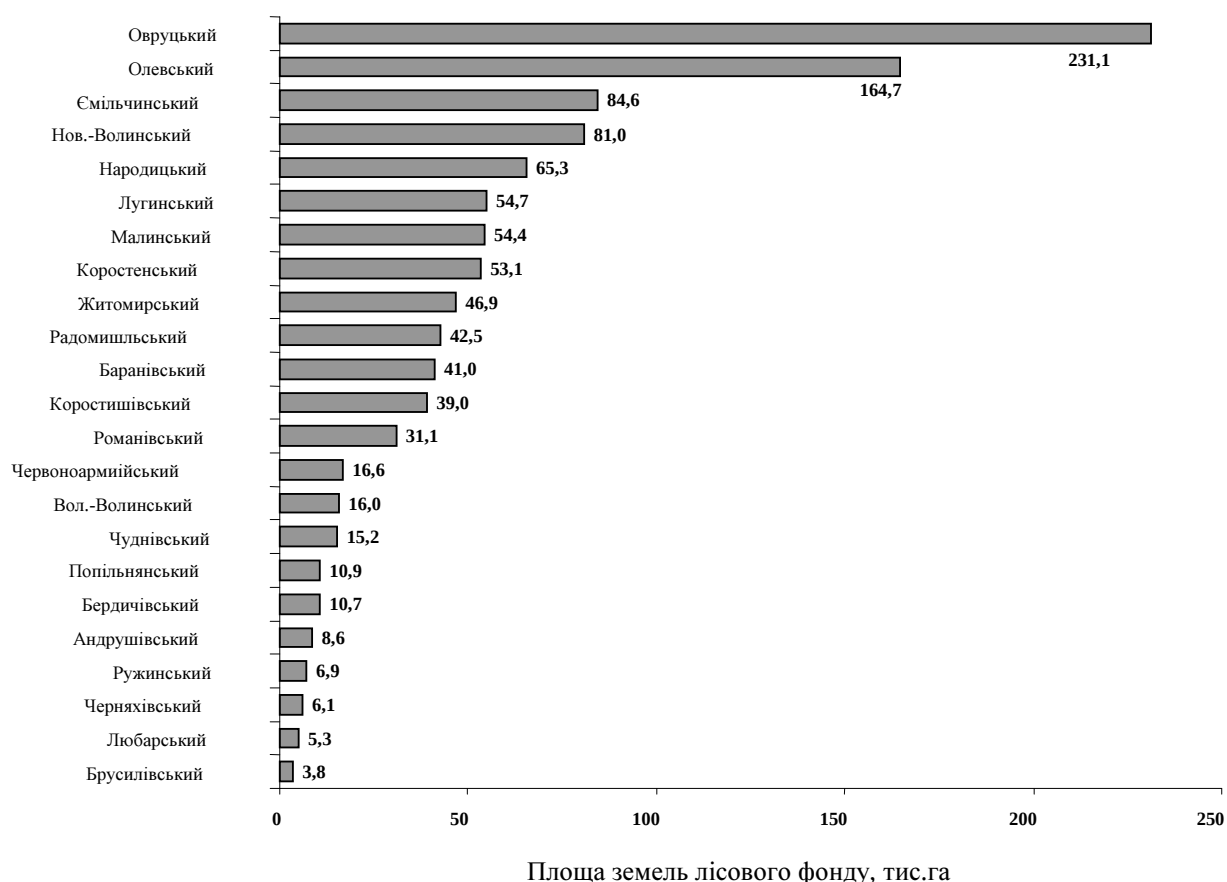


Рис. 1. Розподіл площі земель лісового фонду за районами Житомирської області станом на 1.01. 1996р.

Джерело: розраховано та побудовано авторами за даними Головного управління статистики у Житомирській області

При оцінці ефективності використання основних засобів необхідно враховувати особливості господарської діяльності, форму власності та стратегічну мету підприємства [8]. Для дослідження стану основних засобів, нами розглянуті типові підприємства лісового господарства Житомирської області, зокрема ДП «Житомирське лісове господарство» та ДП «Народицький спецлісгосп». Підприємства створені з метою: ведення лісового господарства, охорони, захисту, раціонального використання та відтворення лісів; ведення мисливського господарства, охорони, відтворення та раціонального використання державного мисливського фонду на території мисливських угідь, наданих у користування підприємству.

Як відомо, стан основних засобів значною мірою залежить від ефективності їх використання та оновлення, що характеризується в першу чергу коефіцієнтами зносу та придатності [4], тому на вказаних підприємствах одна із проблем – це збільшення рівня зносу основних засобів і, відповідно зменшення рівня придатності основних засобів. Характеристика стану основних засобів

лісогосподарських підприємств наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

**Аналіз наявності та стану основних засобів на лісогосподарських підприємствах
Житомирської області за 2009-2011 рр.**

Показники	ДП «Житомирське лісове господарство»			ДП «Народицький спецлісгосп»		
	2009р.	2010р.	2011р.	2009р.	2010р.	2011р.
Первісна вартість, тис. грн.	21762	24116	27341	6665	7039	8515
в т.ч. будинки, споруди та передавальні пристрої	12389	14151	16702	3120	3144	3446
машини та обладнання	4205	4309	4512	1734	1758	2227
транспортні засоби	4160	4459	4824	946	1243	1420
інструменти, прилади інвентар (меблі)	112	153	176	837	857	929
інші основні засоби	205	205	205	25	34	490
малоцінні необоротні матеріальні активи	691	839	922	3	3	3
Сума зносу, тис. грн.	9430	10692	12166	2523	2783	3242
Залишкова вартість, тис. грн.	12332	1344	15175	4142	4256	5273
Коефіцієнт придатності	0,567	0,557	0,555	0,621	0,605	0,619
Коефіцієнт зносу	0,433	0,443	0,445	0,378	0,395	0,381

Джерело: власні дослідження

Дані таблиці 1 показують, що вартість основних засобів лісогосподарських підприємств коливається від 6665 тис. грн. у ДП «Народицький спецлісгосп» у 2009 році до 27341 тис. грн. у ДП «Житомирське лісове господарство» у 2011 році. Аналіз наведених розрахунків показує, що загальний обсяг основних засобів на ДП «Житомирське лісове господарство» зріс на 5579 тис. грн., що відбулося переважно за рахунок збільшення таких складових як: будівлі, споруди, передавальні пристрої на 4313 тис. грн., машини та обладнання на 307 тис. грн., транспортні засоби на 664 тис. грн., інструменти на 64 тис. грн. Аналогічна ситуація і на ДП «Народицький спецлісгосп», де за 2009-2011 роки загальний обсяг основних засобів зріс на 1850 тис. грн. (на 27,7%), знову ж таки завдяки збільшенню обсягів всіх груп основних засобів.

На досліджуваних підприємствах коефіцієнт придатності, що характеризує частку неперенесеної на новостворену продукцію вартості основних засобів, коливається від 55% до 62%. Негативною тенденцією зміни стану основних засобів є високе значення коефіцієнту зносу та його зростання у динаміці. Аналізуючи отримані результати, необхідно врахувати, що збільшення коефіцієнта зносу (і відповідно, зменшення коефіцієнта придатності) зумовлено, на наш погляд, методом нарахування амортизації, що застосовується; придбання або отримання від інших господарюючих суб'єктів основних засобів з рівнем зносу менше, ніж в середньому по підприємству. Це характеризує також такий момент як повернення авансованого капіталу в основні засоби.

На сьогоднішній день більшість основних засобів, що знаходяться у лісовому секторі економіки відпрацювали свій термін експлуатації і, відповідно мають незначну балансову вартість. Це призводить до невеликих сум амортизаційних відрахувань. Кошти амортизаційних фондів, отримані за рахунок амортизаційних відрахувань для цих основних засобів за минулі роки були знеціненні через такі негативні явища в економіці країни як інфляція, диспаритет цін та ін. Таким чином, амортизація, нарахована сьогодні, не дозволяє отримати скільки-небудь суттєвих коштів на оновлення основних засобів, а розраховувати на кошти амортизаційних фондів попередніх років лісогосподарські підприємства не можуть.

Про недостатність амортизаційних відрахувань свідчить і зменшення питомої ваги амортизації у виробничих витратах досліджуваних підприємств. Якщо в 2009 році в ДП «Житомирське лісове господарство» цей показник складав 4,2%, то в 2011 році зменшився до 2,7% (рис. 2). В ДП «Народицький спецлісгосп» вказаний показник відповідно зменшився з 2,4% до 1,4% (рис. 3).

Аналіз структури операційних витрат за елементами показує, що динаміка вкрай негативна, оскільки збільшується відсоток матеріальних витрат. Питома вага матеріальних витрат за період з 2009 по 2011 роки збільшилась з 28,0% до 32,4% у ДП «Житомирське лісове господарство» та відповідно з 39,3% у 2009 році до 41,2% у 2010 році і 37,9% у 2011 році у ДП «Народицький спецлісгосп».

Щодо амортизації основних засобів, то вона збільшилась на 101 тис грн. в ДП «Житомирське лісове господарство» та 85 тис. грн. в ДП «Народицький спецлісгосп», це означає, що значна частина основних засобів на підприємстві використала свій амортизаційний термін.

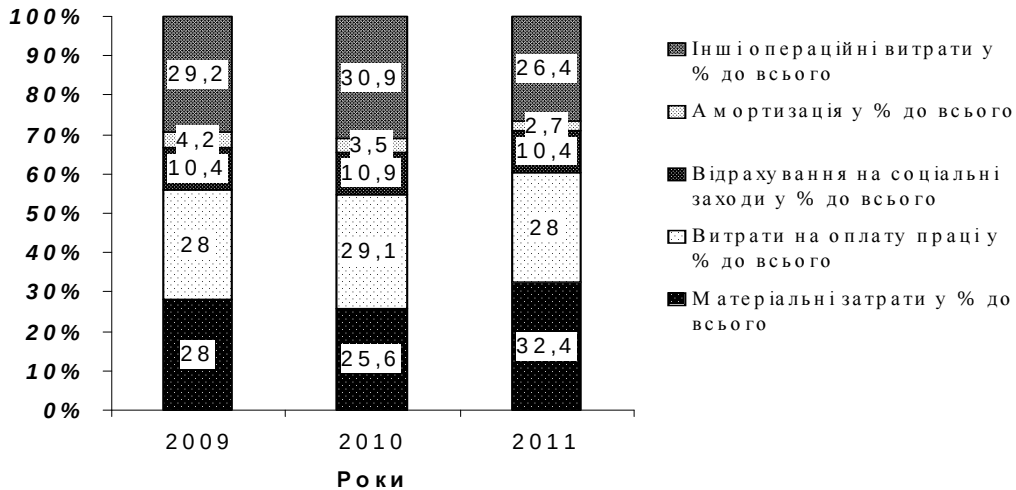


Рис. 2. Структура операційних витрат за елементами ДП «Житомирське лісове господарство», %

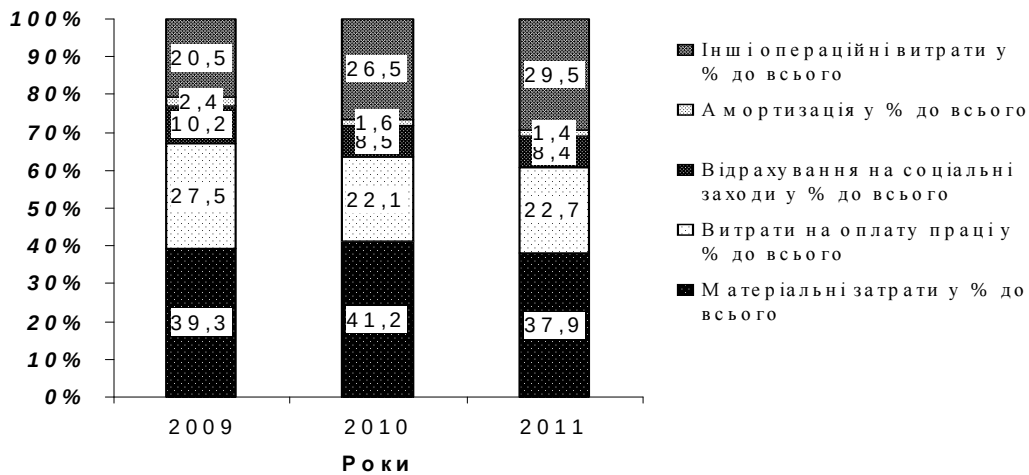


Рис. 3. Структура операційних витрат за елементами ДП «Народицький спецлігосп», %
 Джерело: розраховано та побудовано авторами

Лісогосподарські підприємства, навіть нарахувавши та включивши її у собівартість, стикаються в свою чергу з проблемою цінового диспаритету, збитковістю підприємств і не мають змоги використати амортизацію для відтворення основних засобів. Таким чином, нарахована амортизація так і залишається нарахованою, але не перетворюється у джерело фінансування.

Виконане дослідження показує, що амортизаційний процес є складним економічним явищем, яке впливає на багато інших процесів, що спостерігаються на підприємствах. Найбільший вплив амортизаційний процес здійснює на інвестиційний (прибутковість підприємств) та інноваційний (модернізацію і оновлення технологічного та управлінського процесу) процеси.

Активізація інноваційної діяльності потребує розв'язання комплексу проблем амортизаційної політики в державі. Відомо, що амортизація є не просто джерелом фінансування переважної частини капіталовкладень, а і своєрідним механізмом, що забезпечує, з одного боку, системне, а з іншого – ефективне оновлення основного капіталу [1].

Запроваджений сьогодні в Україні порядок нарахування та використання амортизаційних коштів підприємств не створює ефективного підґрунтя для оновлення основних засобів та становлення інноваційної економіки.

До первісної вартості об'єктів основних засобів лісогосподарських підприємств амортизаційні відрахування складають в середньому 6-7% (табл. 2).

Для нормального функціонування основних засобів цього недостатньо. Аналіз показує, що при існуючих обсягах амортизаційних відрахувань термін відновлення основних засобів лісогосподарських підприємств складає майже 17 років – у ДП «Житомирське лісове господарство» та 16 років – у ДП «Народицький спецлігосп».

Дослідження показали, що лісогосподарські підприємства Житомирської області, навіть у

кризовий період лісового господарства України, дещо стабілізували знос основних засобів та збільшили амортизаційні відрахування. Це свідчить про ефективний менеджмент основних засобів, який дозволив дещо покращити їх використання та оновлення, що дає підстави для ефективного впровадження інноваційного процесу.

Таблиця 2

Аналіз терміну повернення авансованого капіталу та відтворення основних засобів на лісогосподарських підприємствах Житомирської області за 2009-2011 роки

Показники	ДП «Житомирське лісове господарство»			ДП «Народицький спецлісгосп»		
	2009р.	2010р.	2011р.	2009р.	2010р.	2011р.
Первісна вартість, тис. грн.	21762	24116	27341	6665	7039	8515
Річна сума амортизації, тис. грн.	1446	1509	1623	466	479	529
Норма амортизації, %	6,64	6,26	5,94	6,99	6,80	6,21
Термін повернення авансованого капіталу, років	15,0	16,0	16,8	14,3	14,7	16,1

Джерело: власні дослідження

Проблема забезпечення відтворювальних процесів в лісовому секторі обумовлена рядом причин. Просте відтворення основних засобів базується на раціональній амортизаційній політиці та державній інвестиційній та ціновій політиці. Цінова та інвестиційна політика є обов'язковими передумовами розширеного відтворення основних засобів. Ці складові як основа державної економічної політики за умови їх відповідності економічному розвитку, здатні забезпечити відтворювальні процеси в лісовому господарстві.

Нині жодна з наведених складових не відповідає вимогам і потребує радикальних змін. Зокрема, амортизаційна політика вимагає розробки і нормативного затвердження таких норм і методів амортизації, які б давали можливість максимального наближення нарахованих річних амортизаційних відрахувань до реальної суми річного зносу.

Важливу роль при амортизації основних засобів відіграє вибір методу нарахування амортизації. Найбільший вплив на вибір методу нарахування амортизації у практичній діяльності справляють такі чинники як: 1) простота (складність) методу та можливість його застосування; 2) вплив на собівартість продукції й вартість засобів у звітності; 3) кваліфікація працівника, уповноваженого вирішувати це питання; 4) наявність корпоративної політики у сфері нарахування зносу [3, с. 387-388].

Не існує єдиної думки щодо найкориснішого або найдоцільнішого з методів. Тому в питанні вибору методу нарахування амортизації погоджуємось з думкою Шолоти М.Г. виходити з двох позицій [7]: з принципу обачності та очікуваного способу отримання економічних вигід від використання об'єктів.

Найбільше принципу обачності відповідає метод зменшення залишкової вартості, при якому нараховується найбільша сума амортизації в перші роки використання об'єкта. Наступним є метод прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивний метод. За рівномірного випуску продукції показники виробничого методу наближається до прямолінійного.

Цінова політика має забезпечити як мінімум покриття всіх витрат для виробництва та реалізації лісової продукції. Інвестиційна політика має бути направлена на активізацію вкладення коштів в розвиток галузі, її основні та оборотні засоби. Залучення інвестицій реальне при умові інвестиційної привабливості лісового сектору, обов'язковою ознакою якої є рентабельність підприємств та їх фінансова стабільність. На сучасному етапі лісогосподарські підприємства не представляють жодного інтересу для вітчизняних та іноземних інвесторів. Головна причина такого стану – загальна збитковість лісового сектору внаслідок цінових диспропорцій.

Оцінюючи стан забезпечення, динаміку та відтворення основних засобів лісогосподарських підприємств, слід зауважити, що вони не відповідають критеріям розвитку галузі, і потребують визначення основних напрямків їх вирішення. Відтворення основних засобів в лісовому господарстві потребує удосконалення амортизаційної, податкової, цінової, інвестиційної та інноваційної політики на макро- і мікрорівнях.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, основні засоби – один з найважливіших чинників будь-якого виробництва. Їх стан і ефективне використання впливають на кінцеві результати господарської діяльності підприємств.

Важливе значення в сучасних економічних умовах для росту ефективності використання основних засобів має встановлення їх оптимальної структури, своєчасне оновлення, застосування більш прогресивних видів техніки. Особлива роль у вирішенні завдань подальшого підвищення виробництва, надання послуг відводиться росту продуктивності праці. Це зростання обумовлене і покращенням використання основних засобів.

Для фінансування відтворення основних засобів лісогосподарським підприємствам необхідно

застосовувати: залучення стратегічних інвесторів з метою збільшення обсягу основного капіталу; продаж (або здавання в оренду) обладнання, яке не використовується; збільшення обсягів реалізації лісової продукції; зниження операційних витрат, які в найбільшій мірі спричиняють зниження прибутку підприємств; прискорення процесу оновлення основних засобів.

Зазначені чинники сприятимуть ефективному управлінню основними засобами, забезпечуватимуть стабільне функціонування лісогосподарських підприємств, успішній реалізації виробничої політики підприємств.

Отже, вибір напрямів удосконалення та формування стратегії ефективного управління основними засобами можна розглядати як рушійну силу інноваційних процесів.

Література

1. Башкатова С.В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок власних фінансових ресурсів [Електронний ресурс] / С.В. Башкатова // Збірн. наук. праць Кіровоградського нац. тех. ун-ту. Сер.: Економічні науки. – 2009. – № 15. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2009_15/index.html
2. Горбик В.М. Формування лісової політики України: стан та етапи становлення / В.М. Горбик // Економіка та держава. – 2006. – № 11. – С. 73-76.
3. Муріна Т.С. Шляхи ефективності використання основних засобів на промисловому підприємстві / Т.С. Муріна // Держава та регіони. – 2007. – № 6. – С. 387-390.
4. Ощепков О.П. Аналіз стану та відтворення основних засобів на підприємствах зернопереробної галузі / О.П. Ощепков, В.М. Пужанська // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 2(14). – С. 17-20
5. Сабадир А. Лісовому господарству – енергозберігаючі технології [Електронний ресурс] / А. Сабадир. – Режим доступу: <http://www.derevo.info/content/detail/84>
6. Шершун М. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств лісового господарства України / М. Шершун // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 10, Ч. 2. – С. 141-144
7. Шолота М.Г. Основні проблеми та шляхи вдосконалення обліку основних засобів [Електронний ресурс] / М.Г. Шолота – Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/5/sholota.php>
8. Юрчишена Л.В. Аналіз ефективності використання основних засобів на підприємстві [Електронний ресурс] / Л.В. Юрчишена, С.М. Волинець // Ефективна економіка. – 2011. – № 8. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=668>

УДК 332.146

Кустовська О.В.,
к. е. н., доцент кафедри землепорядного проектування
Локшина Т.В.,
факультет землепорядкування
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

РОЗВИТОК ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕКРЕАЦІЙНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Постановка проблеми. Рекреація є однією з високоприбуткових галузей світової економіки, що динамічно розвивається, та одним із найважливіших чинників соціально-культурного розвитку територій.

Розвиток рекреаційної індустрії сприятиме збільшенню зайнятості населення, що є особливо важливим для гірських та інших територій України, забезпечить сталі надходження коштів до місцевих бюджетів, збільшить приплив іноземних туристів та відпочивальників до України, що, у свою чергу, дасть змогу посилити інтеграційні процеси в державі.

Землі рекреаційного призначення передбачено охороняти, зараховуючи їх до складу екологічної мережі, обмежуючи вилучення (викуп) для інших потреб, зменшуючи вплив господарської діяльності та створюючи охоронні зони і зони санітарної охорони.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З розвитком туризму в Україні поширюються дослідження природно-територіальних комплексів для рекреаційних цілей.

Зокрема, проблеми загального використання рекреаційних територій досліджували І. Рожко, О. Бейдик, І. Костяшкін, Р. Панас, Л. Холод та інші вчені.

Поняття та зміст рекреаційної діяльності у науковій літературі трактується по-різному. Наприклад, О. Бейдик [1] під рекреаційною діяльністю розуміє систему заходів, пов'язаних із використанням вільного часу для оздоровчої, культурно-пізнавальної діяльності людей на спеціалізованих територіях, які розташовані поза межами їх постійного проживання. Це поняття відображає важливі особливості такої діяльності, але потребує ще деяких уточнень.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей використання земель рекреаційного призначення.

Завдання дослідження полягає у визначенні впливу туризму на навколишнє природне середовище та оцінці туристично-рекреаційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим видом рекреаційного природокористування виступає землекористування, під яким розуміють умови та форми експлуатації земель для отримання рекреаційного ефекту.

Землі рекреаційного призначення – одна з категорій, що входить до складу земель України (ст. 19 ЗК). До земель рекреаційного призначення належать землі, які використовуються для організації відпочинку населення, туризму та проведення спортивних заходів. Вони можуть перебувати у державній, комунальній та приватній власності.[2]

Землі рекреаційного призначення за своїм складом поділяються на:

- призначені для короткострокового відпочинку населення;
- довгострокового відпочинку населення.

Рекреаційні землі (зони) для короткострокового відпочинку визначаються на землях населених пунктів, приміських, міських лісів, населених зон, лісопарків, ботанічних, дендрологічних, зоологічних садів, національних природних парків, які є легкодоступними для населення.

Рекреаційні землі (зони) для довгострокового відпочинку організовуються за межами населених пунктів на значній відстані. На цих землях дозволяється розміщувати соціально-культурні, туристичні, лікувально-оздоровчі та інші заклади та об'єкти рекреаційного призначення.

Право користування землями рекреаційного призначення здійснюється у двох формах – загального і спеціального користування. Загальне користування здійснюють громадяни у порядку, передбаченому законодавством і визначеному місцевими радами.

Це користування парками, скверами, бульварами тощо в населених пунктах; користування водами в оздоровчих цілях у місцях, що створюються радами, згідно зі статтею 64 Водного кодексу України; користування сприятливим кліматом. Спеціальне користування землями рекреаційного призначення здійснюють громадяни та суб'єкти підприємницької діяльності на підставі рішень місцевих органів влади та самоврядування з метою організації рекреаційної та пов'язаної з нею іншої діяльності [3].

У межах загальної території рекреаційного призначення виділяють такі функціональні зони:

– *Заповідна зона* – призначена для охорони й відтворення найцінніших природних комплексів та об'єктів, які мають наукову, пізнавальну та естетичну цінність. Режим зони визначається відповідно до вимог, встановлених до природних заповідників. Згідно з ним у межах зони забороняється будь-яка господарська та інша діяльність, яка суперечить призначенню або створює загрозу для природних комплексів та об'єктів.

– *Зона стаціонарної рекреації* – призначена для розміщення готелів, мотелів, кемпінгів, закладів лікування, довгострокового відпочинку та інших об'єктів обслуговування відвідувачів.

– *Зона регульованої рекреації* – призначена для організації короткострокового відпочинку та оздоровлення населення, огляду особливо мальовничих та пам'ятних місць, пам'яток природи. У межах зони створюються та облаштовуються туристичні маршрути різного призначення та напрямку, екологічні стежки, водні маршрути тощо.

– *Господарська зона*, до якої належать населені пункти, об'єкти промислового та комунального призначення, а також землі інших землевласників та землекористувачів, на яких господарська діяльність здійснюється з дотриманням загальних вимог щодо охорони навколишнього природного середовища [4].

Рекреаційні ресурси виконують бінарну роль, тобто, з одного боку, вони виступають як база туристичної діяльності, а з іншого – інфраструктура, що не тільки обслуговує туристичну діяльність, а й забезпечує нормативне функціонування системи в цілому та економіки, зокрема. Аналогією цьому є землі інших категорій за цільовим призначенням. Наприклад, землі сільськогосподарського призначення – це і база для організації сільськогосподарського виробництва, й інфраструктура розвитку аграрного сектору, і якщо вирощування сільськогосподарських культур відбувається тільки на сільськогосподарських угіддях, а не на господарських дворах, майданах, автомагістралях тощо, то й туризм повинен розвиватись тільки на рекреаційних територіях, хоча нині останні сприймаються як місця випадкового, стихійного перебування відпочивальників, що суперечить ідеології повноцінного відпочинку, особистої безпеки туристів і відпочивальників тощо.

Землі рекреаційного призначення використовуються у загальному і спеціальному порядку. Загальне використання земель рекреаційного призначення здійснюється громадянами безоплатно для задоволення потреб під час відпочинку, туризму, проведення спортивних та культурно-розважальних заходів. До земель рекреаційного призначення загального використання належать землі, зайняті парками, скверами, бульварами, спортивними майданчиками, іншими об'єктами рекреаційного призначення.

Загальне використання земель рекреаційного призначення може здійснюватися без їх вилучення у власників або користувачів з дотриманням обмежень, установлених відповідно до закону.

У порядку спеціального використання землі рекреаційного призначення надаються для розміщення об'єктів рекреаційного призначення (будинків відпочинку, пансіонатів, яхт-клубів, стаціонарних і наметових туристично-оздоровчих таборів, інших аналогічних об'єктів) з метою провадження господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією таких земель, інших природних ресурсів відповідно до їх цільового призначення. Спеціальне використання земель рекреаційного призначення здійснюється за плату.

Використання земель рекреаційного призначення може здійснюватися на підставі земельного сервітуту або суперфіції (набуття права користування чужою земельною ділянкою для забудови).

Сидоров В.М. пропонує розглядати рекреаційну сферу як діяльність, пов'язану з необхідністю відтворення здоров'я людей [5].

На нашу думку, рекреаційна сфера – це не тільки комплекс заходів, орієнтований на відновлення сил та здоров'я людини, оскільки останні можна отримати через систему лікувальних послуг, а й та територія, на якій це відбувається (культурно-пізнавальна, спортивна діяльність, мисливство, зелений туризм тощо).

У науковій літературі неодноразово висловлювалися пропозиції щодо вдосконалення системи управління рекреаційною сферою та туризмом [6]. Багатий і унікальний у своєму роді рекреаційний потенціал України потребує комплексного підходу в управлінні та науково обґрунтованого використання. А це знову вказує на доцільність створення єдиного координаційного центру в масштабі всієї країни. Чіткий розподіл прав та обов'язків різних рівнів управління є неодмінною умовою ефективності системи управління рекреаційною галуззю.

Залежно від повноважень, мети і завдань розрізняють загальне і спеціальне управління. Загальне управління здійснюється Президентом України, Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, урядом АР Крим, місцевими органами державної виконавчої влади, місцевими органами самоврядування. Спеціальне управління покладається на ті або інші міністерства і Державні комітети. Різновідомчий характер управління зумовлює відмінності в системі планування зон відпочинку, у практиці їх розширення, принципах організації території. Але якщо центральні органи повинні проводити загальнодержавну політику у сфері рекреаційного природокористування, то найнаочнішими є регіональний і місцевий рівні управління, представлені регіональними органами державної влади, спеціальними обласними і районними управліннями, інспекціями [7].

За результатами дослідження на законодавчому рівні, насамперед, необхідно сформувати фонд рекреаційних земель, присвоївши кожній ділянці кадастровий номер, забезпечити їх реєстрацію у комп'ютерній базі даних та на паперових носіях, вказати можливий вид реєстрації тієї чи іншої ділянки, допустиме антропогенне навантаження, форму власності, грошову оцінку, наявність туристичної інфраструктури (демографія, побут і господарська діяльність місцевості, фестивалі, театри, транспортний зв'язок, готелі, магазини тощо), що може бути підставою для цивільно-правових угод, оренди тощо.

Така інформація є тим методологічним підґрунтям, яке забезпечить практичну реалізацію ідеології розвитку туризму в майбутньому, формування стратегії розвитку рекреаційної діяльності на регіональному та державному рівнях.

Враховуючи, що така категорія, як землі рекреаційного призначення, на відміну від інших категорій земель, за цільовим призначенням позбавлена опікунства спеціально уповноваженого органу з питань землекористування, то управління цими землями повинно здійснювати Держземагенство України, як центральний орган з питань використання земельних ресурсів, у складі якого повинен бути підрозділ, покликаний зосередити свою роботу на питаннях управління рекреаційними ресурсами [8]. З іншого боку, частину повноважень з питань управління рекреаційними ресурсами можна передати громадським та приватним інституціям, професійним об'єднанням спеціалістів певного профілю тощо.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, викладені наукові знання щодо інституційних заходів дозволяють активізувати процес формування соціально орієнтованого ринку рекреаційних ресурсів, а на законодавчому рівні необхідно легалізувати статус рекреаційних ресурсів у межах всіх категорій земель за цільовим призначенням.

Література

1. Бишоп К. Модели национальных парков / К. Бишоп, М. Грин, А. Филиппс. – М. : ЦОДП, 2000. – 216 с.

2. Земельний кодекс України. – К. : Відомості Верховної Ради України, 2002. – № 3-4. – С. 27.
3. Шульга М.В. Земельне право України / М.В. Шульга. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://yurinform.org.ua/yuridicheskie knigi/zemelnepravo-ukraini/50-zemelne-pravo-ukraini-mvshulga.html>.
4. Перович Л. Концептуальні засади кадастрового зонування рекреаційних територій / Л.Перович, Н.Піскорівська // Сучасні досягнення геодезичної науки та виробництва. – 2009. – № 1(17). – С. 273-277.
5. Бобкова А.Г. До питання про суб'єктів рекреаційної діяльності / А.Г. Бобкова // Вісник Академії правових наук України. – 1999. – № 3. – С. 109-116.
6. Бобкова А.Г. Правовое обеспечение рекреационной деятельности : монография / А.Г. Бобкова. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 2000. – 308 с.
7. Анюхіна Л.О. Перспективні напрями вдосконалення управління рекреаційною сферою в Україні / Л.О. Анюхіна // Вісник Одеського державного екологічного університету. – 2010. – № 10. – С. 60-71.
8. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/872-2001>



ДЕМОГРАФІЯ, ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

УДК 005.32: 005.336

Донець Л.І.,
к.е.н., професор, професор кафедри прикладної економіки
Донецький національний університет економіки і
торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Можливість економічної стабілізації в Україні полягає не в стихійному виході з трансформаційної економічної кризи, а саме в установленні більш тісної залежності між формуванням розвинутих ринкових відносин та ефективним використанням трудових ресурсів. В першу чергу це стосується сучасних систем матеріального стимулювання працівників, більш детального аналізу фінансових аспектів мотивації праці. Створення адекватного сучасній стадії ринкових перебудов ефективного мотиваційного механізму до високопродуктивної праці стає першочерговим завданням формування ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку висвітлюються в наукових працях визнаних зарубіжних авторитетів П. Друкера, І.Ансоффа, М. Хаммера, Дж. Чампи, К.Маркхема, Р.Каплана, І.Масаакі та ін. Серед вітчизняних вчених провідними в галузі дослідження проблем управління інноваційним розвитком вітчизняних підприємств є О.І. Амоша., В.М. Геець, В.М. Гриньова, В.І. Ландік, В.С.Пономаренко, Н.І. Чухрай, Л.І. Федулова, О.М.Ястремська та ін. У своїх дослідженнях вчені уточнюють поняття інновацій та інноваційного розвитку: проводять аналіз чинників, що впливають на інноваційний розвиток підприємств, виокремлюють критерії й надають різні класифікації інновацій, пропонують науково-методичні підходи до оцінки інноваційного розвитку підприємства.

Актуальність проблеми обумовлює певну увагу науковців до питань інноваційного розвитку підприємств, зумовлює розробку нових підходів і аспектів їх дослідження, пов'язаних із тим, що кардинальні зміни в сфері економіки повинні поєднуватися із зацікавленістю в інноваційних розробках безпосередніх їх учасників. Тому при розгляді питань управління інноваціями, вибору та реалізації інноваційних стратегій на підприємстві необхідно враховувати мотиваційні механізми інноваційної діяльності на підприємстві. Виходячи із вищезазначеного, зроблено висновок про те, що проблема мотивації праці як провідного чинника інноваційного розвитку підприємства потребує поглибленого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо впливу мотивації праці на інноваційний розвиток підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу інноваційної діяльності кожного підприємства становлять освоєння нових видів продуктів, методів їх виробництва, доставки та реалізації [2, с. 327]. Отже, базовою передумовою інноваційного розвитку підприємства є продуктивні і процесні інновації. З підвищенням ролі інновацій у розвитку підприємств на сучасному етапі неможливим стає використання старих управлінських підходів. Обумовлено це тим, що підприємство може вважатися інноваційно-активним і перспективно розвиватися, якщо тенденції такого розвитку обумовлені комплексним впровадженням всіх видів інновацій: продуктивних і процесних [3].

С.В. Валдайцев поділяє процесні інновації на: 1) технологічні процесні інновації (у традиційному розумінні), 2) інституційні процесні інновації (нові форми організації управління у виробництві та збуті) [4, с. 18-20].

Чухрай Н.І., розглядаючи інновації, які Валдайцев С.В. включає в вищевикладений перелік як процесні, визначає їх як організаційно-управлінські, наголошуючи на тому, що передумовою ефективності інноваційного розвитку є комплексний розвиток підприємства на основі не тільки техніко-технологічних інновацій, але й шляхом впровадження на підприємстві організаційно-управлінських інновацій у вигляді сучасних концепцій менеджменту [6, с. 124].

Особливе місце в концептуальній моделі управління підприємством на основі процесних інновацій займає механізм удосконалення управління, оскільки саме з його допомогою здійснюється зв'язок теоретичних розробок авторів і реальної практики управління підприємствами. Під механізмом управління підприємством розуміється сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних спільною метою, за допомогою яких здійснюється ув'язка і узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечується функціонування і розвиток підприємства як соціально-економічної системи [7].

А.Сидорова та О.Курносова пропонують розглядати процесні інновації як нововведення, що охоплюють усі спектри бізнес-процесів підприємства, пріоритетом яких є удосконалення діяльності з метою орієнтації на споживачів, та спрямовані на досягнення синергетичного ефекту підприємства за рахунок емерджентного впливу росту ефективності усіх його функціональних одиниць [8, с.31].

Отже, розвиток виробництва має відбуватися паралельно з розвитком форм і методів управління. При цьому наростання складності управління у своєму розвитку має випереджати розвиток виробництва і тільки тоді воно може бути ефективним. Все це потребує його ускладнення у функціональному, організаційному, мотиваційному, інформаційному аспекті і подальшу повну реорганізацію керуючої і керованої підсистем [5, с. 8].

На думку П.Друкера, найбільш ефективною інновацією служить продукт або послуга, які не стільки представляють собою яке-небудь удосконалення, скільки створюють новий потенціал задоволення. Інновація, вважає автор – це, скоріше, економічний, а не технологічний термін. Нетехнологічні інновації не менш важливі, ніж технологічні. Інновація не обмежується лише дослідженнями і розробкою – вона охоплює всі складові підприємства, всі його функції і всі види діяльності [1, с. 41-42].

Будь-яке трактування інноваційного процесу особливе місце відводить інтелектуальній діяльності людини. В інноваційному процесі найбільш характерний персоніфікований характер праці вченого, розробника, дослідника, але саме персонал підприємства здійснює процес перетворення наукового знання у нововведення, робить можливим його промислове використання. виконує важливе завдання мотивування співробітників до якісного виконання делегованих завдань у межах прийнятих ними повноважень, спрямованих на досягнення встановлених цілей розвитку інновацій [10].

Мотивація це безпосередня дія на конкретного суб'єкта з метою спонукання його до діяльності або до здійснення вчинку. Вона знаходиться в колі зовнішнього оточення і представляє собою систему заходів, засобів, прийомів, впровадження яких в практику з метою дії на людину сприяє виникненню конкретного мотиву у конкретної особи.

Якщо розглядати мотивацію стосовно мотиваційного механізму, то вона є вихідним, базовим поняттям. Вона визначає потенцію, набір основних мотивів та відповідних реакцій поведінки людини на певні мотиви. Мотивація також може бути розглянута і як самостійний вид діяльності, спрямований на те, щоб викликати необхідну реакцію або поведінку в процесі управління людьми. Щодо мотивації інноваційного розвитку, то її доцільно розглядати як систему мотивів та ціннісних орієнтацій людини, що сприяють підвищенню ефективності трудової діяльності в конкретних соціально-економічних умовах з урахуванням характеру спонукальних механізмів.

Мотивація інноваційної діяльності виконує важливе завдання впливу на поведінку людини для досягнення цілей інноваційного розвитку. Слабкість мотивації інноваційної діяльності працівників перешкоджає функціонуванню інноваційного процесу на підприємстві, оскільки в основі будь-якого інноваційного процесу знаходиться діяльність людей, що створюють, реалізують, впроваджують інновації [10].

Якщо виходити з того, що мотивація праці – це комплекс заходів, спрямованих на активізацію фізичних, розумових і морально-психологічних зусиль людини, які спонукають її в результаті трудової діяльності задовольняти свої матеріальні й духовні потреби, можна зробити висновок про те, що саме виникнення потреб і/або мотивів є необхідною компонентою в мотиваційному процесі (рис.1). Наявність потреб і/або мотивів спонукає людину до певних зусиль для здійснення певних дій, діяльності, спрямованої на задоволення виникаючих потреб.

Ступінь активності діяльності, її творчий, інноваційний характер залежить від очікування того, що зусилля призведуть до певного очікуваного результату, котрий обумовлений метою, яку хоче досягти людина, її спрямованістю, обставинами й умовами, за яких здійснюється діяльність тощо. Основна мета мотивації праці полягає в стимулюванні виробничої поведінки працівників, орієнтованої на досягнення стратегічних завдань, що ставляться перед ними.

Кожна діяльність завершується певним результатом. Але якщо результат діяльності не відповідає очікуванням людини, то відбувається послаблення або навіть зникнення мотивації.

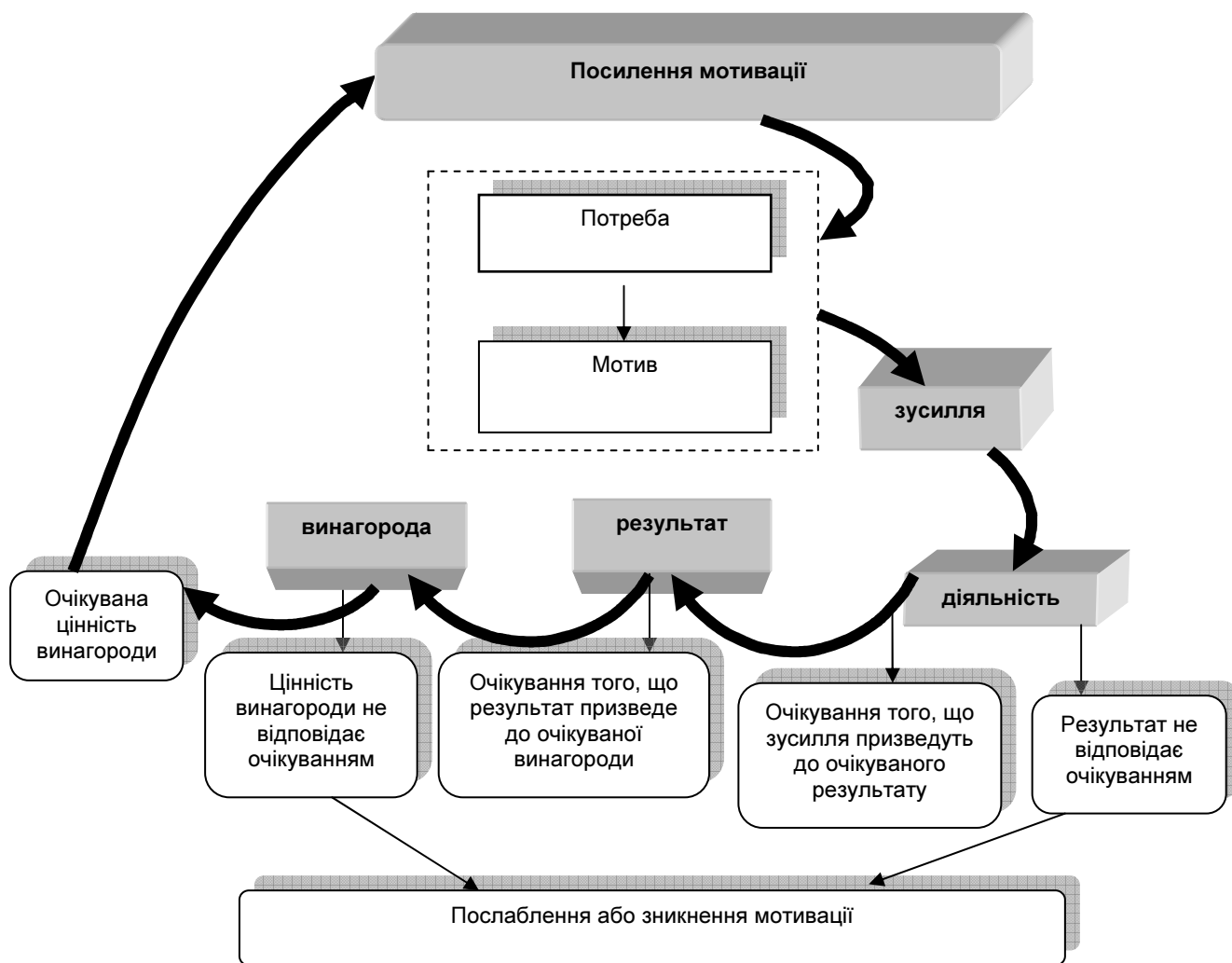


Рис. 1. Мотивація праці в контексті інноваційного розвитку підприємства

Джерело: Авторська розробка

Очікування певного результату праці пов'язано з очікуванням винагороди за одержаний результат. Якщо цінність винагороди, яку отримує працівник співпадає з його очікуваннями або перевищує їх, то це призводить до посилення його мотивації і як наслідок, виникнення потреб і/або мотивів більш високого порядку, збільшенню зусиль, активізації діяльності в напрямку її удосконалення і, як наслідок, призводить до збільшення інноваційного потенціалу підприємства і його інноваційного розвитку.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, мотивація праці виступає рушійною силою інноваційного розвитку підприємства через активізацію діяльності працівників, яка, в свою чергу, стимулює розвиток потреб і появу мотивів в самоактуалізації, самоствердженні, самореалізації. Саме ці мотиви спонукають працівників підвищувати свій професійний рівень з урахуванням новітніх технологій, науково-технічних та науково-технологічних досягнень, збільшувати свій інноваційний потенціал.

Використання запропонованого науково-практичного підходу до мотивації праці в контексті інноваційного розвитку підприємства сприяє підвищенню ефективності обґрунтування господарських рішень в системі функцій інноваційного менеджменту.

Література

1. Друкер П. Энциклопедия менеджмента: Пер. с англ. / П.Друкер – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с.
2. Управление современной компанией: Учебник / Под ред. проф. Б. Мильнера и проф. Ф. Лиса. – М.: ИНФРА-М, 2001. – XVIII, 586 с.
3. Курносова О.А.. Процессные инновации в развитии предприятия / О.А.Курносова // Економіка і організація управління: Зб.наук.праць / Під. заг. ред. П.В. Єгорова. – 2007. – Вип. 1. – С 134-142.

4. Валдайцев С.В. Антикризисное управление на основе инноваций : учебник / С.В.Валдайцев. – М.: ТК Велби, Проспект, 2006. – 312 с.
5. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия : монография / Н.В.Афанасьев, В.Д.Рогожин, В.И.Рудыка – Х.: Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
6. Чухрай Н.І. Організаційно-управлінські інновації в економіці, що спирається на знання // Інновації: проблеми науки і практики : монографія /Н.І.Чухрай. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2006. – С. 107-133.
7. Механизм управления предприятием: стратегический аспект : монография / [Пономаренко В.С., Ястремская Е.Н., Луцковский В.Н. и др.] — Харьков: ХГЭУ, 2002. – 252с.
8. Сидорова А. Процессные инновации в системе управления развитием предприятий / А.Сидорова, О.Курносова // Економіст. – 2008. – № 1. – С. 28 - 32
9. Семикіна М. Стимулювання регламентованої й творчої праці: мотиваційний аспект / М. Семикіна, М. Паладій // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1.
10. Шамина Л.К. Мотивация персонала в системе функций инновационного менеджмента / Л.К. Шамина, Л.В.Минченко. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/021210/34.html>

УДК 331.5

Буда Т.Й.,
к.е.н., доцент кафедри соціальної роботи
Тернопільського національного економічного університету

ЗАПОЗИЧЕННЯ ПОЗИТИВНОГО СВІТОВОГО ДОСВІДУ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Молодь впливає на суспільні процеси і визначає майбутнє держави, використовуючи свою мобільність, гнучкість та інтелектуальний потенціал. Залучення молоді до суспільних процесів країни є одним з перспективних напрямів забезпечення повної зайнятості. Початок ХХІ століття ознаменований різким загостренням соціальних проблем молоді в різних країнах світу, в тому числі і в Україні. Серед молоді у віці 15-24 років за даними статистики спостерігається найвищий рівень безробіття (більше 40%), зайнятості у неформальному секторі економіки та найнижчий рівень трудової активності [4]. Незайнятість молоді та молодіжне безробіття сьогодні є не лише проблемами України, а досягли загальносвітового рівня, й потребують негайного вирішення як у нас, так і в інших країнах. Тому потрібно вивчати як вдалий, так і негативний досвід інших країн, впроваджувати сумісні зусилля з боку урядів усіх країн та міжнародних організацій у боротьбі з цими суспільними явищами. Негативні наслідки такої ситуації на загальносвітовому молодіжному ринку праці за умови не виправлення ситуації в повному обсязі зараз навіть важко передбачити.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження певних аспектів зайнятості молоді здійснювалось різними вченими. Методологічним, методичним та прикладним питанням проблеми зайнятості молоді присвячено праці відомих вчених: С.Бандура, Д.Богині, В.Брича, О. Грішнєвої, Н.Єсинової, Т.Заяць, Л. Колешні, Н. Комарової, Е. Лібанової, О. Новікової, Т. Петрової, В. Петюха, О. Яременка та багатьох інших.

У той же час, інституційні зміни, що відбуваються в країні, потребують нового підходу до розуміння проблем зайнятості молоді та можливостей їхнього вирішення. Однак у науковій літературі недостатньо дослідженими залишаються питання щодо розробки комплексного підходу до регулювання молодіжної зайнятості з урахуванням інституційних норм і засад розвитку української економіки.

Постановка завдання. Світова практика регулювання ринку робочої сили володіє значним арсеналом заходів, що використовуються залежно від рівня економічного розвитку країни і цілей економічної політики і, які можуть та мають бути використані в процесі реформування економіки в нашій країні. Тому метою даної статті є вивчення зарубіжного досвіду регулювання зайнятості з метою запозичення та адаптування до умов України найбільш успішного прикладу, яким вважається досвід регулювання зайнятості в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Об'єкт дослідження – досвід регулювання зайнятості в зарубіжних країнах.

Предмет дослідження – методологічні, нормативно-правові, організаційно-економічні та практичні аспекти регулювання зайнятості молоді.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регулювання молодіжної зайнятості та методи підтримки молоді на ринку праці в різних європейських країнах мають свої специфічні риси. Цікавим є досвід функціонування ринку праці молоді у Франції, де професійна підготовка фактично

відокремлена від ринку праці та політики зайнятості. Початкове освоєння професій здійснюється в рамках державної системи освіти. Досвід соціалізації може бути придбаний лише після закінчення навчання під час вступу на першу роботу. Держава намагається стимулювати прийом молоді на роботу за допомогою певних пільг компаніям. Але процеси початкового працевлаштування потребують постійного правового регулювання [7, с.329]. Для французької молоді віком 16–21 року, котра залишила навчання, проводяться стажування за рахунок підприємств з метою компенсації освіти. Окрім можливості участі в різних програмах професійної підготовки, молоді люди мають переважне право вступу на робочі місця, що субсидуються. Держава стимулює компанії, які приймають на роботу молодь без спеціальності або кваліфікації, беручи на себе витрати з її страхування від безробіття і хвороби на термін до 1 року, що знижує витрати на робочу силу на 20,0–25,0%. Аналогічно в Іспанії підприємці, котрі наймають або навчають молодь, платять знижені внески на соціальне страхування. У Великобританії, Італії, Швеції держава покриває до 80,0% витрат фірми на працевлаштування молоді у віці 16–18 років без середньої освіти. Діють програми створення додаткових робочих місць для молодих людей, що фінансуються державою. На сьогодні основним напрямом змін ринку праці у Франції є зростання частки тимчасової роботи. Для роботодавця вигіднішим є тимчасове наймання персоналу на основі безстрокової трудової угоди. Проте для осіб найманої праці тимчасова робота є набагато гіршою, ніж постійна. Сюди відносяться, перш за все, соціально незахищені категорії: молодь, жінки, іммігранти. За часткою тимчасово зайнятих Франція посідає 3 місце у світі. Кожен третій француз у віці 15–29 років має тимчасову роботу, також поширена практика неповного робочого дня. У Франції діє також програма, за якою допускається виплата молодим безробітним усієї суми дотації з безробіття за максимальний термін за умови відкриття ним власної справи. Як засвідчує досвід Франції, 1/4 усіх фірм, що утворилися за останні роки, фінансувалися за рахунок коштів державного страхування з безробіття. Створення і розвиток подібних підприємств сприяє появі значної кількості нових робочих місць.

Також у Франції молоді люди мають право на отримання спеціального державного пільгового кредиту на навчання.

Крім того, з метою стимулювання підприємств з чисельністю зайнятих менше 500 осіб щодо зайнятості молодих інженерів-дослідників та розробників в процесі їх навчання місцеві органи влади встановили систему безповоротних позик. Ці позики покривають 40-55% річної оплати праці вказаних фахівців.

Країною, що є зразковим прикладом соціал-демократичної моделі держави соціального добробуту, є Швеція, яка демонструє стаке економічне зростання, практично повну зайнятість, один з найвищих рівнів життя в світі у поєднанні із всеохоплюючою і високовитратною державною системою добробуту. Обмеження, накладені на закони вільного ринку, було зроблено на користь свободи індивіда, його сім'ї та підприємця. Молодь розглядається як цінний капітал, який забезпечуватиме країні майбутнє.

Шведська модель державної молодіжної політики базується на державному контролі за відносинами суспільства та молоді. Ця політика містить правову регламентацію в даній сфері державної діяльності, основні аспекти закріплені у законах. Одна з форм цього механізму полягає у створенні мережі державних спеціалізованих закладів, а також у фінансовій підтримці відповідних молодіжних організацій [3, с.58].

Сприяння зайнятості молоді забезпечується також за рахунок розвитку програм сприяння розвитку малого та середнього бізнесу шляхом включення відповідних сум фінансової допомоги до програм зайнятості. Так, в Швеції з 1984р. діяла програма надання підприємцям спеціальних субсидій на заробітну плату працевлаштованій молоді та безробітним. На відкриття власного бізнесу надаються субсидії за умови розробки конкурентоспроможного бізнес-плану [10, с.24].

Навчальні центри Швеції інколи укладають угоди з приватними підприємствами про обов'язкове працевлаштування учнів. Але, як правило, переважає вільний вибір місця майбутньої роботи, що обґрунтовується тим, що дуже вузька спеціалізація учнів на користь тимчасових потреб тієї або іншої фірми небезпечна, якщо освітня програма буде обмежена рамками конкретного робочого місця. Окрім того, держава намагається стимулювати підготовку й перепідготовку молодих безробітних шляхом виплати дотацій у формі вкладення коштів у ту професійну підготовку, яку вони оберуть; або зняття податків із підприємств, які здійснюють навчання персоналу.

В Швеції також широко використовуються можливості гнучкої форми зайнятості. Так, при приблизно рівному рівневі зайнятості серед чоловіків і жінок, 45% зайнятих жінок працюють неповний робочий день [1]. Поки ще в Україні не працюють в повну силу ринкові регулятори, тому у розвитку альтернативних режимів праці необхідним є сприяння держави.

Щодо забезпечення зайнятості молоді, у ФРН за кожного прийнятого на роботу некваліфікованого працівника підприємству виплачується одноразова дотація, а за кожного додатково прийнятого молодого працівника у віці 16-26 років надаються податкові пільги. Крім того, здійснюється пряме фінансування фірм, які здійснюють професійну підготовку молоді. Пов'язані з цим видатки компенсуються Федеральним відомством з праці [3, с.58].

Керуючись досвідом Німеччини, в Україні можна побудувати оригінальну модель взаємодії молодіжного ринку праці та системи освіти.

Молоді люди в Німеччині на різних малих підприємствах починають свою виробничу діяльність як помічники майстрів. Така схема дуже зручна для держави, яка нічого не витрачає на виробниче навчання. Крім того, вона дозволяє відносно рівномірно розподілити робочу силу в країні, створює умови для розвитку невеликих населених пунктів і провінцій, зменшує міграцію працездатної молоді в мегаполіси. Ще одна модель взаємодії молодіжного ринку праці та системи освіти характеризується тим, що після отримання загальної середньої освіти випускник може подати заявку до місцевих органів соціального забезпечення або добродійних організацій про своє бажання відпрацювати рік на екологічних, освітніх, культурних заходах. Пройшовши конкурсний відбір, молоді люди протягом року виконують відповідну роботу за символічну оплату. Держава або церковні фонди оплачують найм житла, харчування та надають незначну суму готівкою. Передбачається, що в ході цього року молоді люди повинні визначитися з майбутньою спеціальністю, одночасно отримавши навички трудової діяльності та загальні для будь-якої професії професійні компетенції.

Також у Німеччині існують центри професійної освіти, аналогічні нашим професійним училищам, які випускають кваліфіковані кадри для підприємств індустрії, сервісу й аграрного сектору. Впродовж першого року учень знайомиться з усіма професіями, за якими проводиться підготовка в цьому освітньому центрі, випробовує свої сили. Спеціалізоване навчання починається з другого року перебування в навчальному центрі. Таке "наближення" освіти до попиту ринку праці покликане зменшити кількість помилок при виборі професій. Таким чином, у Німеччині молода людина, якщо в неї є бажання працювати, має достатньо можливостей працевлаштуватися.

У Великобританії особлива увага приділяється стимулюванню самозайнятості населення, стимулюванню розвитку малого і середнього бізнесу. За підтримки муніципальних властей безробітні можуть заснувати власний бізнес або у вигляді мікрофірм (традиційний приватних малих підприємств, які обслуговують місцевий ринок), або у вигляді підприємств третього сектора (підприємств кооперативного типу, створених особами місцевої общини за допомогою або фондів взаємодопомоги, або пожертв неурядових організацій).

На відміну від європейських країн, соціальна політика США меншою мірою спрямована на створення загального добробуту в країні. Населення меншою мірою охоплено програмами соціального захисту, в соціальній політиці загалом і в політиці зайнятості зокрема перевага віддається особистим зусиллям кожної особи щодо забезпечення добробуту. Характерною особливістю системи соціального захисту США є широка різноманітність місцевих норм і правил за відсутності загальнодержавної координації, інтегрування приватних благодійних та комерційних інтересів. Державний апарат характеризується децентралізацією влади.

У США в 1982р. було ухвалено "Закон про спільну професійну підготовку", згідно з яким навчання знаходиться в тісному зв'язку з приватними компаніями. Представники бізнесу об'єднуються для управління програмою й виділяють професії, необхідні окремо для кожного регіону, щоб безробітні могли отримати навички, відповідні потребам підприємців. Важливим підходом є професійна підготовка молоді на робочому місці, яка включає навчання молодих фахівців на фірмі з гарантією подальшого найму тих, хто успішно закінчить курс. Відповідно до Закону «Про інвестиції в трудові ресурси» підприємства, що здійснюють професійну підготовку окремих неконкурентоспроможних категорій громадян (молоді без освіти або з низьким освітнім рівнем, самотніх жінок із дітьми, осіб передпенсійного віку тощо) можуть отримати знижку щодо податку на прибуток у розмірі 7-10% (на розсуд штату). Якщо підприємство після професійного навчання приймає таку особу на роботу, то впродовж наступних двох років воно має право на податкову пільгу в розмірі 4,5 тис.дол. на рік в розрахунку на одного прийнятого. Кошти, що спрямовуються підприємствами на професійну освіту молоді, повністю звільняються від оподаткування[2, с.57].

В Іспанії для боротьби з безробіттям була створена система професійно-технічної підготовки й перепідготовки молоді, система тимчасових контрактів, яких існує декілька видів:

- із фіксованими термінами (для певного виду робіт);
- контракти практики (терміном на 4 роки для випускників);
- спеціальні контракти (для вищого управлінського персоналу);
- контракти на невизначений час.

Підписання контрактів надає роботодавцям значні гарантії у формі податкових знижок, соціальних пільг і компенсаційних виплат з боку держави, що є свідченням досягнутого в цій сфері консенсусу.

Програми зі зниження безробіття в Польщі та Чехії здійснюються за рахунок коштів державного бюджету. В Угорщині для цих цілей намагаються створити незалежні фінансові фонди, що забезпечують утримування "резервної армії праці" [7, с.288]. Більше 40,0% безробітних – це недавні випускники шкіл, технікумів, вишів. Для цієї соціальної групи наслідки безробіття значною мірою згладжуються тим, що багато молодих людей зайняті у сфері приватної роздрібної торгівлі та у сфері послуг [7, с.289].

З метою подолання безробіття молоді в Польщі організована програма "Перша робота", спрямована на працевлаштування випускників ліцеїв, професійних училищ, технікумів і вишів. Також у цій країні дуже активно діють організації роботодавців. Серед них Конфедерація польських роботодавців, Польська конфедерація приватних роботодавців, Business Centre Club [11]. Представники цих організацій беруть участь у роботі комісій Сейму, дають оцінку законопроектам, вносять пропозиції щодо поправок у законодавчі акти, що регулюють діяльність підприємств, податкового ринку й ринку праці, а також безпосередньо впливають на правові акти, що мають велике значення для державних фінансів та економіки в цілому. Окрім того, в Польщі дуже сильні селянські профспілки та організації, що, у свою чергу, сприяє підтримці молоді на відповідних сегментах ринку праці.

Таким чином, при розробленні в Україні молодіжної політики зайнятості та програм підтримки молоді на ринку праці не варто ігнорувати накопичений зарубіжний досвід, що дав певні позитивні результати в країнах впровадження.

Державне нормативне регулювання молодіжного сегменту ринку праці в Україні все ще залишається надто складним, не завжди відповідає реаліям сучасного життя, потребує внесення певних коректив та змін. Досі ще не розглянута значна кількість питань правового, економічного, організаційного, соціального характеру, що виникають при формуванні та функціонуванні механізму регіонального ринку праці.

Зазначена проблема є предметом уваги дослідницьких структур, що аналізують проблеми інтеграції молодих людей до сучасних економічних відносин, розглядають практику державної підтримки економічної активності молоді [5]. Прикладом комплексного підходу неурядових організацій до вирішення питань реалізації прав та інтересів молоді на ринку праці слугує проект Молодіжної доктрини України. Доктрина складається з Концепції державної молодіжної політики, Основних напрямів державної молодіжної політики на 2005-2015 роки, Комплексних заходів щодо її реалізації, в яких пропонуються основні етапи й засади вирішення молодіжних проблем, конкретні заходи щодо удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази забезпечення молодіжної політики [8, с.34].

Підвалини державної молодіжної політики в незалежній Україні були закладені Декларацією "Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні" (15 грудня 1992 р.) [9]. Законодавчо закріплені зобов'язання держави щодо надання працевдатній молоді першого робочого місця на термін не менше двох років, що закріплено в ст. 197 Кодексу законів про працю та ст. 7 Закону України "Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні" [6]. Дія цих норм поширюється передусім на молодь, котра закінчила або припинила навчання у загальноосвітніх, професійних, навчально-виховних і вищих навчальних закладах, завершила професійну підготовку й перепідготовку, а також звільнилась зі строкової військової або альтернативної (невійськової) служби.

Отже, держава гарантує молоді право на працю, але через відсутність достатнього практичного досвіду, соціально-правових та професійних знань, а часом моральної невідповідності до конкуренції на ринку праці, реалізувати своє право на працю молодим громадянам досить складно.

Законодавством недостатньо визначена відповідальність роботодавців за відмову в працевлаштуванні молодих громадян; відсутні нормативні документи про економічне стимулювання роботодавців, які створюють робочі місця для відповідних категорій молоді понад встановлену квоту. Потрібен досконалий механізм регулювання зайнятості різних категорій молоді, який враховував би фінансово-соціально-економічні можливості держави, регіону та підприємства.

Висновки з даного дослідження. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що головною рисою державного регулювання є опосередкований характер і передбачає невтручання безпосередньо у підприємницьку діяльність. При цьому особливий напрям політики зайнятості у зазначеній групі країн становлять заходи щодо працевлаштування молоді, котра не має професійної підготовки.

В країнах Європи використовується такий важіль працевлаштування молоді, як створення тимчасових робочих місць для випускників професійних навчальних закладів. Держава стимулює підприємців до працевлаштування молоді при виконанні ряду умов, до яких належать, перш за все, такі: працевлаштування працівника і забезпечення його подальшого професійного зростання; укладання з ним трудової угоди; укладання тристоронніх угод щодо перенавчання молоді. За умов наявності у молоді необхідного обсягу знань, ряд східноєвропейських країн можуть надавати дотації випускникам навчальних закладів для відкриття власної справи.

Оскільки в Україні ще існує багато невирішених проблем, особливо пов'язаних із зайнятістю молоді, то слід врахувати позитивний досвід зарубіжних країн при побудові соціально зорієнтованої економіки.

Література

1. Антюшина Н.М. Качество человеческих ресурсов как объект управления: опыт Швеции / Н.М. Антюшина // Труд за рубежом. – 2005. – №. 4. – С. 20-33.
2. Волосатих О. Світовий досвід з питань політики зайнятості / О. Волосатих // Вісник Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту. – 2010. – № 3. – С. 56-66.

3. Гетьманенко Ю.О. Зарубіжний досвід регулювання зайнятості молоді / Ю.О. Гетьманенко, К.А. Тахтарова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2011. – Т.2. – С. 51-59.
4. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Інтеграція молоді в сучасні економічні відносини: Щорічна доп. Президентів України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України про становище молоді в Україні (за підсумками 2000 року). – К.: Укр. ін-т соц. дослідж., 2001. – 166 с.
6. Закон України про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
7. Макогон Ю.В. Труд за рубежом : уч. пособ. / Ю.В. Макогон, Е.С. Шилец, О.А. Доронина. – Донецьк: ДонНУ, 2008. – 480 с.
8. Молодіжна доктрина України (проект). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://cek.org.ua>.
9. Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні: Декларація від 15 груд. 1992 р. № 2859-XII. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
10. Перепелиця М.П. Державна молодіжна політика в Україні (регіональний аспект) : монографія / М.П. Перепелиця. – К.: Український ін-т соціальних досліджень; Український центр політичного менеджменту, 2001. – 242 с.
11. Українсько-польський робітничий портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrpraca.com>

УДК 331.1

Мацькевич О.Ю.,
аспірант* кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*Якщо бажаєш зростання на рік – вирощуй зерно,
якщо бажаєш зростання на десять років – вирощуй дерева,
якщо бажаєш зростання завжди – «вирощуй» людину.*
Китайське прислів'я

Постановка проблеми. Капітал, втілений в людях, здатних створювати нове, виступає рушійною силою розвитку трансформаційних процесів в економіці, продукує конкурентні переваги, забезпечуючи сталий високий рівень конкурентоспроможності, та визначає соціально-економічний прогрес у рамках загальних тенденцій, що складаються в сучасному світі. Світовий досвід переконливо свідчить про те, що якість людського капіталу, що визначається досягнутим рівнем знань, кваліфікації, вмінням працювати; потенційними здібностями населення країни, здатністю забезпечувати інноваційний розвиток продуктивних сил, дедалі більше перетворюється на основу економічного зростання. Механізмом досягнення відповідної якості людського капіталу є інвестування, яке забезпечуватиме рівень освіти і науки, достатній для виконання економічної функції та постійного відтворення інтелектуального людського капіталу.

Розуміння необхідності за будь-яких умов дбати про майбутнє і здійснювати відповідні, бодай мінімальні, інвестиції у свій власний людський капітал є одним із наріжних каменів переорієнтації економіки й суспільства в цілому [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Системне дослідження питання соціально-економічної доцільності витрат підприємства на постійний розвиток персоналу, що сприяє продуктивному відтворенню його знань, вмінь та навичок і необхідності розробки спеціальних управлінських інструментів і методів з метою формування дієвих організаційно-економічних

* Науковий керівник: Петренко В.П. – д.е.н., професор

механізмів нагромадження і збільшення людського капіталу підприємства, здобуває все більшу актуальність у сучасному глобалізованому світі.

Основи теорії інвестування у людину безпосередньо були закладені на початку 60-х рр. XX ст. провідними економістами Т. Шульцем, Г. Беккером та Д. Мінцером. У наукових роботах цих вчених вперше було здійснено кількісну оцінку обсягу людського капіталу та обґрунтовано можливість його нарощування шляхом здійснення інвестування за різними напрямками.

Система поглядів вітчизняних науковців, виражених у концепції людського капіталу, перебуває сьогодні на стадії розвитку, пошуку, який характеризується значним рівнем конкретних наукових результатів. Проблеми формування, оцінки, ефективного використання і подальшого розвитку творчих здібностей людини до праці досліджували: В.П. Антонюк, О.А. Грішнова, Д.П. Богиня, М.І. Долішній, А.С. Криклій, В.А. Савченко, В.І. Куценко, В.П. Корчагін та інші вітчизняні наукові діячі.

Аналіз наукових підходів свідчить про необхідність розробки дієвої системи критеріїв та показників оцінки ефективності інвестування у людський капітал, а також визначення впливу даного виду інвестування на загальні результати діяльності підприємства, що потребує подальших наукових досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування пріоритетного значення розвитку людського капіталу підприємства через інвестиційне забезпечення, виокремлення особливостей та характеристика процесу інвестування в людський капітал.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку людський капітал є визначальним критерієм оцінки ефективності підприємства в досягненні конкурентних переваг і забезпеченні якісних параметрів економічного росту за умов його ефективного формування, оцінки, розвитку та використання.

Перш за все, маємо зазначити, що формування людського капіталу в контексті сучасних умов ринкової економіки набуває нових особливостей [1, с. 164]:

1) безперервність навчання та нерозривний зв'язок освіти з виробничою діяльністю людини (протягом всього періоду праці);

2) здатність творчого застосування накопичених знань, навичок для генерації нових ноу-хау;

3) розвиток інноваційної економіки обумовлює вимоги безперервного навчання та елементів творчості не лише окремих працівників, а й цілих колективів підприємств, фірм та організацій.

Людський капітал визначає ефективність використання виробничого, фінансового та природного капіталу і безпосередньо впливає не тільки на темпи, але і на якість економічного зростання [2, с. 84]. Саме люди – єдиний елемент, який здатний створювати вартість, а обладнання, сировина, енергія – це лише інертний потенціал, який за своєю природою нічого додатково не створює і не може створити, поки людина не використає цей потенціал, змусивши його працювати [12, с. 14]. За оцінками експертів, підвищення людського капіталу на 1% призводить до зростання продуктивності праці на 3,81% і до прискорення темпів зростання душевого ВВП на 1-3% [10].

Формування людського капіталу – це процес створення продуктивних здібностей людини за допомогою інвестицій у конкретні процеси її життєдіяльності. Інструментом забезпечення достатнього рівня ефективності діяльності підприємства є своєчасне та раціональне інвестування у людський капітал. Далекоглядність керівників визначається прагненням інвестувати в людський капітал і отримати вигоду від інвестицій. Доцільність інвестування в людський капітал відображається в підвищенні постійного доходу.

У відповідності до сучасних уявлень про ефективні технології управління для успішної реалізації стратегічних завдань організації, до яких і належить завдання формування і розвитку людського капіталу, доцільно використовувати процесний підхід (*business process management*). Під процесом можна розуміти будь-яку діяльність, яка використовує визначені ресурси (персонал, інформація, матеріальні ресурси, інфраструктура, технології) для отримання цінного кінцевого результату. Процес інвестування в людський капітал за своєю природою є інвестиційним процесом, який підпорядковується всім закономірностям і принципам здійснення інвестиційної діяльності і включає наступні етапи: 1) прийняття рішення про інвестування (формування цілей, визначення напрямків і вибір конкретних об'єктів інвестування); 2) здійснення інвестицій; 3) отримання корисного ефекту від використання об'єкта інвестування.

Інвестиції в людський капітал слід розглядати як частину загальних витрат підприємства на персонал, які здійснюються з метою його продуктивного розвитку, приводять до формування високоякісного людського капіталу та забезпечують отримання довгострокового соціально-економічного ефекту [4, с. 22]. Загалом, під інвестиціями в людський капітал підприємства можна вважати всі види вкладень у персонал, які пов'язані із суттєвими фінансовими затратами та дозволяють в майбутньому отримати соціально-економічний результат, створення додаткової вартості не тільки підприємству (зростання продуктивності та якості праці) та працівнику (збільшення заробітної плати), а також досягти регіонального і макроекономічного зростання.

Таким чином, *процес інвестування в людський капітал підприємства* можна визначити як комплекс логічно взаємопов'язаних дій (здійснення витрат на розвиток персоналу протягом певного

часу) з метою досягнення визначеної величини людського капіталу в кількісному та якісному вимірі (отримання планового результату, в якості якого можуть бути як прямий економічний результат, так і непрямий [4, с. 25]). Результати від здійснення інвестування у людський капітал підприємства представлені у табл.1.

Таблиця 1

Результати інвестування у людський капітал підприємства

	Чинники	Прояв
Прямий економічний результат	- зростання продуктивності праці; - збільшення обсягу виробництва продукції або послуг; - поліпшення якісних характеристик та оптимізація чисельності персоналу підприємства; - оптимізація процесу плинності кадрів та запобігання кадрового дефіциту за основними професійно-кваліфікаційними позиціями; - скорочення та ліквідація непродуктивних витрат часу; - зростання конкурентоспроможності продукції або послуг підприємства	Створюються умови для зростання прибутку та ринкової вартості людського капіталу підприємства; піддається кількісній оцінці
Непрямий результат	- підвищення прихильності, залученості, керованості, лояльності та зростання мотивації до праці працівників підприємства; - спроможність персоналу ефективно працювати у команді; - збільшення нематеріальних активів (нових торгових марок, патентів, раціоналізаторських пропозицій); - поліпшення іміджу роботодавця у суспільстві	Зростання обсягу та якості інтелектуального та професійно-кваліфікаційного капіталу

Джерело: розробка автора

Отже, базуючись на тому, що в сучасних умовах процесу інтелектуалізації праці проблема збереження та примноження людського капіталу набуває особливого значення, можна сказати, що багатство підприємства, перш за все, складається із людського капіталу (особистостей, які утворюють підприємство), інтелектуального капіталу (сукупності знань, якими володіє кожна людина), а у другу чергу – із фінансового капіталу.

Роздумуючи про вимірювання вартості людей, Жак Фіценс, один із засновників бенчмаркінгу людського капіталу, визнає навісність двох аспектів: економічного і духовного. «Ми можемо погодитися з тим, що духовна цінність людей украй важлива, і зосередитися на економічній стороні питання. По суті, всі вимірювання вартісного вкладення є вимірюванням вартості людей як економічних одиниць і як духовних істот. Тільки люди проводять вартість шляхом застосування своїх природжених якостей (гуманності, мотивованості до діяльності), придбаних умінь і здатності до управління інструментами» [13].

Слід констатувати, що єдиним активним капіталом є людський капітал, тоді як всі інші капітали є пасивними, оскільки вони всі без винятку підпорядковуються людині й діють відповідно до її волі [7]. Величина людського капіталу підприємства здатна збільшуватися, коли організація використовує максимальний обсяг знань своїх працівників і коли максимальна кількість людей володіє знаннями, здатними принести користь [8]. Логічно стверджувати, що накопичення людського капіталу передбачає не тільки нарощування обсягу знань, а саме розвиток навиків застосування цих знань, усвідомлення свого значення та місця в суспільстві, вміння пристосовуватись до мінливого середовища.

Принагідно зазначити, що в даний час економічний успіх підприємства розглядається, насамперед, як наслідок обсягу та якості людського капіталу, який акумулюється за умови достатнього рівня ефективності та інтенсивності інвестування та сприяє поліпшенню матеріального стану та збільшенню конкурентоспроможності як підприємства, так і працівника, у якого було здійснено інвестиції.

Згідно міжнародного стандарту *Investor in People* [14], підвищення результативності діяльності підприємства внаслідок інвестування в людський капітал можливе через цикл PDCA, який передбачає реалізацію наступних управлінських процесів:

1. *Plan*. Планування процесів інвестицій в людський капітал повинно здійснюватися як на стратегічному, так і на тактичному рівні (визначення бізнес-стратегії підприємства, виявлення необхідних ключових компетенцій персоналу, розробка стратегії їх розвитку, стратегій управління людськими ресурсами і лідерства, бюджетів і планів фінансування заходів із залучення, розподілення, адаптації, розвитку, винагороди та вивільнення персоналу).

2. *Do.* Прийняття конкретних дій для досягнення високого економічного росту підприємства через розвиток персоналу (при цьому визнається та високо цініться внесок людей в розвиток компанії, працівників залучають у процес прийняття рішень, ефективно організовано навчання персоналу).

3. *Check.* Перевірка результативності процесу інвестування в людський капітал потребує оцінки кількісних (чисельність), якісних (кваліфікація), просторових (місце застосування праці), часових (період роботи) характеристик персоналу. В процесі формування людського капіталу підприємства необхідно визначити і проконтролювати скільки працівників, якої кваліфікації, в період якого часу та яким чином зайняті в організації; залучення необхідного та скорочення зайвого персоналу без серйозних соціальних витрат; використання працівників у відповідності до їх потенціалу; відповідність знань та навиків персоналу динамічно розвиненому конкурентному середовищу та їх розвиток для виконання нових, більш складніших завдань; величина затрат від здійснення запланованих заходів з інвестування в людський капітал та інші витрати, які можуть бути потрібними.

4. *Action.* Даний елемент циклу PDCA передбачає прийняття заходів з усунення причин відхилень від запланованого результату, зміни в плануванні та розподіленні ресурсів. Цільові програми, бюджети та плани з інвестування в людський капітал визначають межі (параметри стримування) діяльності підприємства з розвитку людських ресурсів. Вони дають можливість погоджувати різні напрямки діяльності в сфері персоналу через програмно-цільові, фінансові та техніко-економічні показники.

Слід зазначити, що даний управлінський алгоритм відповідає загальним принципам управління інвестиціями, а саме [4, с. 56]:

- охоплення всіх видів діяльності підприємства;
- орієнтованості на стратегічні цілі розвитку підприємства;
- інтегрованості із загальною системою управління підприємством;
- забезпечення відповідальності;
- облік фактора часу й оцінка його впливу на перспективи здійснення інвестицій;
- багатокритеріальність оцінки ефективності;
- принцип граничної ефективності інвестування;
- принцип високого динамізму управління.

Водночас, необхідно виділити основні особливості інвестування в людський капітал, які необхідно враховувати при його розумінні. Серед них слід окреслити такі [10, 11]:

1) віддача від інвестицій в людський капітал залежить від терміну його використання, а також від якості і тривалості цих інвестицій. Чим раніше зроблені ці інвестиції, чим якісніші і триваліші вони, тим довшим і тривалішим буде ефект від них;

2) людський капітал у процесі використання не лише зношується, але й збагачується за рахунок надбання людиною досвіду навіть без спеціальних інвестицій;

3) вкладення в людський капітал дають тривалий за часом, значний за обсягом та інтегральний за характером економічний і соціальний ефект;

4) суспільна вигода від інвестицій в людський капітал перевищує суму тих вигод, які отримує кожен індивід окремо (множинний ефект);

5) інвестиції у людський капітал не можуть мати тимчасовий або одноразовий характер, оскільки це зменшує їх загальну ефективність;

6) людський капітал має значно триваліший інвестиційний період;

7) капіталовкладення в людський капітал має вищий ступінь ризику й невизначеності, ніж у фізичний. В силу вступають особливості людського фактору, а саме індивідуальні інтереси та переваги людини, її зацікавленість, відповідальність, світогляд, загальний рівень культури;

8) незалежно від джерел інвестування нагромадження і використання людського капіталу визначальною мірою контролює сама людина.

Аналіз літературних джерел із проблематики процесів інвестиційного відтворення людського капіталу підприємства дозволяє виділити наступні напрями інвестицій:

- освіта;
- професійний розвиток та перепідготовка;
- інноваційна та творча діяльність;
- охорона здоров'я;
- мобільність та полівалентність;
- мотивація розвитку.

Найвищий рівень соціально-економічної ефективності як для підприємства, так і власне працівника, належить активізації освіти та професійному розвитку. Вкладення коштів у професійний розвиток персоналу здійснюється з метою активізації його виробничої та трудової віддачі, підвищення рівня продуктивності праці та скорочення непродуктивних витрат робочого часу. Для працівників ефективність інвестування у персонал в довгостроковій перспективі визначається зростанням рівня заробітної плати в результаті підвищення кваліфікаційного рівня або у посаді, зростанням престижу

праці та ступеню задоволеності нею, що в свою чергу породжує великий ступінь ризику для підприємства, викликаний зростанням вартісної оцінки на ринку праці працівника та підвищення попиту на працю такого рівня кваліфікації та компетентності [6, с. 114].

Дослідження, проведені у Пенсильванському університеті свідчать про те, що при 10% підвищенні рівня освіти загальна продуктивність зростає на 8,6%. Для порівняння: при такому ж збільшенні основних фондів продуктивність праці підвищується всього на 3,4%. Інакше кажучи: граничний прибуток від інвестицій в людський капітал майже втричі перевищує прибуток від капіталовкладень в техніку.

У сучасних умовах економічного розвитку інноваційна та творча діяльність є визначальною складовою інвестування у людський капітал, потребує суттєвого фінансування для забезпечення сталого розвитку як окремих суб'єктів господарювання, так і країни в цілому. В процесі розвитку науки не тільки створюються інтелектуальні новації, які є основою для формування нових технологій виробництва і способів споживання, а також відбувається розвиток самих людей, які виступають носіями нових здібностей та потреб. В інформаційному суспільстві наука перетворюється на своєрідний генератор людського капіталу. За оцінками зарубіжних фахівців, формування ВВП розвинених країн на 40% і більше здійснюється за рахунок знаннємістких виробництв. 90% усієї кількості знань, якими володіє людство, отримані за останні 30 років [5].

Розвиток людського капіталу залежить від стану здоров'я його носіїв. Інвестиції в охорону здоров'я створюють умови для покращення фізичного і морального стану здоров'я та якості життя працівників, скорочення та ліквідації випадків захворюваності та виробничого травматизму, що дозволяє покращити добробут як окремої людини, родини, так і суспільства в цілому. Інвестування в охорону здоров'я здійснюється здебільшого економічно успішними та соціально відповідальними підприємствами, у першу чергу, підприємствами із іноземним капіталом, шляхом сплати медичних страховок, придбання спортивних абонементів та систематичного проведення медичних оглядів персоналу [4, с. 174].

Основною метою інвестування у мобільність та полівалентність персоналу є збільшення його взаємозамінності та професійної функціональності. Особливістю мобільності працівників є також те, що вона допомагає переносити працю людей у ті сфери економіки, де є більший попит на неї та вищі ціни на людський капітал. Внаслідок цього не тільки ефективно використовується людський капітал, а й зменшується ймовірність його деградації. Трудова мобільність спонукає працівника опановувати певні загальні і фахові знання та вміння, нагромаджувати досвід щодо нової професії чи кваліфікації [9]. Оцінка рівня мобільності та полівалентності працівників має вагомий значущість, перш за все, для великих промислових підприємств України, які поступово оновлюють і модернізують виробниче обладнання та здійснюють диверсифікацію виробництва шляхом впровадження новітніх технологій, що відповідно вимагає й від працівників постійного підвищення рівня професійної компетентності.

Мотивація інтелектуальної праці призводить до якісного оновлення людського капіталу, спонукає людину до постійного оновлення знань, професійного вдосконалення, саморозвитку. Результатом такої праці стає нова продукція, послуги та технологія, які користуються попитом і мають конкурентні переваги. Мотивація працівника означає надати можливість реалізувати накопичений досвід, професійні навички і життєві цінності, працюючи на користь підприємства.

Підсумовуючи сказане, слід зазначити, що досягти найбільшої віддачі у людський капітал можливо лише при умові надання працівнику можливості повної реалізації отриманих знань та вмінь у практичній діяльності та створення позитивного мотиваційного клімату і зацікавленості працівника як у власному розвитку, так і у реалізації отриманих знань на практиці. За умови комплексного, обґрунтованого, одночасного та своєчасного здійснення різних видів інвестицій у людський капітал підприємство зможе досягнути найбільшого синергетичного ефекту.

Таким чином, проблему інвестиційного відтворення людського капіталу підприємства необхідно розглядати в таких аспектах:

1) з точки зору стратегічного управління знаннями та людськими ресурсами підприємства, націленого на формування персоналу з високим інтелектуальним і творчим потенціалом, на створення організаційної культури, що заохочує безперервний розвиток та навчання;

2) з точки зору інвестиційного менеджменту, який дає можливість включити проекти з розвитку людського капіталу в існуючі фінансові та інші обмеження;

3) з позиції процесного підходу до формування і розвитку людських ресурсів, який забезпечить отримання бажаного результату від вкладень в персонал на основі унікальної, характерної для даного підприємства системи управлінських процесів.

Висновки з даного дослідження. Встановлено, що головним резервом підвищення соціально-економічної ефективності підприємства є інвестиції в людський капітал. Інвестування у професійний розвиток персоналу має здійснюватися підприємством на довгостроковій основі безперервно та у достатньому обсязі, створюючи тим самим підґрунтя для високоефективної діяльності у найближчій перспективі та сприяючи скорішій реалізації цілей, визначених підприємством як стратегічні. Особливу увагу при здійсненні інвестування у людський капітал слід приділити процесу планування

підприємством заходів з інвестування – починаючи від визначення головної мети інвестування та закінчуючи встановленням ступеня результативності кожного з цих заходів (цикл PDCA).

Вважаємо, що активізація досліджень у цій сфері, їх актуалізація має стати одним із пріоритетних завдань сьогодення. Перспективним напрямом подальших досліджень є розробка методики кількісної оцінки людського капіталу, правильна оцінка якого дає об'єктивну оцінку всього капіталу підприємства, а також добробуту суспільства в цілому.

Література

1. Амосов О., Дегтяр А. Формування людського капіталу в умовах інноваційної економіки: методологічний аспект // Публічне управління: теорія та практика: Збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. – Х.: Вид-во "ДокНаукаДержУпр", 2011. – № 3(7) – С. 164-172.
2. Верхоглядова Н.І. Людський капітал і показники економічного зростання / [Н. І. Верхоглядова](#) // Економіка та держава: Міжнародний науково-практичний журнал. – 2007. – № 1. – С. 84-86.
3. Гейц В.М. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: Національна доп. / за заг. ред. В.М. Гейця, А.І. Даниленка, М.Г. Жулинського, Е.М. Лібанової, О.С. Оніщенка. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
4. Захарова О.В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: монографія / О.В. Захарова. – Донецьк: «ДВНЗ ДонНТУ», 2010. – 378 с.
5. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4-9.
6. Криклій А.С. Фінансування професійного навчання персоналу / А.С. Криклій // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 113-118.
7. Марущак Н.П. Людський капітал як фактор розвитку економіки України / Н.П. Марущак. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14_maruschak%20n.p..doc.htm.
8. Переверзева А.В. Етапи формування людського капіталу / А.В. Переверзева. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2008_3/15%20.pdf
9. Прошак Г.В. Основні компоненти людського капіталу: теоретичний аспект / Г.В. Прошак // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету: Збірник науково-технічних праць. – 2008. – Вип. 18.4. – С. 305-309.
10. Сидорко Н.Л. Роль інвестицій у формуванні людського капіталу (методологічний аспект) / Н.Л. Сидорко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2010_2/2010/02/100211.pdf.
11. Тертична Л.І. Інноваційний розвиток і людський капітал / Л.І. Тертична // Вісник Хмельницького національного університету: Наук. журнал. Серія: Економічні науки. – 2005. – №2 (66). – Т. 2. – С. 179-183.
12. Фитценц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала [Текст] / Я. Фитценц; [пер. с англ. М.С. Меньшикова, Ю.П. Леонова; под ред. В.И. Ярных]. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.
13. Фіценс Ж. Людський капітал: як визначити та збільшити його вартість / Ж. Фіценс. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovations.com.ua/ua/articles/13206/temp>
14. Introducing the Investors in People Standard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investorsinpeople.co.uk>.

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЯК КОМПОНЕНТ ІНДЕКСУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Однією з найважливіших соціально-економічних категорій, що характеризує становище людини в суспільстві, можливості реалізації її потреб та можливості людського розвитку є рівень життя. Динаміка показників рівня життя свідчить про результати економічного розвитку країн, а також про ступінь соціалізації економіки.

Відповідно до конвенцій Міжнародної організації праці, кожна людина має право на гідний життєвий рівень, а тому розвиток та розширення можливостей людей і спільноти поліпшити добробут, зміцнити здоров'я, одержати роботу і можливість підвищити кваліфікацію, збагатити себе духовно, почуватись безпечно та захищено є першочерговими завданнями кожної соціально орієнтованої економіки.

Концептуальний підхід до людського розвитку, розроблений на основі наукових теорій групою експертів ПРООН і вперше викладений у Глобальній доповіді про людський розвиток 1990 року, розглядає розвиток людського потенціалу як мету і критерій суспільного прогресу. При цьому важливим компонентом і одночасно чинником підвищення рівня людського розвитку є забезпечення зростання продуктивності праці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багатогранна проблема підвищення продуктивності праці стала предметом уваги багатьох впливових зарубіжних та вітчизняних дослідників, зокрема - Д. Сінка, Ф. Тейлора, Г. Емерсона, А. Кембелла, Б. Генкіна, А. Ревенко, А. Колота, Т. Заяць, Г. Кулікова, О.Грішнєвої та ін. Водночас, не зважаючи на значне коло досліджень, можна стверджувати, що в Україні сьогодні не вистачає системних досліджень у сфері продуктивності праці в контексті її впливу на людський розвиток, що зумовлює втрату керованості процесами регулювання продуктивності праці на різних економічних рівнях.

Постановка завдання. Продуктивність праці є одним з найважливіших індикаторів діяльності будь-якої економічної системи. Вона виступає вирішальною умовою підвищення життєвого рівня населення та розширення можливостей людини. Саме тому метою даної статті є дослідження продуктивності праці як категорії соціальної у контексті її впливу на людський розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи сучасні підходи до визначення категорії "продуктивність праці", можна стверджувати, що серед вчених продовжується дискусія навколо тлумачення цього економічного терміну. Це зумовлює існування відмінностей у методологічних підходах щодо вимірювання продуктивності праці на різних економічних рівнях.

Так, економічна енциклопедія за редакцією С.В. Мочерного трактує продуктивність праці як "ефективність виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг" [3].

З точки зору О.А. Грішнєвої, автора відомого підручника з економіки праці, продуктивність праці є "узагальнюючим показником використання робочої сили, що, як і всі показники ефективності, характеризує співвідношення результатів та витрат, в даному випадку, - результатів та витрат праці" [1]. Близькі бачення спостерігаються і у багатьох інших наукових джерелах, де продуктивність праці розглядається як показник, що характеризує ефективність використання визначального ресурсу виробництва - праці.

Проте зовсім інші уявлення про зміст категорії "продуктивність праці" висловлює західний вчений Д.С. Сінк, який замість поняття "продуктивність" застосовує поняття "результативність". Він вважає, що продуктивність - це відношення кількості продукції, виробленої даною системою за даний період часу, до кількості ресурсів, спожитих для створення цієї продукції за той же період часу" [7]. З таким підходом загалом можна погодитись, проте зазначимо, що в підходах Сінка не вистачає пояснень, чому він відводить продуктивності роль основного інструменту у забезпеченні високої результативності організаційної системи, адже не завжди обсяги випуску продукції можна ототожнювати з результатом (ефектом) діяльності підприємства, інколи більш важливе значення для кінцевого ефекту має підвищення якості продукції та інноваційна активність.

Зауважимо, що за рекомендаціями Міжнародної організації праці (МОП), пропонується розрізняти поняття "продуктивність" і "продуктивність праці". Продуктивність вважається загальним показником, який, по-перше, показує ефективність використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації тощо) під час виробництва різних товарів і послуг, по-друге, відбиває взаємозв'язок між кількістю і якістю вироблених товарів або наданих послуг і ресурсами, витраченими на їх виробництво, по-

* Науковий керівник: Лісогор Л.С.. – д.е.н.

третє, дозволяє співставити результати виробництва на різних економічних рівнях.

Що стосується продуктивності праці, то за рекомендаціями МОП, це є показник, який відображає ступінь ефективності використання одного конкретного фактору виробництва (або ресурсу) - праці. Дотримуючись саме такої позиції, Е.П. Качан, О.П. Дяків, С.А. Надвиничний, В.М. Островерхов та їх прибічники стверджують, що "продуктивність праці - це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції" [2].

На початку ХХ ст. набула поширення організація виробництва за методом американського інженера Ф. Тейлора, що ґрунтувалася на функціонуванні робітника як простого додатка до машини, який у виконанні певної операції досягав автоматизму. Суть її полягала в тому, що в одне ціле поєднувалися людина і машина. Досягалося це насамперед раціоналізацією та прискоренням рухів людини, приведенням її дій у відповідність з роботою машин. Саме завдяки цьому виникла система "людина-машина". За цих умов розумова діяльність людини обмежувалася, усувалася від виробничого процесу, оскільки була непотрібною. Це неминуче призводило до зниження ролі професійних знань робітників, їх інтелектуального рівня, було реальним підпорядкування праці капіталу, спотворення особистості людини [4; 6].

У другій половині ХХ ст. можливості зростання продуктивності праці за рахунок найбільш раціонального використання фізичних можливостей людини були вичерпані. Завдання полягало в тому, щоб привести в рух можливості розуму і духу людини. У зв'язку з цим виникло багато теорій "людських відносин" та "соціального партнерства". В низці країн (Японії, США та інших, особливо в Скандинавських) ці теорії вдалося реалізувати на практиці. Людина з виконавця виробничих операцій все більше перетворюється у контролера і наладчика складного устаткування, автоматичних систем. Від рівня її освіти, культури, професійної майстерності залежить їх функціонування. Ускладнення матеріально-речових знарядь виробництва стимулює появу робітника нової якості: вільного, освіченого, культурного, розвиненого як фізично, так і розумово, який користується благами виробництва і глибоко зацікавлений у його розвитку і вдосконаленні [5; 6].

Підвищення продуктивності є вираженням загального економічного закону та економічною необхідністю розвитку суспільства і передбачає підвищення життєвого рівня населення (за рахунок зростання продуктивності праці в країнах, що переходили до ринкової економіки, досягалося підвищення життєвого рівня населення від 40 до 90%). Ні за яких темпів економічного зростання суспільний прогрес не можливий, якщо не реалізовані важливі для людини можливості, зокрема: прожити довге і здорове життя, набути, розширювати й оновлювати знання, а також мати доступ до засобів існування, що забезпечують гідний рівень життя.

Крім здоров'я і довголіття, знання і доступу до ресурсів, необхідних для підтримання належного рівня життя, концепція людського розвитку висвітлює й інші важливі для людей компоненти життєдіяльності: участь, безпеку, стабільність, гарантії прав людей – все те, що формує творче і продуктивне життя й самоповагу, розширення можливостей людини і підтримання почуття належності до суспільства [8].

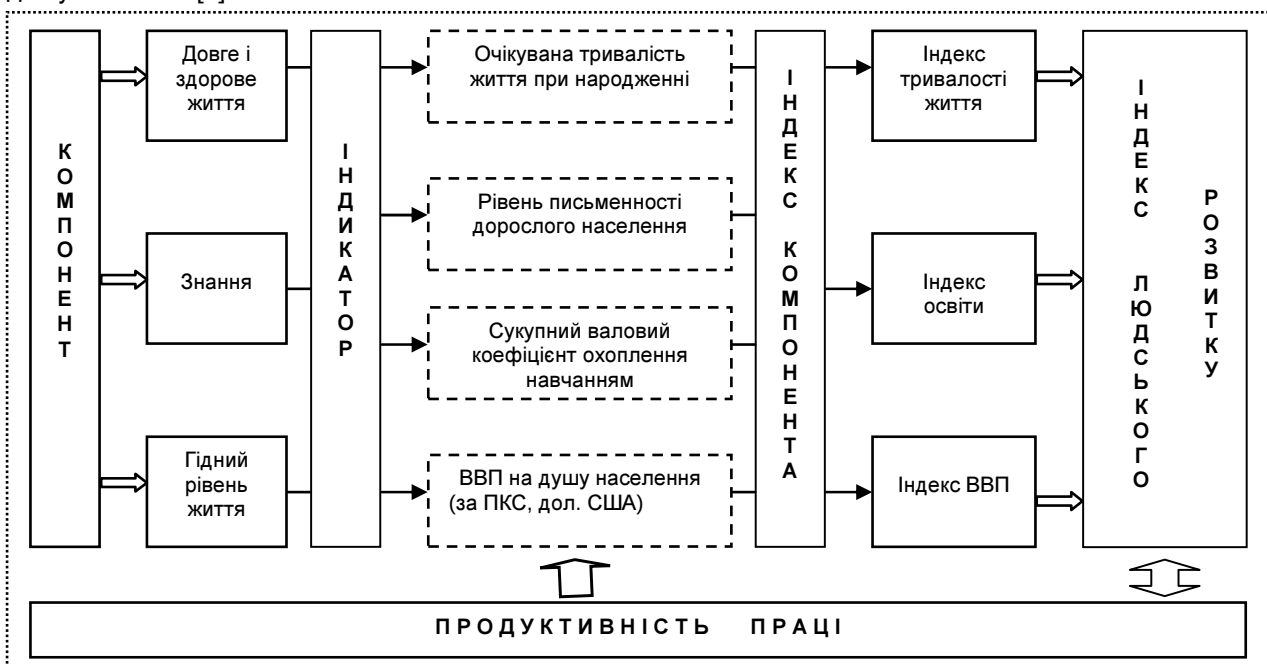


Рис. 1. Продуктивність праці як компонент індексу людського розвитку¹

¹Складено автором

З 1990 року в доповідях ПРООН для кількісної оцінки людського розвитку використовується індекс людського розвитку (Human Development Index), що дало змогу охарактеризувати концепцію комплексно за допомогою п'яти основних методологічних положень:

- розвиток людини відображається через процес поширення людського вибору та досягнутий рівень добробуту людей;
- добробут оцінюється за можливостями людей вести такий спосіб життя, який вони вважають гідним;
- людський розвиток критично залежить від задоволення основних потреб, що характеризують такі виміри людського розвитку, як довголіття, рівень освіти та матеріальний добробут;
- дохід розглядається як засіб поширення людського вибору та більшу свободу вибору для досягнення обраної мети;
- для забезпечення гідного життя людям не завжди потрібен лише необмежено високий рівень доходу, позитивний вплив останнього на людський розвиток послаблюється в міру зростання величини доходу.

До основоположних можливостей людини як аспектів її розвитку відносять наступні компоненти: довге й здорове життя, знання та гідний рівень життя (рис. 1) [8; 9].

Матеріальний рівень життя при розрахунку HDI характеризується величиною скоригованого реального ВВП (тобто розрахованого за паритетом купівельної спроможності національної валюти) на душу населення. А враховуючи той факт, що продуктивність праці на рівні національної економіки розраховується як співвідношення ВВП в економіці до чисельності зайнятих і впливає на величину самого ВВП, то можна дійти висновку, що продуктивність праці є одним із компонентів індексу людського розвитку. Водночас дія продуктивності праці у контексті її впливу на людський розвиток має й обернено пропорційну залежність. Адже, лише високоосвічена та здорова людина здатна до підвищення ефективності своєї діяльності, спрямовуючи її на підвищення як власного індивідуального доходу, так і на підвищення загального рівня добробуту в країні.

Висновки з даного дослідження. Отже, підсумовуючи все вище сказане, варто ще раз наголосити на тому, що зростання продуктивності праці є одним з пріоритетних напрямків підвищення ефективності національної економіки та одним із способів виходу країни на новий глобальний рівень. У час, коли на перше місце виходить людина з її потребами та можливостями, саме вирішення питання підвищення продуктивності праці стає вирішальним у забезпеченні гідного рівня людського розвитку.

Література

1. Грішнова О.А. Людський розвиток : навч. посіб. / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 104-123
2. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. /Є.П. Качан, О.П. Дяків, В.М. Островерхов та ін.; За ред. Є.П. Качана. – К.: Знання, 2008. – 407 с.
3. Економічна енциклопедія в 3-х т./За ред. С.В. Мочерного. – К.: Академія, 2001. - Т.2 - 846 с.
4. Заяць Т. Продуктивність людських ресурсів та регіональні можливості їх забезпечення / Т. Заяць // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 3. – С. 25-29.
5. Колот А. Теоретичні і прикладні аспекти підвищення доходів працюючих як передумови збереження та розвитку людського капіталу / А. Колот, С. Григорович // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 8. – С. 19-27.
6. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: монографія / А.В. Коровський. – К.: КНЕУ, 2004. – 184 с.
7. Сінк Д.С. Управління продуктивністю: планування, вимірювання та оцінка, контроль та підвищення: Пер. з англ. – М.: Прогрес, 1989. – 528 с.
8. [Human resources for health](http://www.human-resources-health.com). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.human-resources-health.com>
9. Economics & Statistics Administration. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.esa.doc.gov/reports/internationalcompetitiveness.pdf>

УДК 331.5

Галайда Т.О.,
ст. викладач кафедри економіки підприємства
Білан О.В.,
Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА РОБОЧУ СИЛУ НА ПРОФЕСІЙНИХ РИНКАХ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. У період соціально-економічної нестабільності розвитку вітчизняної економіки необхідним завданням регулювання ринку праці є досягнення балансу між обсягами пропозиції робочої сили і попиту на неї з боку роботодавців. Визначення потреби та перспективної чисельності працівників має особливу актуальність для оцінки трудового потенціалу країни та її регіонів, розвитку продуктивних сил суспільства та забезпечення продуктивної зайнятості. Особливої актуальності набуває питання гнучкого реагування системи підготовки кадрів на вимоги і потреби ринку праці, а також територіальної та професійної мобільності робочої сили.

Причиною професійно-кваліфікаційного дисбалансу між потребами ринку праці та підготовкою кадрів є відсутність прогнозування потреб ринку в працівниках у професійному розрізі. Державна статистична звітність про професійну відповідність попиту і пропозиції на ринку праці, статистичні дані державної служби зайнятості щодо професій, які мають незайняті громадяни та кількості вакансій у професійному розрізі є дуже неповними, оскільки охоплюють тільки зареєстровану частину ринку праці.

Попит на робочу силу формується та коливається в залежності від значної кількості чинників: демографічних процесів; рівня соціально-економічного розвитку регіонів; ціни робочої сили на ринку праці; обсягів і структури виробництва; кон'юнктури ринків капіталу, товарів та послуг; інституційно-правового забезпечення регулювання ринку праці та регламентації використання робочої сили.

Пропозицію на ринку праці формують працівники різних професійно кваліфікаційних груп і освітніх рівнів. Збалансованість попиту і пропозиції може бути досягнута за рахунок вивчення і оцінки реальної потреби в робочій силі певної професійної підготовки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У ході аналізу теми дослідження розглянуто низку літературних джерел, серед яких: наукові статті, періодичні видання, монографічні праці, електронні ресурси.

Над проблемами ефективного формування та функціонування ринку праці в Україні та дослідження його взаємозв'язку із соціальним розвитком постійно працюють українські вчені: Е. Лібанова [13], В. Онікієнко [15], С. Бандур [2], Т. Заяць [2, 9], У. Садова [18], Л. Шимченко [21]. Проблеми розвитку трудового потенціалу як вагомий складовий ефективности ринку праці досліджуються в працях М. Долішнього [8], Д. Богині [4], О. Грішнєвої [7], В. Горника [6]. Проблемам вибору професії на ринку праці присвячено низку праць А. Ачка-сова [1], А. Колота [11], Л. Лісогора [12].

Проте, проблеми задоволення попиту й пропозиції на професійних ринках праці все ще залишаються актуальними. Стосовно проблеми профорієнтації на ринку праці, необхідно зазначити, що ставлення молоді до вибору професії виникає на основі усвідомленості соціальної та особистої значущості професії. Для визначення соціальної ролі вибору професії належить розуміння її зв'язку із загальною проблемою прискорення соціально-економічного розвитку країни, підвищенням продуктивності праці, забезпеченням усіх галузей економіки висококваліфікованими кадрами, які здатні розвивати ринкову інфраструктуру.

Незважаючи на достатньо велику кількість публікацій, проблеми зменшення дисбалансу між попитом і пропозицією на вітчизняному ринку праці розглянуті не в повній мірі. Актуальними залишаються питання досягнення збалансованого розвитку ринку праці як країни в цілому, так і на регіональних ринках, зокрема їх професійних сегментів.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення сучасних тенденцій формування попиту на робочу силу в Україні за професійною ознакою та перспектив його динаміки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На ситуацію на ринку праці впливає: загальна соціально-економічна ситуація в країні і регіоні, якісний показник людського капіталу, становище у сфері надання соціальних послуг, національно-культурні особливості, соціально-психологічні чинники та ін. [21].

Попит на робочу силу країни в останні роки змінювався під впливом фінансово-економічної кризи, розвитку інформаційних технологій, дистанційної зайнятості та посилення міграційних процесів.

Ще одним важливим чинником, що впливає на зміну попиту на робочу силу в нашій країні є зміна потреб та вимог роботодавця до фахівців певних видів діяльності, зокрема молодих спеціалістів. Роботодавці надають у центри зайнятості лише інформацію про наявні вакансії, а реальна потреба в

кадрах відображується в інформації рекрутингових та кадрових агенцій, та на відповідних сайтах мережі Інтернет.

Слід звернути увагу, що очікування роботодавців і тих, хто шукає роботу, досить часто не співпадають. Вартість навчання у ВНЗ викликає у молодого спеціаліста потребу мати достатній рівень заробітної плати – середньої по професії чи по галузі. Дані очікування часто не задовольняють потреби претендентів на робочі місця та не відповідають пропозиціям щодо рівня оплати праці з боку вітчизняних роботодавців. Молода людина, яка тільки що здобула освіту, має значні потреби для соціального та професійно-кваліфікаційного розвитку: винаймати житло, створювати сім'ю, підвищувати освітній рівень, задовольняти матеріальні, духовні та культурні потреби. З іншого боку, роботодавець пропонує молодому спеціалісту рівень оплати праці нижче середнього рівня по підприємству, і цьому є логічне пояснення, оскільки працівник без досвіду роботи потребує додаткових витрат і створює певні ризики для роботодавця.

На сьогоднішній день багатьох людей, які формують пропозицію своєї праці на ринку, цікавить інформація про ті професії, які є найбільш затребуваними та перспективними для роботи й успішного кар'єрного зростання. У різних джерелах інформації публікуються досить різноманітні рейтинги найзатребуваніших професій. На сайтах з працевлаштування можна вивчити вакансії, які пропонуються шукачам роботи. Найпопулярнішими такими сайтами в Україні є: www.robota.ua; www.job.ukr.net; www.work.ua; www.trud.ua; www.hh.ua; www.robotaplus.com.ua; www.rabota2000.com.ua.

З кожним роком роботодавці розміщують все більшу кількість пропозицій, отже, можна зробити висновок про поживлення ринку праці в Україні за останні 2 роки. Про це також свідчать дані Державного центру зайнятості. Незважаючи на позитивні тенденції на ринку праці, проблемою залишається низький попит на робочу силу порівняно з обсягами пропозиції праці. Кількість вакансій, що заявлені вітчизняними роботодавцями у 2011 році, становила 1,2 млн. одиниць та, у порівнянні з 2010 роком, практично не змінилась. Майже третина наявних вакансій була зосереджена у м. Києві, Дніпропетровській, Донецькій та Харківській областях. У решті регіонів частка вакансій, від загальної їх кількості по країні, коливалася від 0,6% до 4,8%. Станом на кінець 2011 року база даних державної служби зайнятості налічувала 59,3 тис. вакансій, проти 63,9 тис. станом на кінець 2010 року [16].

З 2001 р. по 2011 р. відбулися суттєві зміни у структурі вакансій за розділами класифікації професій. Зокрема, питома вага вакансій для кваліфікованих працівників з інструментом скоротилася з 39,0% до 21,8%, для робітників з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технологічного устаткування та машин – з 23,0% до 13,3%. Одночасно відбулося зростання питомої ваги вакансій для законодавців, вищих державних службовців, керівників, менеджерів (з 4,8% до 9,0%), для професіоналів (з 9,5% до 15,4%), для фахівців (з 9,3% до 11,8%), для працівників торгівлі (з 5,0% до 10,4%), для представників найпростіших професій (з 6,9% до 14,4%). Майже у третині вакансій, поданих роботодавцями, пропонувалася мінімальна заробітна плата. При цьому, в останні роки спостерігається погіршення ситуації щодо зростання питомої ваги вакансій з мінімальною заробітною платою та скорочення частки вільних робочих місць з більш високим рівнем оплати праці. У середньому по Україні питома вага вакансій із мінімальною заробітною платою становила 31% [19]. За даними Інтернет-порталу «ТРУД», станом на 8.11.2012 р. на 63364 заявлених вакансій претендувало 432751 осіб [10], тобто навантаження на 1 робоче місце становило 6,83 особи.

Слід зазначити, що незважаючи на позитивні зрушення останніх років (з 2009 по 2011рр), проблема незбалансованості попиту і пропозиції на ринку праці залишається достатньо гострою, оскільки попит на спеціалістів різних професій дуже відрізняється. На основі аналізу інформації сайтів з працевлаштування можна скласти достатньо об'єктивний рейтинг найзатребуваніших професій в Україні, який відображає сучасний стан ринку праці.

За 2010-2011 роки у даному рейтингу лідерські професії займають: менеджери з продажу у всіх галузях економіки та сферах послуг; фахівці з інформаційних технологій; інженери; технологи; менеджери з управління якістю. Достатньо велика кількість робочих місць пропонуються представниками робітничих професій, зокрема – електрикам, столярам, токарям, слюсарям, водіям, вантажникам, швачкам, працівникам для роботи по догляду за дітьми та ведення домашнього господарства, по догляду за хворими та особами похилого віку. За останні роки зріс попит на фахівців маркетингу, бренд-менеджерів, піар-менеджерів, менеджерів по роботі з клієнтами та кадрами. У банківській сфері зростає потреба у фахівців з кредитування, касирах, керівниках відділів. Значно зросла потреба в головних бухгалтерях, аудиторів, фінансових директорів. На сьогоднішній день є також попит на фахівців з логістики, зовнішньоекономічної діяльності та митних брокерів. Дуже незначними темпами, але зростає попит на фахівців будівничої галузі. Якщо раніше роботодавці шукали масово різноробочих то зараз шукають кваліфікованих архітекторів, інженерів, виконробів [3; 5; 10; 14].

Офісні працівники також є достатньо затребувані на ринку праці. Ця група професій включає: офіс-менеджерів, помічників керівника, начальники відділів, директорів з продажу та маркетингу, регіональні керівники та ІТ-директори. Дана інформація про попит на певні професії не завжди свідчить про високий рівень оплати праці. У Державному центрі зайнятості прогнозують, що в найближчі роки буде зростати попит на представників у галузях інформаційних технологій та

виробництві [16]. Однак, слід зазначити, що досить часто потреба у робочій силі обумовлена низьким рівнем пропонованої заробітної плати.

Більшість дослідників прийшли до висновку, що сфері працевлаштування не слід рекомендувати спрямовувати погляди безробітних, які звертаються за допомогою до закладів сприяння зайнятості, або виявили бажання перекваліфікуватися, на юридичні, бухгалтерські, фінансові, туристичні галузі, оскільки є надлишок спеціалістів даних галузей понад необхідність [21].

Потреба в рекламістах, PR-технологах та працівниках ЗМІ знову стала досить актуальною в період виборчої компанії 2012 року. Значна потреба є в рекламістах для бізнесу, в маркетологах, торгових представниках, інженерах-технологах, ветеринарах, викладачах, програмістах-тренерах, працівниках ресторанного бізнесу і сфери харчування, працівниках сфери послуг, фахівцях в галузі страхування [5]. Зараз на ринку праці в Україні є недостатньою кількість інженерів, математиків, конструкторів і технологів. В той же час перевищує наявність попиту пропозиція праці юристів, менеджерів та економістів [14].

Протягом 2011 року кількість вакансій в основних професійних сферах трималася приблизно на однаковому рівні. Виключенням став банківський сектор, де у другому півріччі обсяг вакансій зменшився на 1% у порівнянні з першою половиною року. Якщо ж брати до уваги дані 2010-го року, то можна відзначити незначне зменшення обсягу в професійних сферах «Продажі», «ІТ», «Юристи», «Бухгалтерія та Фінанси» у другому півріччі 2011-го. Спостерігалось також поштовплення в сфері «Студенти/Початок кар'єри» – з 1,6 до 3,2%. У 2011-му роботодавці розмістили на 119% більше вакансій, ніж у 2010 році. За підсумками року, розрив між кількістю резюме і пропозицій роботодавців склав 27% на користь останніх [3].

Щодо перспектив працевлаштування за кордоном, то за даними журналу Forbes, які були опубліковані у 2010 році, значення кількості нових вакансій поступово створюється у галузях охорони здоров'я, інформаційних технологій, хімії та біології. Міжнародний ринок праці також потребує фахівців у галузі аналізу та обробки даних, забезпечення інформаційної безпеки, а також у сфері журналістики, але для осіб, які володіють інформаційними технологіями. Розвиток світової економіки супроводжується зростанням потреби у галузях, де є впровадження елементів технологій, забезпечення безпеки праці, перекладачів і викладачів іноземних мов для дорослих. Такі перспективи, на думку фахівців, залишаться актуальними на найближче десятиліття [20].

На думку вітчизняних експертів, у найближчому майбутньому ситуація на ринку праці буде змінюватися так само як і у всьому світі, де зростатиме попит на висококваліфікаційну працю [5]. На сучасному українському ринку праці спостерігаються тенденції, притаманні розвиненим країнам – тобто підвищення попиту на кадри з високим рівнем освіти і професійної підготовки, зуження спеціалізації у деяких сегментах ринку праці, зростаюча затребуваність у програмістах та ІТ спеціалістах тощо, поєднуються з інерційним розвитком економіки пострадянського типу – з негнучкістю та низькою адаптивністю до світових умов конкуренції, оскільки вітчизняна система освіти досі значною мірою орієнтована на відтворення застарілої структури зайнятості [6].

На думку експертів, конкурентними перевагами на ринку праці сьогодні слід вважати не лише вміння вчитися, але й вміння адаптуватися до нових умов, активність, вміння «подати себе». За даними кадрових агенцій, що тривалий час співпрацюють з «великими» роботодавцями, вимоги до кандидатів, зазвичай, включають у себе: послідовність і логічність попереднього професійного досвіду; поступовість кар'єрного зростання (насторожує як занадто стрімке, так і повільне зростання кандидата на попередніх місцях роботи); помірна мобільність на ринку праці (не більше, але й не менше 2-3 років роботи на одному місці) [5]. Наприкінці 2012 року ринок праці очікує результатів виборів. Влітку 2012 року рейтинг найпопулярніших професій не змінився.

До 2014 року рейтинг спеціальностей, які матимуть попит, очолять: програмісти, технологи харчового виробництва, інженери-будівельники, перевізники, архітектори, дизайнери інтер'єрів. Завершать цей перелік фінансисти (фахівці у банківській сфері). За даними прогнозування експертів, на українському ринку праці будуть у майбутньому найбільш затребуваними фахівці у сфері продажу та інформаційних технологій [17].

В Україні істотно зросте потреба у висококваліфікованих фахівцях з вищою освітою, оскільки саме в таких сферах створюватимуться потужні ресурси конкурентоспроможності: біотехнології, ВПК, енергетика, освіта, HR, ІТ тощо. Також зростатиме потреба у кваліфікованих управлінських кадрах в усіх сферах, що забезпечуватимуть розвиток. Збільшуватиметься розрив між вартістю кваліфікованої і некваліфікованої робочої сили. Можливе зростання безробіття у секторі низької кваліфікації. За прогнозами експертів, вітчизняному ринку праці постійно потрібен кваліфікований персонал. У першу чергу, це стосується таких галузей як ІТ, туризм, будівництво. Причини, через які компанії не можуть задовольнити свою потребу в персоналі, досить ординарні: відсутність необхідної кваліфікації, важливих навичок (особливо навичок комунікацій, роботи з клієнтами, продажів, управлінських компетенцій, безпеки праці) та досвіду роботи. Винятком становить тільки сектор будівництва, де основна проблема полягає у невідповідності заробітної плати очікуванням кандидатів, складних умовах роботи, незадовільних соціальних гарантіях [5]. Нині існує дефіцит на представників професій,

для підготовки яких відсутня спеціальна базова освіта. Не забезпечується належна підготовка і спеціалістів непрестижної малокваліфікованої фізичної праці. Крім того, під кадровим дефіцитом пропонується розуміти не лише відсутність кадрів певних спеціальностей, а й за їх наявності, відповідно до фаху, – незабезпеченість якісними практичними навичками та вміннями. Причинами недостатньої кількості кваліфікованих кадрів є: недостатнє державне фінансування системи підготовки і перепідготовки кваліфікованих кадрів, освіти загалом; невисокий рівень оплати праці в економіці країни, що дестимулює процеси удосконалення фаховості працівників [21].

Всесвітній Економічний Форум, досліджуючи конкурентоспроможність країн відзначає, що ринок праці України має певні резерви щодо підвищення конкурентоспроможності робочої сили, особливо серед країн, що переходять з першої стадії розвитку (залежності економіки від факторів) до другої стадії (залежності від ефективності) [6].

Одним із шляхів вирішення сьогоденних проблем на ринку праці є проведення системної, послідовної та широкомасштабної інформаційно-роз'яснювальної роботи у суспільстві, організація комплексної роботи з молоддю, а також активна співпраця у цих напрямках соціальних партнерів. Саме системна профорієнтаційна робота із залученням роботодавців та навчальних закладів є найбільш дієвим засобом запобігання молодіжному безробіттю та формування у громадян мотивації до праці, усвідомленого вибору професій, затребуваних на ринку праці.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, у ході проведеного дослідження виявлено, що ситуація у сфері регулювання ринку праці та управління трудовими ресурсами характеризується такими суперечностями та негативними тенденціями: залежністю економічної сфери від політичної кон'юнктури, де економічна політика відзначається непослідовністю, слабкістю стратегічної програми розвитку, й, відповідно, відсутністю підтримки з боку населення такої державної та регіональної політики; недостатністю інвестування виробничої сфери, що призводить до старіння виробництва; невирішеністю демографічної ситуації та територіальної диспропорційності демографічного розвитку; відсутністю регулювання міграційних процесів; поступовою урбанізацією економіки; вивільненням робітників із сфери матеріального виробництва; низькою заробітною платою, особливо у бюджетному секторі; низькою якістю професіоналізму робочої сили і тому – зменшенням продуктивності праці.

Подолання суперечностей є основним завданням сьогодення, де пріоритетом повинно бути: удосконалення трудового законодавства та законодавства про зайнятість населення, відповідно до міжнародних норм; удосконалення системи моніторингу та прогнозування на ринку праці; удосконалення міграційної політики; збалансування професійної освіти та попиту на робочу силу; стимулювання економічної активності українського населення та підвищення якості професіоналізму; розмежування повноважень державних, регіональних та місцевих органів влади у галузі регулювання ринку праці.

Відтворення людського потенціалу залежить не тільки від індивідуальних потреб, інтересів, мотивацій та особистих зусиль кожної людини, її професійного потенціалу, а й від регулюючого впливу органів державної та регіональної влади на розвиток ринку праці та його окремих сегментів.

Отже, оптимізація ситуації на професійних ринках праці та національному й регіональних ринках праці, забезпечення зростання виробництва і добробуту українського населення та соціально-економічного розвитку регіонів України є пріоритетними напрямками розроблення програм розвитку ринку праці з метою забезпечення збалансованості попиту і пропозиції робочої сили у професійно-кваліфікаційному розрізі на державному та регіональному рівнях.

Література

1. Ачкасов А.Є. Теоретико-методологічні основи становлення сегментів ринку праці. [Електронний ресурс] / А.Є. Ачкасов. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/naukma/Econ/2001_19/10_achkasov_aye_abstract_ukr.pdf.
2. Бандур С.І. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи : монографія / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, В.І. Куценко. – Черкаси: Брама – Україна. – 2006. – 620 с.
3. Барометр ринку праці в Україні 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hh.ua/file/8037058.pdf>.
4. Богиня Д.П. Соціальні пріоритети у подоланні фінансово-економічної кризи / Д.П. Богиня // Вісник ХНУ, 2010. – № 6. – Т. 2. – С. 11-13.
5. Всеукраїнська експертна мережа. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=27945.
6. Горник В.Г. Оцінка ролі та місця України у міжнародних економічних відносинах / В.Г. Горник // Економіка та держава. – 2011. – № 3. – С. 125-127.
7. Грішнова О.А. Трансформація зайнятості в Україні у перехідний період / О.А. Грішнова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Івано-Франківськ: Плай, 2005. – Вип. 1. – С. 14-18.
8. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети : монографія / М.І. Долішній. – К. : Наукова думка. – 2006. – 510 с.

9. Заяць Т.А. Національний ринок праці та його молодіжний сегмент: методологія, практика, перспективи розвитку : монографія / Т.А. Заяць, В.Л. Жаховська ; за ред. Б.М. Данилишина. – Київ: Фенікс. – 2008. – 312 с.
10. Інтернет-портал «ТРУД». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trud.gov.ua>.
11. Колот А. Трансформація чинників розвитку вищої освіти: причини, природа, змістові характеристики / А. Колот // Вища школа. – 2008. – № 1. – С. 47-55.
12. Лісогор П.С. Працевлаштування випускників в умовах економічної кризи / Л.С. Лісогор // Демографія та соціальна економіка, 2009. – № 2 (12). – С. 79-85.
13. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : [кол. монографія] / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України. – 2008. – 316 с.
14. Новости Украины. Работа. Образование [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wids.com.ua/sanitarium/6/521/_1.html.
15. Онікієнко В.В. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи : монографія / В.В. Онікієнко, Л.Г. Ткаченко, Л.М. Ємельяненко. – К. : НАН України. – 2007. – 285 с.
16. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index/>.
17. Рейтинг спеціальностей, які матимуть попит через 5 років // Українська правда життя. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.life.pravda.com.ua/person/2009/03/25 /161172/>.
18. Садова У. Регіональні ринки праці: аналіз та прогноз / Садова У., Семів Л. ; за ред. М.І. Долішнього. – Львів: Друк. – 2000. – 264 с.
19. Статистичний щорічник «Ринок праці України – 2011». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/ statdatacatalog/list>.
20. Forbes составил рейтинг самых перспективных профессий для выпускников США. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.b-assistant.ru/news_page/news11/.
21. Шимченко Л.А. Ринок праці в Україні: проблеми та складнощі реформування [Електронний ресурс] / Л.А. Шимченко. – Режим доступу: nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Shimchenko.pdf.



МАРКЕТИНГ І РИНКОВІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.186

Пуцентейло П.Р.,
д.е.н., професор кафедри аграрного бізнесу і обліку
Тернопільський національний економічний університет
Миронюк Ю.Б.,
завідувач сектору кадрово-організаційної роботи
Головного управління економіки
Київської обласної державної адміністрації

ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ В УКРАЇНІ: АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ

Постановка проблеми. Задоволення громадських потреб з найдавніших часів було пріоритетним завданням держави. Історичний досвід показує, що, по-перше – майнові інтереси держави на різних етапах історичного розвитку були різноманітними, по-друге – задоволення цих потреб відбувалося за допомогою торгів, по-третє – на досить ранньому етапі почали складатися спеціальні нормативні акти, що регулюють відносини по задоволенню потреб держави у товарах, роботах і послугах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема удосконалення законодавства у сфері державних закупівель, організаційно-правових механізмів здійснення окремих процедур проведення торгів надається велика увага. Над проблемою дослідження різних аспектів управління системою державних закупівель працювали такі науковці, як В. Александров, В. Василичук О. Грибовський, М. Каменів, С. Козлов, О. Костусєв, О. Малиновська, В. Морозов, О. Овсянюк-Бердадіна, Г. Пінкас, В. Смирчинський, Н. Ткаченко, І. Школьник, С. Яременко та інші.

Незважаючи на значні досягнення у вивченні цієї проблеми, а також теоретичні та практичні напрацювання з цього напрямку, деякі питання з управління системою державних закупівель залишаються недостатньо дослідженими. Це стосується, насамперед, питань удосконалення організаційно-правових механізмів проведення процедур відкритих торгів, державного регулювання та ефективності здійснення системи закупівель, умов ефективного здійснення закупівель та ін.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд особливостей здійснення державних закупівель в Україні, зокрема стадій, принципів, процедур відкритих торгів та їх ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. З позицій інституціональної економічної теорії, державу можна визначити як інституційно-організаційну структуру, основною функцією якої в сучасній економічній системі є виробництво суспільних благ. До переліку таких суспільних благ, зокрема, належать товари, роботи і послуги, обмінювані за ринковими законами і використовувані державою при виконанні своїх захисних, соціальних і культурних функцій. Держава є учасником обмінних операцій на національному товарному ринку, формуючи попит на товари, роботи та послуги, що виробляються недержавними економічними суб'єктами. Державні закупівлі, таким чином, впливають на напрями розвитку виробничої системи країни. Від того, якої якості і новизни товари, роботи і послуги сьогодні закуповуються державою, буде залежати формування тенденцій удосконалення товарів, робіт і послуг та технологій їх виробництва у подальшому.

У сучасній змішаній економіці система державних закупівель є обов'язковим елементом управління державними фінансами та іншими ресурсами суспільного сектора економіки і покликана виконувати не тільки функції забезпечення суспільних потреб, а й функції державного регулювання економіки. Так, відповідно до думки Д. Рубвальтера, саме державна контрактна система поряд з державним бюджетом, податковою та резервною системами становить фундамент державного управління, спираючись на який держава здійснює свої головні економічні функції і господарювання [11].

Одним з елементів державного регулювання виступає бюджетна система, яка здійснює механізм перерозподілу національного доходу. Найважливішим елементом бюджетної системи є система державного замовлення. Державні закупівлі забезпечують виконання державних функцій,

спрямованих на оптимізацію управління, скорочення витрат, ефективне управління фінансовими потоками.

Світовою практикою вироблено такий інструмент регулювання господарсько-договірних відносин між державою і приватним капіталом, як контракування. Державна контрактна система являє собою особливий господарський механізм планування забезпечення державних потреб, розміщення державних замовлень та виконання контрактів, що вбудований в загальну систему державного управління економікою. При цьому, крім забезпечення поточної діяльності державної влади, контрактна система є основним інструментом системи державного регулювання соціально-економічного розвитку. У США і Великобританії, наприклад, сформовані і функціонують національні контрактні системи, що включають в себе механізми управління всім життєвим циклом замовлення (планування – розміщення – виконання), що дозволяють контролювати, як здійснення самого замовлення, так і витрачання бюджетних фінансових ресурсів. У країнах Європейського союзу детально регламентовані процедури розміщення публічного замовлення, які є обов'язковими для виконання всіма країнами – членами ЄС. Позитивний досвід національних контрактних систем економічно розвинених країн демонструє, що вони дозволяють виконувати базові економічні та соціальні завдання держави і забезпечувати розширене відтворення пріоритетних напрямків розвитку економіки.

Згідно теорії інституціоналізму, ключовим механізмом обмінних відносин є контракт [5]. Економічна сутність контракту двоїста: це правовий документ, що включає в себе норми, встановлені формальними інститутами, і це одночасно інститут, що закріплює порядок організаційних дій з виробництва та обміну речових і нематеріальних благ, тобто механізм реалізації цілей економічних суб'єктів.

Державний замовник формує вимоги до товарів, робіт, послуг, що закуповуються відповідно до контракту. Замовник в силу обмеженості інформації про існуючі на ринку товари, роботи і послуги може підтримувати застарілі та неефективні виробництва.

Система державних закупівель для потреб замовників призначена для придбання товарів, робіт і послуг з метою забезпечення їх діяльності та надання ними відповідних послуг. Пошук оптимальних способів задоволення потреби в закупівлях можливий тільки в рамках прийнятих політичних рішень. Так, є очевидним, що вибір між замовленнями на будівництво нової школи або придбання шкільних автобусів проводиться в рамках освітньої політики держави. Це є стратегічний вибір влади. У цьому зв'язку, абсолютно є виправданою спрямованість програми підвищення ефективності бюджетних витрат на забезпечення програмно-цільового принципу бюджетного планування з одночасним реформуванням «зверху» мережі бюджетних установ.

Перехід до програмної структури витрат державного бюджету неможливий без формування стратегії закупівель щодо кожного замовника, котрий буде тісно пов'язаний із завданнями та прогнозованими результатами діяльності всіх органів виконавчої влади. Внаслідок цього буде забезпечено більш гнучкий підхід до планування та проведення закупівельних процедур з урахуванням специфіки закуповуваної для держави продукції.

Обсяг видатків бюджету, що припадають на сферу державного замовлення є досить значним і зростає з року в рік (табл. 1).

Таблиця 1

Проведення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти в Україні у 2012 р.

Найменування показників	Усього процедур закупівель	У тому числі за видами процедур закупівель					Закупівлі без застосування процедур
		Відкриті торги	Двоступеневі торги	Запити цінових пропозицій	Попередня кваліфікація учасників	Закупівлі в одного учасника	
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Загальна кількісна характеристика процедур закупівель – одиниць							
Усього оголошень про результати проведення процедур закупівель	90762	48509	50	8193	141	33869	x
Усього проведено процедур закупівель	139724	91545	53	9337	377	38412	x
Кількість учасників, які подали пропозиції конкурсних торгів для участі у процедурах закупівлі	186667	126582	118	21678	425	37864	x
Кількість укладених договорів	103052	54911	47	7112	183	40799	2065944

продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
II. Вартісна характеристика процедур закупівель - млн.грн.							
Загальна річна сума коштів, запланованих замовником для закупівлі товарів, робіт і послуг	571583,4	x	x	x	x	x	183574,6
Загальна сума коштів, яку заявили у звітному періоді для закупівлі товарів, робіт і послуг	464533,0	239106,9	225,9	931,1	3249,4	221019,7	x
Загальна сума коштів за укладеними договорами у звітному періоді для закупівлі товарів, робіт і послуг	428063,5	208240,0	269,8	855,0	3451,1	215247,6	194482
Загальна сума коштів (фактичні видатки) у звітному періоді за укладеними договорами для закупівлі товарів, робіт і послуг	202398,2	64050,3	108,7	699,8	277,7	137261,7	60680,6
у тому числі:							
- товарів	142402,5	37990,4	55,9	523,8	190,4	103642,0	30390,3
- робіт	15169,2	9160,7	26,7	10,3	23,3	5948,2	6457,7
- послуг	44826,5	16899,2	26,1	165,7	64,0	27671,5	23832,6
Загальна сума коштів (фактичні видатки) у звітному періоді за договорами, укладеними в попередні роки, які виконуються	56791,1	36814,8	115,7	36,2	1070,8	18753,6	125283,6

Джерело: [8]

У відповідності з новим Законом України «Про здійснення державних закупівель» (№ 2289-VI від 1.06.2010) закупівля товарів, робіт і послуг за державні кошти може здійснюватися шляхом застосування однієї з таких процедур [10]:

- відкриті торги;
- двоступеневі торги;
- запит цінових пропозицій;
- попередня кваліфікація учасників;
- закупівля в одного учасника.

Закон застосовується до всіх замовників та закупівель товарів, робіт та послуг, які повністю або частково здійснюються за рахунок державних коштів, за умови, що вартість предмета закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 100 тис. грн. (у будівництві – 300 тис. грн.), а робіт – 1 млн. грн., крім закупівель за процедурою електронного реверсивного аукціону, у тому числі на технічне обслуговування, іншу оплатну підтримку на майбутнє об'єкта закупівлі чи виплат, пов'язаних з використанням об'єктів права інтелектуальної власності [10].

З метою вдосконалення норм Закону України «Про здійснення державних закупівель», 17 травня 2011 р. у другому читанні і в цілому Верховною Радою України був прийнятий проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань державних закупівель» № 7532, виконавши вимогу Європейської Комісії та Світового Банку. З жовтня 2011 р. цей закон набув чинності. Основні зміни стосуються закупівель в одного учасника, незастосування дії Закону до коштів підприємства та зміни до адміністративної відповідальності за порушення у сфері державних закупівель [9].

Згідно Закону України «Про здійснення державних закупівель» стадії здійснення державних закупівель виглядають таким чином (рис. 1).

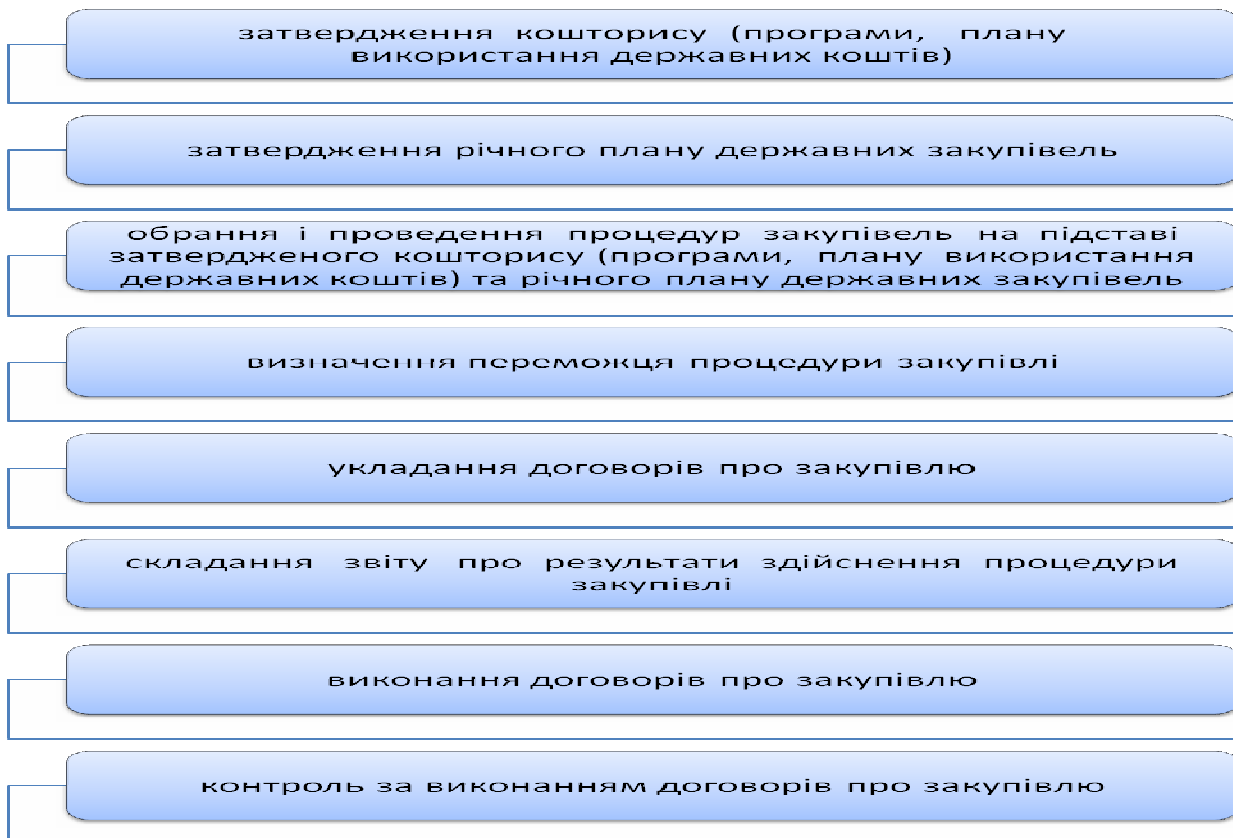


Рис. 1. Стадії здійснення державних закупівель

Джерело: власна розробка

Відкриті торги є основною процедурою закупівлі із зменшенням ціни, що являє собою найоптимальніший спосіб отримання найбільш вигідної пропозиції у співвідношенні якості та ціни. Під час проведення процедури відкритих торгів пропозиції конкурсних торгів мають право подавати всі зацікавлені особи. Розглянемо більш детально алгоритм проведення процедури відкритих торгів згідно Закону України «Про здійснення державних закупівель» (рис. 2).

Вважаємо, що відкриті торги – є основною та найпоширенішою процедурою закупівлі, під час їх проведення пропозиції конкурсних торгів мають право подавати всі зацікавлені особи, що призводить до загострення конкуренції та дозволяє застосувати закупівлю на більш вигідних умовах.

При аналізі цієї процедури, контролюючі органи звертають увагу на формування ціни тендерної пропозиції, із зазначенням того, що повинна включати тендерна пропозиція, крім вартості самих товарів, (витрати на транспортування, страхування, податки, тощо). Аналізується, яким чином враховані в методиці розрахунку ціни конкурсної пропозиції вимоги щодо державного регулювання цін на окремі предмети закупівлі та надані пільги в оподаткуванні обсягу закупівлі окремих товарів, робіт, послуг. Також враховується, наскільки чітко визначені вимоги Замовника щодо якості предмета закупівлі, кваліфікаційних вимог учасника, основних умов договору.

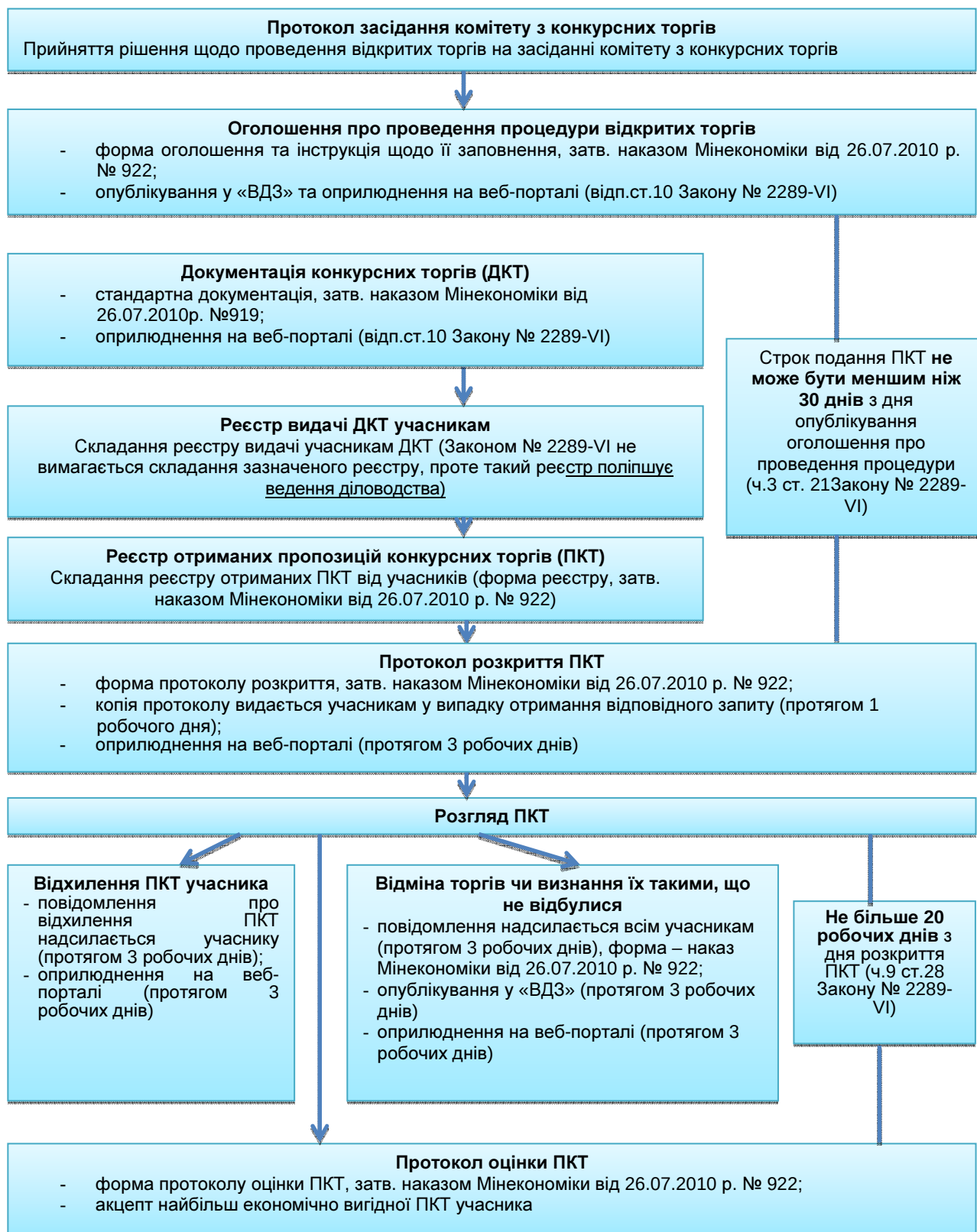
Наведемо коротку характеристику кожної із вищезазначених процедур закупівлі:

– двоступеневі торги – проводяться в два етапи за умов: замовник не може визначити необхідні технічні, якісні характеристики (специфікації) товарів (робіт) або визначити вид послуг та якщо для прийняття оптимального рішення про закупівлю необхідно провести попередні переговори з учасниками; предметом закупівлі є здійснення наукових досліджень, експериментів або розробок, виконання дослідно-конструкторських, будівельних робіт. У подальшому процедура двоступеневих торгів проводиться так само, як і процедура відкритих торгів;

– запит цінкових пропозицій – застосовується щодо товарів і послуг, для яких існує постійно діючий ринок, за умови, що їх вартість не перевищує 200 тис. грн., переможцем вважається учасник, що запропонував найменшу ціну;

– попередня кваліфікація учасників – застосовується у разі необхідності попереднього визначення кваліфікаційної відповідності, фінансово-економічного стану та технічних і організаційних можливостей учасника, у разі її проведення до подальшої участі у торгах допускаються всі учасники, які пройшли таку кваліфікацію, але не менше двох. Разом з тим, для проведення попередньої кваліфікації учасників має бути не менше двох;

– закупівля в одного учасника – це процедура, відповідно до якої замовник укладає договір про закупівлю з учасником після проведення переговорів з одним або кількома учасниками та акцепту пропозиції переможця процедури закупівлі у одного учасника.



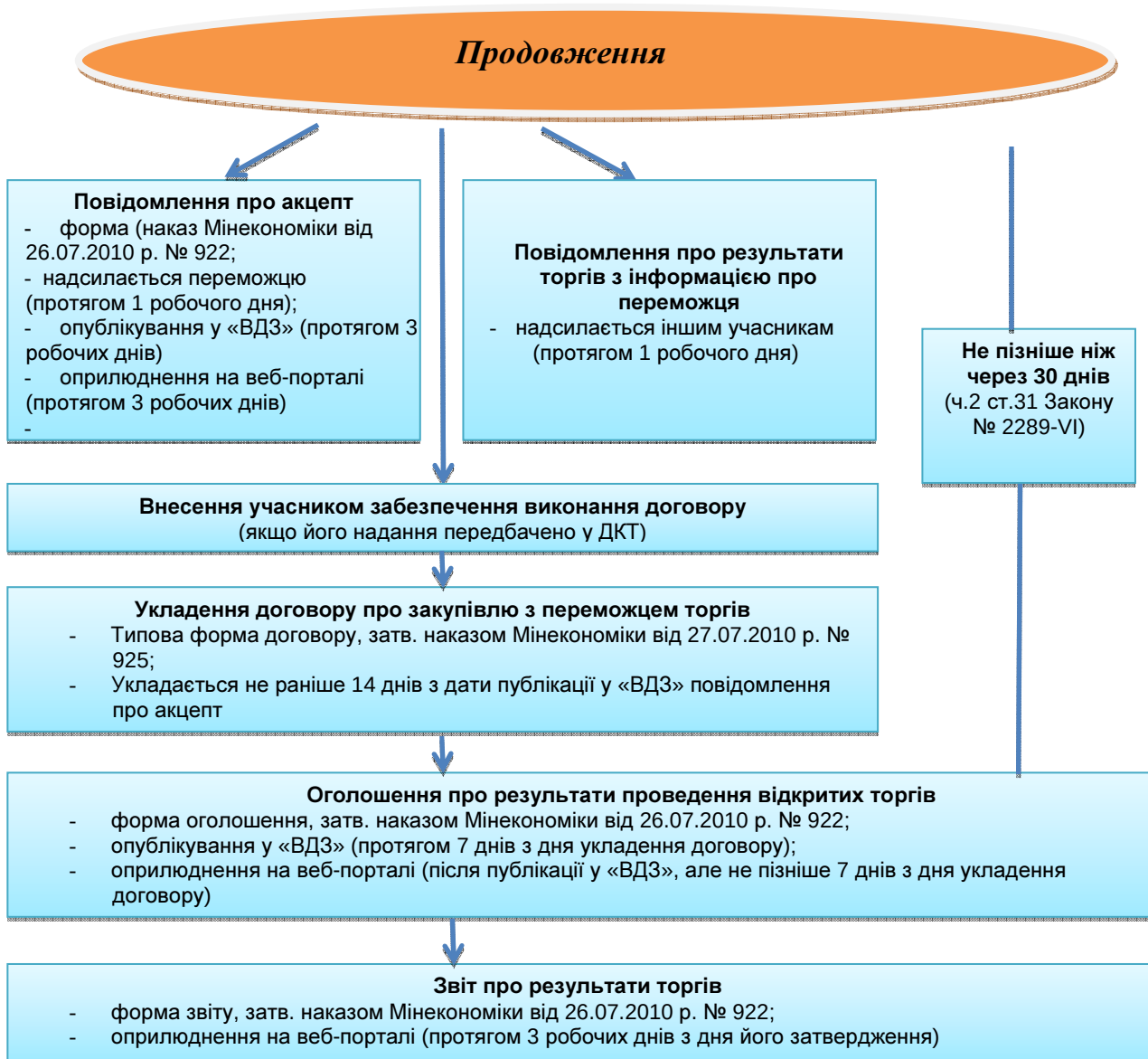


Рис. 2. Алгоритм проведення процедури відкритих торгів

Джерело: власна розробка

Державні закупівлі здійснюються за такими принципами:

- добросовісна конкуренція серед учасників;
- максимальна економія та ефективність;
- відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель;
- недискримінація учасників;
- об'єктивна та неупереджена оцінка пропозицій конкурсних торгів;
- запобігання корупційним діям і зловживанням.

Державні закупівлі – це вироблені в країні або за кордоном товари, роботи і послуги, які закуповуються державою в особі своїх уповноважених органів за рахунок коштів державного бюджету для потреб власного споживання і з метою забезпечення населення суспільними благами.

У цьому зв'язку, під державним замовленням розуміється обґрунтована і оформлена потреба в поставках товарів, виконанні робіт та наданні послуг для державних потреб, відповідно під розміщенням державного замовлення – дії з визначення постачальників (виконавців, підрядників) з метою укладення з ними державних контрактів на поставки товарів, виконання робіт, надання послуг.

Термін «державна закупівля», відображаючи суть ринкової контрактації, констатує факт реалізації державного замовлення. Державна закупівля є кінцевим завершальним етапом процесу реалізації державного замовлення, а саме: придбання товарів, робіт, послуг для державних потреб. Тобто, оскільки державні закупівлі зумовлюють відповідну діяльність держави, що включає розміщення і виконання державних замовлень для задоволення державних потреб за допомогою

контрактних відносин. Саме тому діяльність щодо формування та розміщення державного замовлення розглядається в різних аспектах за масштабом, рівнем і економічним змістом.

У вузькому трактуванні під «державним замовленням» розуміють цілеспрямовану діяльність з визначення обсягів потреби в продукції (товари, роботи, послуги) для державних потреб, розміщення державних замовлень.

У широкому розумінні, термін «державне замовлення» використовується для визначення сукупності економічних відносин між державою (в особі уповноважених органів) та господарськими суб'єктами різних форм власності з приводу забезпечення суспільних потреб. У даному контексті державний попит розглядається в якості інструменту регулювання економіки, що впливає на її динаміку і структуру, а «система державних замовлень» як один з базових інститутів державного регулювання.

Отже, державні закупівлі є самостійним інститутом, цілісною системою, що являє собою організовану сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів, які володіють цілісністю і єдністю.

Доцільно визначити роль і масштаби завдань системи державних закупівель, механізми взаємодії та повноваження для регулювання національної економіки і суспільства. При цьому потрібно розглянути інституційний перехід від поняття «закупівлі для державних потреб» до поняття «закупівлі для суспільних потреб». Виникає тонка, але значуща межа соціально-економічного розуміння сутності організаційно-економічних відносин, тому що держава не може розглядатися як певний економічний суб'єкт, що має власні потреби, відмінні від потреб суспільства. Очевидним є те, що розміщення державних замовлень на постачання товарів, робіт, послуг для забезпечення оборони країни, економічної безпеки, розвитку охорони здоров'я та освіти необхідне не для потреб держави як інституту, а в інтересах всього суспільства, для якого створюється і організовується виконання державних функцій, виробництво відповідних товарів і послуг. Тому ефективність державних закупівель є одним з найважливіших індикаторів ефективності державного управління в цілому.

Отже, поширене в економіці нашої країни поняття «державні закупівлі», в першу чергу, визначає суб'єкт закупівельної діяльності – державу (в широкому сенсі, включаючи всі державні та муніципальні органи), що визначає умови, процедурні та правові особливості закупівель. За своєю соціально-економічною сутністю закупівлі на державному, регіональному і муніципальному рівнях спрямовані на вирішення загального завдання задоволення суспільних потреб, у зв'язку з чим вони здійснюються на загальній законодавчій основі.

Мета громадської (державної) закупівлі полягає у задоволенні громадської потреби замовника. Тому, мета закону про закупівлі, що збігається з поняттям ефективності суспільної закупівлі, повинна полягати в найкращому задоволенні громадської потреби у межах виділених коштів.

Закон містить норми, що регламентують процес задоволення державних і муніципальних потреб. Державними і муніципальними замовниками виступають відповідно державні органи (у тому числі органи державної влади), органи управління державними позабюджетними фондами, органи місцевого самоврядування, казенні установи та інші одержувачі коштів державного бюджету та місцевих бюджетів при розміщенні замовлень на постачання товарів, виконання робіт, надання послуг за рахунок бюджетних коштів та позабюджетних джерел фінансування. Іншими замовниками виступають бюджетні установи при розміщенні ними замовлень на поставки товарів, виконання робіт, надання послуг незалежно від джерел фінансового забезпечення їх виконання.

Отже, Закон поширює свою дію на всіх одержувачів бюджетних коштів і створює єдині для замовників всіх рівнів правила розміщення замовлення – витрачання бюджетних коштів.

Під розміщенням замовлення слід розуміти певний алгоритм дій замовника з визначення постачальників (підрядників, виконавців) з метою укладання з ними державних (муніципальних) контрактів на поставки товарів, виконання робіт, надання послуг для державних і муніципальних потреб.

У процесі розміщення замовлення, з одного боку, виступають замовники, з іншого – учасники розміщення замовлення. Учасники розміщення замовлень – особи, які претендують на укладання державного або муніципального контракту.

При розміщенні замовлення замовник повинен виходити з певних принципів його розміщення, що закріплені у Законі: єдиного порядку розміщення замовлення, ефективного використання коштів бюджетів і позабюджетних джерел фінансування, розширення можливостей для участі фізичних і юридичних осіб в розміщенні замовлень і стимулюванні такої участі, розвитку добросовісної конкуренції, вдосконаленні діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування в сфері розміщення замовлень, забезпечення прозорості розміщення замовлень, запобігання корупції та інших зловживань.

Одним з найголовніших принципів розміщення замовлення є принцип ефективного використання коштів бюджетів і позабюджетних джерел фінансування. Суть його полягає в тому, щоб максимально повно задовольнити потреби держави з мінімальними витратами на проведення процедур розміщення замовлення і отримати максимальну економічну вигоду від проведених процедур. При розміщенні замовлення це означає, що переможе той, хто запропонує кращі умови за найменшу ціну. На цьому принципі побудовані всі процедури розміщення державного замовлення.

Сфера державного замовлення є системоутворюючим елементом, через який відбувається трансферт фінансових потоків у різні сектори економіки. Саме від ефективності роботи державного замовлення залежить успішність функціонування державного сектора в цілому. Визначення поняття «ефективність» в рамках системи державного замовлення є фундаментальним чинником для розробки методики оцінки ефективності державних закупівель. Саме справедлива модель оцінки сприятиме розвитку державних закупівель, що, у свою чергу, має ключове значення для розвитку господарської системи.

Під ефективністю розуміють досягнення цілей функціонування тієї чи іншої системи, тобто отримання результату, який оцінюється шляхом зіставлення досягнутого стану з бажаним. Безумовно, що отриманий результат (ефект) може бути як позитивним, так і негативним, тому ефективність у загальному розумінні являє собою відношення отриманого результату до витрат на його досягнення.

Значним недоліком чинного законодавства є те, що ефективність розміщення державного замовлення розглядається тільки з точки зору економії коштів і зовсім не враховує сукупний економічний ефект. Одним із «сильних» аргументів на захист моделі державних закупівель, реалізованої в Законі України «Про здійснення державних закупівель», виступає економія бюджетних коштів за рахунок зниження цін закупівель в рамках конкурсних процедур.

Нині існують різні підходи до оцінки ефективності системи державних закупівель – від порівняння вартості отриманої продукції з початкової (максимальної) ціни до комплексного аналізу всіх аспектів системи за множиною критеріїв, таких як: показники економії коштів, загальна кількість контрагентів, кількість співробітників, які пройшли підвищення кваліфікації за освітніми програмами в галузі державних закупівель та ін.

У більшості випадків щодо оцінювання ефективності розміщення державного замовлення в якості основного показника розглядається розмір економії бюджетних коштів, що розраховується як різниця між початковою (максимальною) ціною контракту, передбачуваної замовником, і ціною, за якою була проведена закупівля (наприклад, ціною конкурсної заявки переможця конкурсу).

Висновки з даного дослідження. Отже, прийняття Закону України «Про здійснення державних закупівель» став помітним кроком вперед у напрямі приведення національного регулювання державних закупівель у відповідність до законодавства розвинутих країн світу, зокрема, проведення процедури державних закупівель стали більш прозорішими. Хоча він ще має ряд недоліків, які ускладнюють доступ учасників до процедур державних закупівель, тривалість процедури оскарження тощо, проте сподіваємося, що їх усунення це справа часу. У цілому, підводячи підсумки вищевикладеного, доцільно виділити наступні ключові етапи процесу забезпечення суспільних потреб у товарах, роботах, послугах.

По-перше, етап формування державного замовлення як комплекс заходів щодо визначення обсягів та номенклатури державного попиту, що проводиться органами державної влади, одержувачами та розпорядниками бюджетних коштів, з метою створення зведеного переліку державного замовлення, який затверджується в якості додатку до закону про бюджет на відповідний фінансовий рік.

По-друге, державне замовлення як вид оферти – державні органи, бюджетні установи або інші уповноважені одержувачі коштів державного бюджету чи коштів місцевих бюджетів в якості «державних замовників» звертаються до господарських суб'єктів різних форм власності з пропозицією щодо поставок товарів, виконання робіт, надання послуг із зазначенням термінів, обсягів, асортименту тощо.

По-третє, укладання договорів (контрактів) з учасником розміщення державного замовлення, що запропонував умови, котрі найбільш оптимально задовольняють державного замовника. Відповідно до вітчизняного законодавства замовлення визнається «розміщеним» після укладення державного контракту.

По-четверте, власне державна закупівля продукції на основі реалізації укладених контрактів на поставку товарів, виконання робіт і надання послуг.

Література

1. Водоласкова К.Ю. Аналіз українського законодавства у сфері державних закупівель з метою визначення шляхів гармонізації із європейськими нормами / К.Ю. Водоласкова // Право та управління. – 2011. – №3. – С. 23-36.
2. Мельников О.С. Удосконалення процедури проведення попередньої кваліфікації учасників торгів при здійсненні державних закупівель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2010-2/doc/2/04.pdf>.
3. Овсянюк-Бердадіна О.Ф. Напрямки підвищення соціальної спрямованості системи державних закупівель послуг / О.Ф. Овсянюк-Бердадіна // Наука молода : зб. наук. праць молодих вчених ТНЕУ. – Тернопіль. – 2011. – Вип. 15-16. – С. 71-75.

4. Овсянюк-Бердадіна О.Ф. Об'єктивна необхідність та напрями вдосконалення функціональної підсистеми механізму державних закупівель послуг / О.Ф. Овсянюк-Бердадіна // Вісник Антимонопольного комітету України. – 2008. – № 3. – С. 26.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика: монография / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
6. Павловський А.Б. Принципи державних закупівель: вітчизняна практика та міжнародний досвід / А.Б. Павловський // Право та управління. – 2012. – № 1. – С. 374-391.
7. Пінкас Г.І. Система ефективного державного фінансового контролю і координації у сфері державних закупівель / Г.І. Пінкас. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 57-70.
8. Проведення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти в Україні за січень-грудень 2012 року. Державна служба статистики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань державних закупівель. – Закон України № 7532 від 17 травня 2011 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=39395.
10. Про здійснення державних закупівель. – Закон України № 2289-VI від 1.06.2010 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: www.rada.gov.ua // Відомості Верховної Ради України від 20.08.2010. – 2010 р. – № 33. – Ст. 471. – 1140 с.
11. Рубвальтер Д.О. О разработке федеральной контрактной системы Российской Федерации [Электронный ресурс] / Д.О. Рубвальтер // Официальный сайт ФГБУН. Институт социологии РАН. – Режим доступа: http://www.isras.ru/files/File/Vlast/2010/04/O_razrabotke_federalnoj.pdf.
12. Ткаченко Н.Б. Управління державними закупівлями: монографія / Н.Б. Ткаченко. – К.: Вид-во «Книга», 2007. – 296 с.
13. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан та стратегія розвитку: монографія / І.О. Школьник. – Суми: Мрія, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

УДК 330.341.1.001.76

**Янченко З.Б.,
к.е.н., заслужений економіст України,
начальник департаменту економічного розвитку,
торгівлі та міжнародного співробітництва
Житомирської облдержадміністрації**

УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ»

Постановка проблеми. В сучасному світі не кожне суспільство може реалізувати обрані пріоритети за рахунок власного науково-технологічного потенціалу – часто досягнення тієї або іншої мети стає можливим лише за умови передачі технологій усередині країни або на міждержавному технологічному ринку. Як наслідок, вектор динаміки наукового та інноваційного розвитку задається через організацію процесів передачі знань і технологій. Це визначає об'єктивну важливість процесів трансферу технологій та ставить питання про необхідність уточнення сутності явища трансферу з метою визначення особливостей його протікання та полегшення практичного супроводження технології на всіх етапах передачі від виникнення ідеї до повністю готового комплексу документації, необхідної для запуску технології та пакету майнових прав.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми трансферу технологій, комерціалізації інтелектуальної власності та дифузії інновації відображено у значній кількості наукових праць багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних дослідників. Значний внесок у вивчення згаданих проблем проблеми зробили І. Акперов, О. Бутнік-Сіверський, Е. Гейгер, І. Гагауз, О. Лукша, О. Ляшенко, А. Петрунєнкова, П. Ромер, В. Соловйов, С. Теребова, Л. Федулова, Н. Фонштейн, А. Шпак, Й. Шумпетер, Ю. Яковець.

Незважаючи на значну кількість робіт та досліджень у сфері трансферу технологій, наукове суспільство і досі не має єдиного визначення поняття трансферу. Це пов'язано як із невизначеністю поняття технології, під якою мають на увазі не тільки виробничі процеси, але й процеси соціального

розвитку, форми ринкових відносин, способи управління у політичній сфері і т.п., так і з тим, що процес трансферу технологій охоплює декілька сфер діяльності (законодавчу, наукову, інженерну, маркетингову і т. д.). Відсутність уніфікації змістовного наповнення поняття трансферу технологій викликає необхідність у доопрацюванні теоретико-методологічної бази та потребу в стандартизації змістовного наповнення поняття трансферу технологій, обумовлені як необхідністю прийняття зважених, поінформованих управлінських рішень підприємствами-учасниками трансферу, так і відображенням та законодавчим закріпленням поняття трансферу технологій та особливостей його здійснення у вітчизняних нормативно-правових актах.

Постановка завдання. Метою статті є проведення критичного аналізу основних наукових підходів до визначення поняття «трансфер технологій», їх доопрацювання, розширення та формулювання на основі отриманих результатів трактування «трансферу технологій» з позиції визначальних характеристик процесу передачі технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попри те, що трансфер технологій (зокрема, у його матеріальній формі) існує стільки, скільки існує саме людство, офіційно цей термін було запроваджено у вжиток лише на початку ХХ ст. У 1911 р. американський економіст Й. Шумпетер вперше у явній формі проголосив основною умовою розвитку суспільства конкурентне освоєння інновацій, тобто трансфер інновацій. Він запропонував «лінійну» модель такого освоєння, згідно з якою підприємці відстежують відкриття, що з'являються, і створюють на їх основі винаходи та інші технологічні інновації, які й використовуються для отримання прибутку. Саме завдяки зусиллям підприємців, за Й. Шумпетером, і відбувається економічний розвиток суспільства: створені ними технологічні інновації викликають появу нових продуктів та процесів [1]. Перевагою даного Й. Шумпетером визначення є відображення трансферу технологій у найбільш широкому розумінні, характеристика поняття через розкриття його глибинної суті, яка отримує необхідну деталізацію в запропонованій структурі «лінійної» моделі освоєння. Водночас, визначення має і цілий ряд недоліків. Зокрема, визначальна роль у процесі трансферу відводиться підприємцям, науковці здійснюють лише пасивну участь. Іншим недоліком є обов'язкова комерціалізація переданих знань, оскільки вони використовуються для створення винаходів та новацій, спрямованих на отримання прибутку, у той час як технологічний трансфер не завжди тотожний комерціалізації. Недоліком є і лінійний характер моделі освоєння інновацій, який, фактично, передбачає закритий характер такого освоєння, у той час як на практиці він є інтерактивним на кожній своїй стадії. Також, судячи із визначення Й. Шумпетера, відкриття, які він приписує науковцям у своїй моделі, носять виключно фундаментальний характер. Прикладна наука є прерогативою підприємців і, як така, не підлягає трансферу.

Усвідомлення науковим співтовариством значення трансферу технологій як необхідної умови розвитку економічної системи мало наслідком численні дослідження процесів передачі технологій, їх різновидів, структури та пов'язаних із ними явищ. Особливо ґрунтовними виявились наробітки щодо категорійно-понятійного апарату трансферу технологій. Для прикладу, на думку О. Бутнік-Сіверського, трансфер технологій поєднує в собі наукові дослідження технології, її масштабування та оптимізацію, маркетинг, організацію збутової мережі тощо. Таку точку зору поділяють і інші науковці, зокрема, О. Орлюк, С. Ревуцький, В. Нежиборець, Л. Федченко [2, с. 55]. Перевагою такого підходу є те, що він простежує основні етапи трансферу технологій у його найбільш традиційному розумінні – від розробника до кінцевого споживача – через третіх осіб. Водночас, можна відзначити і ряд недоліків. Поняття «оптимізація» фактично дублюється частиною про «наукові дослідження технології». Також частина визначення про «маркетинг та організацію збутової мережі» свідчить про обов'язковість комерціалізації інновацій, у той час як трансфер не завжди тотожний комерційному впровадженню нововведень.

На думку В. Соловйова, Г. Кореняко та В. Головатюка, під технологічним обміном або передачею (трансфером) технологій звичайно мають на увазі досить широкий спектр міждержавних або внутрішніх економічних відносин ринкового характеру. Зокрема, це може бути купівля-продаж патентів, ліцензій і ноу-хау, торгівля товарами, надання послуг типу «інжиніринг», підготовка фахівців з цивільних і воєнних спеціальностей необхідного рівня кваліфікації і тому подібне [3, с. 15]. Перевагами цього визначення є те, що воно підкреслює сферу розповсюдження трансферу та наголошує на обов'язковому характері ринкових відносин, які його супроводжують. Недоліками вважаємо те, що не зазначається, економічні відносини якого характеру мають на увазі, також не згадуються основні умови трансферу та його суб'єкти.

У свою чергу, І. Акперов та А. Петрашов вважають, що трансфер інноваційних технологій є одним із інструментів інноваційної трансформації національної або регіональної економіки та надає ряд стратегічних можливостей, зокрема включення до транснаціональної інфраструктури, адаптацію та перенесення досягнень розвинутих країн, розвиток внутрішнього ринку та висхідних галузей [4]. Перевагами цього визначення є підкреслення важливості трансферу технологій в масштабах країни та регіону, його значення для висхідного технологічного розвитку основних галузей та дифузії інновацій. Недоліком вважаємо те, що воно зосереджує увагу на міжнародному трансфері технологій, залишаючи поза увагою такі його різновиди як регіональний, міжорганізаційний та

внутрішньофірмовий. Також не можна погодитися із визначенням у частині «включення до транснаціональної інфраструктури», на нашу думку, слід говорити про включення у світові інноваційні процеси та світову науково-дослідну спільноту. На окреме відзначення заслуговують згадані у визначенні стратегічні можливості – не зрозуміло, якими вони є та чого стосуються.

Простежуючи етимологію поняття «трансфер технологій», С. Терехова зазначає, що слово «трансфер» перекладається як «переносити, передавати», а під технологією пропонує розуміти результати науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт та інноваційну продукцію. Не можна не відзначити певні елементи дублювання у цьому визначенні: фактично інноваційна продукція і є одним із результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Таким чином, з точки зору С. Терехової, технологічний трансфер (technology transfer), може трактуватися як: процес поширення науково-технічних знань; практичне використання наукових знань, одержаних на іншому підприємстві чи організації; перехід від фундаментальних знань до технічних засобів; пристосування існуючої техніки до нового використання [5]. До переваг цього визначення можна віднести різнобічність підходів, які використовуються при розробці формулювання, та акцент на визначальних рисах трансферу технологій. Водночас, визначення відрізняє певна фрагментарність та незв'язаність складових частин, також воно сформульовано у занадто загальній формі і не містить згадок ні про суб'єктів трансферу, ні про його умови. Крім того, не дуже доречною є частина про пристосування існуючої техніки до нового використання – на наш погляд, вона не відповідає сутності трансферу технологій як явища щодо передачі новостворених знань.

Окрему увагу, на нашу думку, слід приділити визначенню трансферу, що надається згідно з офіційними рекомендаціями Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) – Керівництва Фраскати: трансфер технологій – це передача науково-технічних знань і досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів та випуску продукції [6]. Перевагами цього визначення є те, що воно досить повно відображає основні форми трансферу та акцентує увагу на передачі досвіду як невід'ємної частини здійснення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Водночас бачимо один із істотних недоліків такого підходу до визначення сутності трансферу технологій: згідно із визначенням, критерієм наявності факту передачі є активне застосування знань та досвіду для виробничих цілей, однак форми трансферу, які включаються у визначення, стосуються також інформаційного обміну через персональні контакти на семінарах, симпозиумах, виставках і т.д. Між тим, дані форми трансферу не обов'язково пов'язані з активним застосуванням переданої технології для виробничих цілей. Таким чином, дане визначення звужує зміст терміну, оскільки не відображає ситуації, коли знання та досвід розповсюджуються вільно, являючись при цьому формою трансферу технологій.

Консорціум американських федеральних лабораторій також має своє власне визначення і трактує трансфер технологій як процес, за допомогою якого знання, механізми та обладнання, отримані у результаті проведення дослідних робіт, що фінансуються із федерального бюджету, використовуються для забезпечення приватних та суспільних потреб [7]. Позитивним моментом цього визначення є розмаїтість кінцевого призначення трансферу, яка не зводиться лише до використання отриманих внаслідок трансферу технологій, знань та досвіду промисловими підприємствами. Водночас, звідси випливає і недолік – визначення не містить згадок ні про суб'єктів трансферу технологій, ні про його умови. Важливим недоліком визначення також є те, що воно має яскраве регіональне забарвлення – і сформульоване виходячи із реалій Сполучених Штатів із їх практикою фінансування науково-дослідних робіт із федерального бюджету.

Вітчизняним аналогом визначення, даного трансферу технологій Консорціумом американських федеральних лабораторій, можна назвати визначення, запропоноване науковцями О. Лукшею, П. Сушковим та А. Яновським, яке звучить наступним чином: трансфер технологій – це процес передачі результатів досліджень, розробок та знань для будь-якого їх використання [8]. Перевагою цього визначення, як і визначення попереднього, є широта мети трансферу, його кінцевого призначення – фактично будь-яке використання отриманих технологій – що співвідноситься із частиною «забезпечення приватних та суспільних потреб» визначення, даного трансферу консорціумом американських федеральних лабораторій. Недоліком визначення є його занадто узагальнений характер та відсутність згадок про суб'єктів чи умови трансферу.

Досить невдалим, на нашу думку, є визначення трансферу технологій, закріплене у вітчизняному законодавстві. Так, згідно з Законом України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [9], трансфер технологій являє собою передачу технології, що оформляється шляхом укладення двостороннього або багатостороннього договору між фізичними та/або юридичними особами, яким устанавлюються, змінюються або припиняються майнові права і обов'язки щодо технології та/або її складових. Дане визначення закріплює лише юридичний аспект передачі технології і не містить ні переліку об'єктів трансферу технологій, які передаються під час його здійснення, ні зазначення основних суб'єктів, які здійснюють такий трансфер, ні навіть згадки про мету здійснення трансферу.

Виходячи з вищенаведеного аналізу, вважаємо за доцільне запропонувати наступне визначення трансферу технологій – це послідовність дій, завдяки яким знання, досвід та наукоємна продукція,

отримані внаслідок здійснення науково-дослідними установами науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, передаються шляхом надання науково-технічних послуг, набуваються підприємствами з метою практичного впровадження або поширюються іншим чином з метою задоволення приватних та суспільних потреб.

Значні недопрацювання під час законодавчого закріплення визначення трансферу технологій пояснюються тим, що, як і інша інноваційна термінологія, поняття «трансфер технологій» було запроваджене у вітчизняний вжиток нещодавно: його поява та використання були пов'язані з переорієнтацією української економіки на ринкові відносини. За часів адміністративно-командної системи для позначення явища, аналогічного трансферу, використовувався термін «впровадження». Всі винаходи, зроблені радянськими науковцями, належали державі, що законодавчо декларувала своє право та обов'язок довести їх до впровадження та освоєння народним господарством. Після здобуття Україною незалежності поняття технологічного впровадження було витіснене терміном «технологічний трансфер», що позначав не тільки передачу інформації про новачку, але й її освоєння при активній позитивній участі розробника винаходу, реципієнта, що реалізував інформацію про нову технологію, та кінцевого споживача продукції, що вироблялась завдяки цій технології. Таким чином, основний акцент у понятті «трансфер технологій» було зроблено не стільки на технології як такі, скільки на юридичному оформленні процесу передачі.

Штучне запровадження термінології у вітчизняний вжиток та недовгий термін її використання не минули безслідно: навіть сьогодні часто має місце некоректне вживання термінів, пов'язаних із трансфером технологій. Так, саме поняття «трансфер технологій» часто ототожнюють із «комерціалізацією технологій» – попри те, що їх змістовне наповнення цілком відмінне. Зокрема, комерціалізація технології пов'язана з обов'язковим комерційним використанням інформації про технологію, тобто із використанням, що спрямоване на неодмінне отримання вигоди. Таким чином, між трансфером технологій та їх комерціалізацією існують визначальні відмінності, головною з яких є те, що комерціалізація пов'язана з обов'язковим отриманням прибутку та не завжди потребує залучення третіх осіб (необхідними ланками є розробник технології та її кінцевий користувач). Ще однією важливою відмінністю є те, що трансфер вимагає обов'язкової передачі технології реципієнту, який і здійснює її виробниче (практичне) освоєння, але це не обов'язково пов'язане з отриманням прибутку як першим, так і другим (особливо це є справедливим для екологічних технологій). Таким чином, хоч трансфер і може бути пов'язаний з отриманням прибутку, означений прибуток може мати не грошове, а в окремих випадках – навіть не матеріальне вираження [10].

Ґрунтовне дослідження відмінностей між явищами трансферу та комерціалізації технологій було зроблено Г. Жиц та М. Квашніною. На їх думку, основні відмінності між цими поняттями обумовлюються тим, що вони пов'язані із різними етапами інноваційного процесу. Так, комерціалізація являє собою процес перетворення результатів науково-технічної діяльності на товар та їх ефективну реалізацію у виробничих масштабах [11]. Продовжуючи думку цих науковців, вважаємо за потрібне у черговий раз нагадати, що трансфер технологій являє собою процес із доведення результатів науково-технічної діяльності до практичного використання.

З метою унаочнення відмінностей між поняттями трансферу та комерціалізації технологій, доцільно звернутися до правничих зарубіжних наробітків, зокрема закону США про технологічні інновації Стівенсона-Уайдлера від 1980 р. Згідно з його положеннями, «технологічні інновації дають можливість підвищити рівень життя та продуктивність праці у державному та приватному секторах, створити нові галузі та більш повно використовувати можливості уже існуючих, покращити якість комунальних послуг та підвищити конкурентоспроможність продукції на світових ринках» [12]. При цьому, звертають на себе увагу два факти – відзначена в тексті закону коректність цілей інноваційної діяльності, а також те, що термін «комерціалізація» у його статтях узагалі не зустрічається. У Законі йдеться про стимулювання передачі нових технологій та заходи з підвищення результативності інновацій. Саме цим і пояснюється відмінність понять «трансфер» та «комерціалізація». У першому випадку здійснюється процес передачі прав власності на об'єкт інтелектуальної власності, у другому – відбувається суспільне визнання продукту. Фактично комерціалізація науково-технічної продукції являє собою кінцевий етап креативного процесу, пов'язаного з вирішенням певної проблеми. Можливість здійснення комерціалізації може виникнути ще до появи самої новачки, якщо науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи ініційовані замовником. Водночас інноваційний трансфер виникає тільки в тому випадку, якщо інновація досягла певного рівня визнання в суспільстві. Тому можна погодитися із К. Файндлеєм та Ч. Ламсденом, які відзначили, що для того, щоб «...кваліфікувати певне відкриття як інновацію, воно повинне бути спроможним до трансляції, а отже – повинне допускати можливість трансляції» [13, с. 10].

Комерціалізація новачки не може бути здійснена без трансферу, оскільки у її процесі відбувається просування у тій чи іншій формі результатів науково-технічної діяльності від одного господарського суб'єкта до іншого. Однак інноваційний трансфер може бути здійснений і без комерціалізації науково-технічної продукції. У зв'язку із цим цілком слушною є думка Д. Гібсона, який

відзначив, що трансфер «...являє собою рух технології з використанням певних інформаційних каналів від одного індивідуального чи колективного носія до іншого...» [14, с. 20].

Незважаючи на розглянуті вище відмінності між поняттями «трансфер технологій» та «комерціалізація технологій», не можна не згадати про їх спільні риси, що відображені у працях А. Грудзинського, А. Бжевського та О. Пекушкіна [15]. Зокрема, і трансфер технологій, і комерціалізація наукових досягнень мають подібну структурну модель, що виступає інструментом реалізації науково-технологічних розробок та формується на основі трьох основних складових – усталеної системи взаємозв'язків між науково-технологічним та виробничим секторами як підвалин для успішної комерціалізації наукових розробок; придатної до реалізації схеми програм з науково-технологічного розвитку як інституційного механізму; нової професійної категорії управлінців з науково-технологічного співробітництва як інструменту реалізації та комерціалізації науково-технологічних розробок.

Висновки з даного дослідження. Узагальнення та розвиток термінологічних підходів до визначення поняття «трансфер технологій» дозволяє:

- виокремити та нівелювати основні недоліки поширених підходів, зокрема закритий характер процесу трансферу, відсутність згадки про його умови, суб'єктів, об'єктів, а також мету здійснення, гарантуючи коректне змістовне наповнення та вжиток спеціальної термінології, що сприяє підвищенню вірогідності інформаційного забезпечення під час прийняття управлінських рішень;

- удосконалити законодавчо закріплене визначення трансферу через урахування основних особливостей передачі та освоєння технологій, задоволення вимог ринкових реалій та забезпечення їх порівняльності та спорідненості із нормами іноземних нормативно-правових актів та концептуальних документів міжнародних організацій.

Надалі поняття «трансфер технологій» у запропонованому вигляді буде використовуватися для позначення процесу дифузії інновацій у суспільстві у його комерційній та некомерційній формах.

Література

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. / Й. Шумпетер – М. : Прогресс. – 1982. – 455 с.
2. Економіко-правові проблеми в сфері інтелектуальної власності : монографія / [кол. авторів: Орлюк О.П., Бутнік-Сіверський О.Б., Ревуцький С.Ф. та ін.]; кер. авт. колективу, наук. ред. д.е.н., проф. Бутнік-Сіверський О.Б. – К.: НДІ інтелектуальної власності АПРН України, 2006. – 372 с.
3. Соловйов В.П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики : монографія / В.П. Соловйов, Г.І. Кореняко, В.М. Головатюк – К.: Фенікс, 2008. – 224 с.
4. Акперов И.Г., Петрашов А.В. Трансфер инновационных технологий: готовность, препятствия, возможности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=12975034>.
5. Теребова С.В. Трансфер технологий как элемент инновационного развития экономики // Проблемы развития территории. – 2010. – № 4. – С. 31-36. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15119827>.
6. Frascati Manual. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Frascati_Manual.
7. Белинский А.Н. Роль Консорциума федеральных лабораторий США в передаче технологий. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=136%3E%D0%98%D0%B7%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B2Universal>.
8. Сушков П., Лукша О., Яновский А. Центр коммерциализации технологий – организационное развитие: как создать, управлять, организовать мониторинг и оценку деятельности. / П. Сушков, О. Лукша, А. Яновский. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ita.uz/downloads/Gide1.pdf>.
9. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» № 143-V від 14.09.2006. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.
10. Титов В.В. Трансфер технологий. / В.В. Титов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metodolog.ru/00384/annot.htm>.
11. Жиц Г.И., Квашнина М.Н. Коммерциализация новшеств и инновационный трансфер: некоторые подходы к трактовке понятий / Г.И. Жиц, М.Н. Квашнина // Инновации. – 2006. – № 11. – С. 47-51. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=12915350>.
12. The Stevenson-Wydler Technology Innovation Act of 1980. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.springerlink.com/index/u227031651v6907x.pdf>.
13. Findlay, C.S., Lumsden, C.J. The creative mind: Toward an evolutionary theory of discovery and innovation // Journal of Social and Biological Structures. – 1988. – Vol. 11. – P. 3-55.
14. Гибсон Д.В. Трансфер технологий между субъектами рынка / Д.В. Гибсон // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций. – М. : АНХ, 1999. – С. 20.
15. Грудзинский А.О. Трансфер технологии: образовательный аспект. / А.О. Грудзинский, А.А. Бжевский, О.А. Пекушкіна. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990199_West_innov_2003_1\(4\)/15.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990199_West_innov_2003_1(4)/15.pdf).

УДК 338.46+[005.336.3:005.936]

Гриценко О.І.,
к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ

Постановка проблеми. Одним з найважливіших чинників зростання ефективності торгівельно-посередницької діяльності є покращення рівня якості обслуговування з одночасним пошуком резервів зниження витрат обігу, що є основним джерелом підвищення рентабельності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Забезпечення якості обслуговування в умовах ринкової економіки є вирішальною умовою конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Намагання досягнення найвищих результатів при найменших затратах часто призводить до економічного суперництва підприємств за допомогою цінових факторів. При цьому, проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної й екологічної безпеки. Тому дослідженню таких категорій як «якість продукції» та «якість обслуговування» науковцями у економічній сфері приділялося багато уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання якості розглядаються в роботах як вітчизняних учених О. Василенка, В. Покотилова, Л. Романенко, С. Фомичева, М. Макаренка, Г.Азгальдова, Р. Покровського, Б. Клияненка, В. Мухопадова, Л. Лосюка, В. Пархоменка та інших, так і іноземних дослідників М. Девіса Стівена, Р. Уотермена, Дж. Харингтона, М. Хаммера, А. Чарнса, У. Купера, Ф. Кросбі та інших.

Однак, на сьогодні питання, які пов'язані з вимірюванням та оцінкою якості обслуговування як економічної категорії залишається не висвітленими, що зумовлює необхідність проведення додаткових досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних проблем визнання та факторів формування якості обслуговування як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічне суперництво підприємств, окремих об'єднань, боротьба їх за ринки збуту зосереджуються не тільки на ціні, а й, значною мірою, на нецінових факторах.

При цьому, розвиток внутрішньої торгівлі та функціонування споживчого ринку тісно пов'язані з вирішенням питань безпеки та захисту здоров'я споживачів та, відповідно, забезпеченням високої якості продукції.

Завдяки підвищенню інформаційного забезпечення та покращенню якості життя, підвищується відповідальність споживачів, що впливає на їх вибір товарів та, безперечно, якість обслуговування.

Проблеми визнання якості обслуговування пов'язані з якістю товарів та певним переліком суб'єктивних та об'єктивних факторів формування якості обслуговування. Крім цього, в основі визнання якості обслуговування часто лежать суто психологічні аспекти суб'єктів господарювання, головна мета діяльності яких спрямовується на отримання максимальних доходів при мінімальних затратах.

Разом з тим, вважаємо за необхідне розглянути погляди різних науковців на вказані категорії.

Так, у маркетинговому словнику термінів Л.Ф. Романенка дається наступне трактування. Якість товару – сукупність властивостей і характеристик продукту (послуги), що визначають його здатність задовольняти встановленим вимогам, відповідати його призначенню. Характеризується показниками якості, що являють собою характеристики одного або декількох властивостей продукту стосовно визначених умов його виробництва, експлуатації і споживання. Вимоги до якості товару – результат взаємодії об'єктивних і суб'єктивних факторів. Перші виявляються у рівні розвитку продуктивних сил, насамперед, науки і техніки, інші – у силі і характері впливу споживачів на виробництво, що значною мірою виявляється в платоспроможному попиті на конкретні види товарів. Стосовно до конкретного виду продукту, якість виражає собою результат цілеспрямованого росту й оптимального збалансування його корисних властивостей на стадії розробки, виробництва й експлуатації в межах припустимих витрат. Якість товару – категорія історична. Підвищення рівня виробництва уможливорює задоволення більш високих вимог покупців до продуктів певного призначення. Показники якості – величини, що залежать від вимог ринку, умов і методів їх визначення. Базовим є показник якості такого продукту, що прийнятий за вихідний при порівняльній оцінці якості. Роль базових виконують показники якості зразків виробів, що виготовляють у країні і за кордоном, показники перспективних зразків продукції, орієнтованих на попит світового ринку [11].

З даним трактуванням якості товару не можна не погодитись. Особливої уваги заслуговують вимоги до якості товару як результату взаємодії об'єктивних і суб'єктивних факторів. На нашу думку, під взаємодією певних факторів слід розуміти якість обслуговування населення.

В основу формування об'єктивних факторів якості обслуговування слід віднести мінімальний споживчий бюджет як набір продовольчих і непродовольчих товарів і послуг у натуральному і вартісному вираженні, що забезпечує задоволення основних фізіологічних і соціально-культурних потреб людини.

При цьому, якість обслуговування торгівельними підприємствами, на нашу думку, не відповідає потребам споживачів. Формування асортименту товарів не спирається на маркетингове дослідження попиту і часто зводиться до заключення договорів з доступними та найбільш вигідними постачальниками продукції. Дуже часто до уваги навіть не береться зміст затвердженого в державі споживчого кошика. Споживчий бюджет не забезпечується в повному обсязі, а особливо це спостерігається в сільській місцевості.

З визначенням споживчого бюджету прямо ототожнюється поняття споживчого кошика як асортименту товарів, що характеризує типовий рівень і структуру місячного (річного) споживання людини або сім'ї. Такий набір використовується для розрахунку мінімального споживчого бюджету, виходячи з вартості споживчого кошика у діючих цінах. Споживчий кошик служить також базою порівняння розрахункових і реальних рівнів споживання.

Формуванням споживчого кошика займається Кабінет Міністрів України. На основі даних по споживчому кошику та споживчому бюджету розраховуються такі показники як мінімальна зарплата і мінімальні пенсії.

Ціна споживчого кошика залежить від рівня роздрібних цін на товари і тарифів на платні послуги (наприклад, комунальні платежі). Ця практика відома у всьому цивілізованому світі. З кожного виду потреб до розрахунку включають придбання відносно дешевих товарів, як правило, за державними фіксованими цінами. Якщо, наприклад, на ринку даний продукт або послуга продається за більш низькими цінами, за основу береться найнижчий рівень.

Поняття споживчого кошика існує у багатьох країнах світу. Ціна і національні особливості споживчого кошика в кожній країні свої: споживчий кошик американця нараховує 300 продуктів і послуг, француза – 250, англійця – 350, німця – 475. Український споживчий кошик нещодавно був розширений до 297 найменувань продуктів.

Однак, аналіз асортименту роздрібної мережі України показав, що підприємці не керуються необхідним для формування споживчого кошика переліком товару. Особливо це простежується в сільській місцевості, де асортимент не вміщує навіть товарів першої необхідності. Якщо говорити про ціноутворення, то тут взагалі спостерігаються невідповідності.

Дані аспекти значно погіршують можливість існування якості обслуговування. Фомичев С.К. характеризує якість як сукупність характеристик об'єкта (індивідуально описуваний і розглянутий процес, продукція, організація, система чи будь-яка комбінація з них), що відносяться до його здатності задовольнити встановлені і передбачувані потреби [12].

Аналогічну думку щодо якості продукції висловив М.В. Макаренко у «Виробничому менеджменту». Також він зазначає, що під забезпеченням якості розуміється сукупність планованих та систематично здійснюваних заходів, необхідних для створення впевненості в тому, що продукція задовольняє певні вимоги до якості [6].

Таким чином, досліджені у науковій літературі проблеми якості стосуються в основному аспектів формування та забезпечення якості продукції. Під якістю обслуговування, на нашу думку, слід розуміти взаємозв'язок таких категорій як якість продукції, певні особливості формування асортименту та задоволення всіляких потреб у товарах та послугах.

До об'єктивних факторів формування якості обслуговування слід віднести також якість продукції. Даному питанню приділена значна увага у працях багатьох вчених, в висловах яких відстежуються спільні ознаки та певні розбіжності.

Вчений Азгальдов Г.Г. зазначає, що якість продукції – це сукупність якостей виробу, які обумовлюють його здатність задовольняти певні потреби [1].

На думку Покровського Р.Ю., Кляненко Б.Т., Мухопадова В.К., якість продукції – це сукупність якостей, які обумовлюють ступінь задоволення певних потреб у вигляді економічного результату у споживача з урахуванням суспільно-необхідних затрат [9].

Якісною вважається продукція, що відповідає вимогам стандартів і технічних умов і задовольняє потреби споживачів. Якість продукції та послуг найбільше впливає на життєздатність підприємства. Успішна реалізація якісної продукції клієнтам є головним джерелом їхнього існування [4].

Лосюк Л. наводить, що якість продукції та послуг – це відповідність наданих послуг очікуваним або встановленим стандартам. Таким чином, стандарти, їхня реальна форма і зміст є критерієм якості підприємств [5].

Показниками якості продукції є характеристика її технічного рівня: експлуатаційні властивості, міцність, надійність, зовнішній вигляд, рівень технічного обслуговування, продуктивність та ін. [2].

Пархоменко В.М. у своїх дослідженнях виділив три підходи до трактування сутності категорії "витрати на якість": 1) як витрати, викликані невідповідностями заданого рівня якості, виходячи з вимог споживача; 2) як всі витрати на створення сукупності властивостей, при порівнянні яких встановлюється та підтримується певний рівень якості; 3) як вартісний вираз використаних в процесі господарської діяльності підприємства ресурсів з метою досягнення сукупності властивостей продукції, що характеризують її відповідність стандартам, умовам договорів і запитам споживачів [7].

Витрати на якість – це сукупність витрат, які викликані вимогою досягнення або підтримки певного рівня якості продукції на підприємстві, тобто зумовлені заходами щодо оцінки, забезпечення та покращення якості виробів [7].

Закон України "Про захист прав споживачів" дає наступне визначення належної якості товару, роботи або послуги – це властивість продукції, яка відповідає вимогам, встановленим для цієї категорії продукції у нормативно-правових актах і нормативних документах, та умовам договору зі споживачем [10].

До суб'єктивних факторів формування якості обслуговування, на нашу думку, слід віднести формування та функціонування культури економічної організації. У нинішній час функції людини на підприємстві одночасно ускладнюються та збагачуються, а тому виникає потреба в компетентному, творчому, ініціативному працівнику. Нові технології також сприяють необхідності в підвищенні кваліфікації, освоєнні суміжних професій, багатоваріантності та багатоплановості трудової діяльності.

У сучасному менеджменті велика увага надається культурі організації та її розвитку. Культура організації – це її образ, система цінностей, філософія організації, яку поділяють всі її працівники. Елементи культури організації формуються від її виникнення і протягом всього періоду існування. Таким чином, створюються визначальні цінності якості обслуговування споживачів.

Роздрібна торгівля виконує ключову функцію при продажу товарів та задоволення споживчого попиту, оскільки вона встановлює зв'язок з кінцевим покупцем. Організована торгівля є також вирішальним компонентом для похваллення міських центрів та стимулює ділову активність в інших економічних секторах – від готельного бізнесу та громадського харчування до надання різних послуг населенню.

Торговельне підприємство має вирішити певні завдання для забезпечення якості обслуговування: орієнтація товарообороту на зміну та розвиток споживчого ринку; забезпечення підприємству необхідної суми виручки та прибутку; забезпечення ефективного використання ресурсного потенціалу; відповідність структури товарообороту структурі попиту споживачів; забезпечення ритмічної роботи підприємства [3].

При цьому, звичайно, виникають певні витрати обігу, які є суспільно необхідними затратами та забезпечують відповідно високу культуру торгового обслуговування населення. З цього приводу, виникає потреба у з'ясуванні можливостей віднесення витрат на якість обслуговування до витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування податком на прибуток.

Податковим кодексом України передбачено включення до складу загальновиробничих витрат витрати на вдосконалення технології та організації виробництва (оплата праці та внески на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології та організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, придбаних комплектувальних виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій (ст.138.8.5.). Як відомо, торговельні підприємства не відображають загальновиробничих витрат. Тому витрати на якість обслуговування в торгівлі мають бути віднесені до витрат на збут, що передбачено діючим Податковим кодексом [8].

При цьому, витрати на збут включають витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг), на передпродажну підготовку товарів (ст.138.10.3.) [8].

Висновки з даного дослідження. Таким чином, до основних проблем визнання якості обслуговування як економічної категорії слід віднести:

- відсутність раціональної, ефективної асортиментної політики кожного підприємства. В її розробці необхідно приділити оновленню асортименту, здешевленню продукції, її конкурентоспроможності на ринку товарів в державі та за її межами, особливо це стосується забезпечення переліку споживчого кошику та якості продукції.

- відчувається потреба в удосконаленні єдиної системи стандартизації та якості товарів, що включають розробку конкретних технічних регламентів; підвищенні інформаційного забезпечення та покращення якості життя через планування асортименту продукції відповідно до потреб населення (особливо у сільській місцевості); активізації відповідальності споживачів, що впливає на їх вибір товарів; удосконаленні механізму ціноутворення та лібералізації внутрішнього ринку.

- реалізація принципу якості обслуговування має забезпечуватись системою правового регулювання, яка спрямована на можливість визнання витрат на якість обслуговування за забезпечення виконання кодексу ділової конкуренції проти здійснення недоброякісної конкуренції.

- формування та функціонування культури економічної організації, яка формуються та функціонує протягом всього періоду існування підприємства і сприяє безперечно якості обслуговування населення.

До основних механізмів розв'язання даної проблеми є проведення маркетингових досліджень внутрішнього ринку та реклами, постійна робота по поліпшенню якості та безпеки продукції, створення сприятливих умов для реалізації продукції, забезпечення (за необхідності) після продажного обслуговування покупців та робота по підвищенню культури організації як основоположного принципу якості обслуговування населення.

Література

1. Азгальдов Г.Г. Споживча вартість та її вимірювання. [на рос. мові] / Г.Г. Азгальдов. – М. : Економіка, 1971. – 167 с.
2. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2000. – 100 с.
3. Гриценко О.І. Проблеми організації планування витрат на якість обслуговування / О.І. Гриценко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Тернопіль. – 2012. – № 10 (36). – С. 286-289
4. Друзюк В. Система управління якістю – інвестиція в майбутнє / В. Друзюк, О. Федак // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2009. – № 1. – С. 51-54.
5. Лосюк Л. Від високої якості продукції – до високої якості життя / Л. Лосюк // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2008. – № 5. – С. 5-6.
6. Макаренко М.В. Виробничий менеджмент : навч. посібник для вузів / М.В. Макаренко, О.М. Махалина. – М. : «Видавництво ПРИОР», 1998. – 384 с.
7. Пархоменко В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку, контролю та аналізу витрат на якість продукції. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/806/1/Parhomenko.pdf>
8. Податковий кодекс України: станом на 24 січня 2012р. – Х. : Право, 2012. – 632с.
9. Покровський Р.Ю. Якість продукції та ефективність виробництва: вимірювання, аналіз, резерви / Р.Ю.Покровський, Б.Т. Клияненко, В.К. Мухопадов. – К. : Наукова думка, 1993. – 528с.
10. Про захист прав споживачів : закон України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
11. Романенко Л.Ф. Маркетинг. Словник економічних термінів. / Л.Ф. Романенко. – К. : Ун-т України, 2007. – 231 с.
12. Фомичев С.К. Основи управління якістю / С.К. Фомичев, А.А. Старостина, Н.И. Скрябіна. – К. : МАУП, 2002. – 192 с.

УДК 65.012.34:711

Аверкина М.Ф.,
к.е.н., докторант кафедри менеджменту та маркетингу
Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕРВИННИХ ТА ВТОРИННИХ ПОТОКІВ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ МІСТА

Постановка проблеми. На сучасному етапі існує питання забезпечення стійкого розвитку міст України. Означена проблема, згідно з закономірністю еквіфінальності, котра притаманна складним, динамічним системам, може вирішуватись шляхом регулювання потоків, які функціонують у місті. Однак, регулювання потоків передбачає вивчення особливостей їх функціонування в логістичній системі міста, що дозволить не лише забезпечити процеси оптимізації потоків, а й у кінцевому випадку досягти належний рівень стійкого розвитку міста.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості функціонування потоків у логістичних системах розкрито в працях таких провідних вчених, як: З. Герасимчук [6], М. Ваховської [8], Л. Ковальської [6], О. Копитько [7], О. Мороз [6], О. Новікова [2], А. Семененка [1], І. Сергєєва [1], Н. Хвищун [4], С. Уварова [2; 3] та ін. Зважаючи на значний науковий доробок науковців, існує потреба щодо більш глибокого дослідження функціонування потоків у логістичній системі міста.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розкритті особливостей функціонування первинних та вторинних потоків у логістичній системі міста.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місто виступає логістичною системою, в якій переміщуються потоки, і від регулювання яких залежить рівень їх оптимізації. У широкому розумінні, потік –

це маса, що рухається, сукупність об'єктів, сприймана як єдине ціле. Так, А.І. Семененко та В.І. Сергєєв розуміють потік як спрямований рух чогось умовно однорідного [1]. Більшістю авторів потік розуміється «як сукупність однорідних об'єктів, сприйманих як єдине ціле» [2; 3], «які існують як процес протягом певного часового інтервалу та вимірюються у абсолютних одиницях за певний період часу» [4, с. 59], «є ціленаправленим та впорядкованим рухом матерії, її елементів (речових енергетичних інформаційних)» [5, с. 40]. На нашу думку, необхідно виділяти потоки первинні та вторинні.

До первинного потоку в місті, нами віднесено потік міського населення, який пов'язаний із переміщенням людей та потребує регулювання. Під потоками міського населення розуміємо фізичне переміщення у просторі груп осіб між основними цільовими центрами – робочим, освітнім, житловим, рекреаційно-обслуговуючим. Планування вторинних потоків у місті залежить виключно від актуальної конфігурації та інтенсивності первинних потоків. Наприклад, інтенсивність руху громадського транспорту прямопропорційно залежить від кількості таких цільових центрів на маршруті руху. Ми вважаємо, що мінімальна кількість таких центрів на маршруті руху повинна бути рівна двом. З наведеного вбачається протилежний висновок, що скорочення навантаження на транспортну мережу міста, зменшення викидів шкідливих речовин від двигунів внутрішнього згорання може буди досягнуто за рахунок рівномірного розміщення таких центрів на дистанції, еквівалентній щонайбільше 30 хвилинам пішохідного руху.

До вторинних потоків нами віднесено матеріальні, фінансові, інформаційні потоки, які задають інтенсивність первинному потоку. Матеріальний потік є системоутворюючим компонентом вторинного потоку, який інтегрує діяльність суб'єктів міста. Досить часто руху матеріальних потоків сприяє рух сервісних потоків, в яких у якості об'єктів виступає набір матеріальних благ, які отримують споживачі. Рух матеріальних та сервісних потоків створює передумови для формування технологічної та організаційної єдності поточкових процесів на місцевому ринку [6, с. 40].

Основна ідея організації логістичної системи міста полягає в інтеграції її елементів, яка передбачає, що зміни в одному її елементі викликають ланцюгову реакцію змін в інших елементах. Саме інтеграція здатна охопити весь комплекс взаємозв'язків та взаємодій усіх елементів системи, врахувати можливі наслідки ухвалених рішень і спрогнозувати ситуацію з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, щоб забезпечити оптимальне досягнення цілей логістичної системи міста [7, с. 263-271].

У зв'язку з цим, основною метою функціонування логістичної системи міста є не лише інтеграція взаємодій та взаємозв'язків між елементами системи, які входять до її складу, а й забезпечення їх оптимізації з метою досягнення економічних, екологічних та соціальних цілей міста.

Основними завданнями логістичної системи міста є:

- оптимізація первинних та вторинних потоків з метою максимізації загальносистемного ефекту, який набуває форми логістичної синергії;
- раціоналізація операцій, пов'язаних із ефективним функціонуванням міста;
- формування та нарощення логістичного потенціалу міста – це можливості міста в сфері господарської діяльності, пов'язаної з забезпеченням діяльності економічного потенціалу міста, а саме: переміщення матеріальних, інформаційних, фінансових потоків, зберігання сировини, напівфабрикатів та готової продукції, забезпечення ефективного транспортування, контроль за проведенням всіх названих функцій [6, с.45].

Логістична система міста є керованою системою, регулювання якої ґрунтується на засадах використання методів логістичного управління, які повинні також передбачати взаємну узгодженість функціонування різних елементів логістичної системи міста

На нашу думку, головну координуючу роль у системі логістичного управління містом відведено логістичному центру, який у своїй діяльності пов'язаний з міською радою, міським господарством та суб'єктами господарювання міста. Ми вважаємо, що логістичний центр повинен виступати в ролі координуючого органу управління, який покликаний не лише вирішувати проблеми щодо управління матеріальними та нематеріальними потоками в місті, а й розробляти пріоритетні напрями логістичної координації забезпечення стійкого розвитку міст.

Логістичний центр міста повинен сприяти забезпеченню відтворювальних процесів в місті, перерозподілу ресурсів, забезпеченню жителів міста в доступі до базових інфраструктур населеного пункту. Визначальними функціями логістичного центру міста є управління первинними та вторинними потоками в місті.

Основними принципами управління логістичними потоками є:

- системність, якою вважають оптимізацію не окремих матеріальних, фінансових, інформаційних потоків, а їхньої сукупності;
- синергізм як наслідок управління триєдиними потоками;
- гнучкість системи керування зовнішнім і внутрішнім середовищем [8].

На нашу думку, управління первинними потоками в місті передбачає відтворення трудових ресурсів у результаті забезпечення організації та вдосконалення робочих місць як у виробничій, так і невиробничій сфері, належного рівня заробітної плати, яка забезпечить фінансовий доступ жителя до

базових інфраструктур міста, використання ефективних форм та методів управління персоналом суб'єктів господарювання міста, розроблення та реалізація основних напрямів діючої соціальної політики щодо вдосконалення умов життєдіяльності, поліпшення соціального забезпечення та використання вільного часу.

Управління матеріальними потоками повинно забезпечуватись у руслі:

- забезпечення безперервного виробництва товарів, надання послуг суб'єктами господарювання міста;

- створення сприятливого інвестиційного клімату в місті;

- сприяння зменшенню споживання в процесі виробництва зовнішніх невідновлювальних ресурсів;

- забезпечення оптимального співвідношення вартості постачання продукту до споживача з часом доставки;

- визначення оптимального розміру страхового запасу ресурсів в організації, доцільної мережі розташування складів на території міста;

- концентрації фінансових ресурсів міста на пріоритетних напрямках розвитку місцевої логістичної системи, зокрема, у тих видах економічної діяльності, які визначають спеціалізацію міста;

- фінансової підтримки логістичної системи міста;

- формування стратегічних засад розвитку логістичної системи міста;

- розвитку логістичної інфраструктури міста (складської мережі, фінансової мережі, торговельної мережі);

- регулювання фінансових потоків відповідно до стратегії розвитку логістичної системи міста;

- регулювання транспортних потоків із використанням відповідної інфраструктури (вантажні та пасажирські термінали);

- забезпечення автоматизованого контролю всієї системи управління дорожнім рухом;

- розвитку інфраструктури віддалених районів міста;

- використання такого інструменту як «зелена логістика»;

Управління інформаційними потоками міста передбачає:

- формування в місті інформаційної логістичної системи з метою координації діяльності суб'єктів міста;

- перерозподіл інформаційних потоків з метою забезпечення відтворювальних процесів у місті;

- створення єдиної системи обліку матеріальних потоків міста органами місцевого самоврядування;

- формування бази даних з нормативно-довідкової та оперативної інформації, які містять всі дані, необхідні для вирішення завдань, пов'язаних із забезпеченням стійкого розвитку міста;

- забезпечення оперативної підготовки аналітичних документів, прогнозів і планів щодо забезпечення стійкого розвитку міста.

Висновки з даного дослідження. Отже, нами встановлено, що функціонування первинних та вторинних потоків неможливе без їх регулювання та управління з метою забезпечення їх оптимізації. Регулювання потоків у місті потребує наявності логістичного центру, який покликаний координувати зазначені потоки з метою забезпечення стійкого розвитку міста. У зв'язку із зазначеним, в подальших дослідженнях необхідно визначити напрями логістичної координації забезпечення стійкого розвитку міст.

Література

1. Семененко А.И. Логистика. Основы теории : учеб. для вузов / А.И. Семененко, В.И. Сергеев. – СПб.: Союз, 2003. – 544 с.
2. Новиков О.А., Уваров С.А. Логистика: Учеб. пособие. 2-е изд. / О.А. Новиков, С.А. Уваров. – СПб.: Бизнес-пресса, 2000. – 208 с.
3. Уваров С.А. Логистика: общая концепция, теория, практика / С.А. Уваров. – СПб. : Инвест-НП, 1996. – 232 с.
4. Сидоров В.И. Логистическая концепция управления предприятием / В.И. Сидоров. – СПб: ДНТП общества «Знание», ИВЭСЭП, 2001. – 168 с.
5. Новиков О.А. Прикладные вопросы теории массового обслуживания / О.А. Новиков, С.И. Петухов. – М. : Изд-во «Советское радио», 1969. – 400 с.
6. Регіональні логістичні системи: теорія та практика / З. Герасимчук, Л. Ковальська, Н. Хвищун, О. Мороз. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 264 с.
7. Копитько О.О. Логістизація процесів управління ресурсними потоками в організаційно-економічних системах / О.О. Копитько // Економічний простір. – 2010. – №41. – С. 263-271.
8. Ваховська М.Ю. Логістичні потоки: визначення, особливості, параметри / М.Ю. Ваховська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2008. – № 623. – С. 8-15.

УДК 330.34.014.2

Іващенко В.І.,
к.е.н., доцент
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

ВИЗНАЧЕННЯ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкуренції на світовому і вітчизняному ринках критично важливою умовою економічного зростання є визначення кон'юнктури ринку реалізації інновацій. Проте, на сьогодні до кінця не визначено навіть сутності кон'юнктури ринку, не говорячи уже про неопізнаність її параметрів, що здатні сприяти реалізації інновацій. Водночас, без відповіді на ці питання, економічний простір 3-ого тисячоліття інноваціями не наповнити.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін "кон'юнктура" виникло у древньому Римі й означало "описувати ситуацію, поєднувати різноманітні речі", а починаючи з 17 ст. – "положення речей, тимчасові взаємозв'язки" [1]. Сучасне трактування суті кон'юнктури неоднозначне. Так, у М. Кондратьєва – це "напрямок і ступінь зміни сукупності елементів функціонування народного господарства в порівнянні з попереднім моментом часу" [2], а в Л.Оболенцевої – "сукупність економічних умов, стан речей, збіг обставин, що може впливати на перебіг і результати процесів у країні, на окремих товарних чи регіональних ринках" [3].

Загальним у сучасних тлумаченнях слова "кон'юнктура" є те, що його, так чи інакше, трактують як "сукупність певних умов, збіг обставин, стан речей, здатних впливати на вирішення, розв'язання якої-небудь справи, питання тощо" [4]. Але навіть за цих умов, кон'юнктура в словосполученні з терміном "ринок" трактується, щонайменше, по-різному. Одні вчені суть кон'юнктури ринку трактують в межах конкретного його виду: І.Бланк – інвестиційного ринку, як форму виявлення на ринку загалом, або на окремих його сегментах системи факторів (умов), які визначають співвідношення попиту, пропозиції, цін та конкуренції [5]; А. Румянцев – світового ринку, як економічну ситуацію на світовому ринку на певний період часу, що знаходить свій прояв в співвідношенні між пропозицією і попитом на товари і послуги [6]; Вікісловник – товарного ринку, як економічну ситуацію, що склалася на ринку відносно попиту, пропозиції, рівня цін, товарних запасів, становища основних фірм конкурентів [7]. Інші вчені суть кон'юнктури ринку трактують безвідносно до конкретного його виду: О.Оснач – як існуючу на ринку економічну ситуацію, яку характеризують співвідношення між попитом та пропозицією, рівень та динаміка цін, товарних запасів та інші показники [8]; Вільний енциклопедичний словник – як сукупність умов, які характеризують співвідношення попиту і пропозиції на певні товари й послуги [4]; інші автори – як сукупність умов, за яких протікає діяльність ринку, й які характеризуються певним співвідношенням попиту й пропозиції на товари цього виду, і навіть рівнем і співвідношенням цін [9].

Є й інші тлумачення суті кон'юнктури ринку, в яких, під кон'юктурою ринку, так чи інакше розуміється сукупність конкретних умов суспільно-економічного, соціального, політичного характеру, що діють у певний час, суттєво впливають або можуть впливати на співвідношення попиту й пропозиції та можуть бути сприятливими, коли ринок збалансований, і несприятливими за умов його розбалансованості [10]. Різняться ці трактування лише кон'юктуроутворюючими елементами – термінологією та сегментацією факторів, що впливають на функціонування й розвиток певного ринку [11].

Постановка завдання. У статті за мету ставиться ідентифікувати системні показники кон'юнктури ринку реалізації інновацій, що найбільш правильно й оперативно відбивають напрямки і темпи розвитку процесу суспільного відтворення, та найменшою мірою підпадають під вплив випадковостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кон'юнктуру ринку реалізації інновацій визначають у регіональному (за географічними зонами продажу товарів), товарному (за видами й обсягами продажу товарів) та часовому (термінами продажу товарів) його аспектах.

Розпочинають визначення кон'юнктури ринку реалізації інновацій з установлення потенційної місткості ринку – максимально можливого обсягу, з одного боку, продаж всіх продавців протягом конкретного періоду за певного рівня їх маркетингової діяльності й умов розвитку ринку, а з другого, суми грошей, яку готові заплатити покупці за потрібне їм благо.

З урахуванням того, що обсяг продаж залежить від сукупності продавців, а обсяг грошей від сукупності покупців, які виявляють інтерес до товарів, мають адекватний дохід, тобто купівельну спроможність, і перебувають на ринку в конкретному місці та в певний час [12] – потенційну місткість ринку (далі – Q_m) обчислюють за формулою $Q_m = N \cdot q \cdot \bar{C}$, в якій: N – кількість покупців; q – обсяг покупок, здійснених пересічним покупцем; $\bar{C}$ – середня ціна одиниці товару.

У потенційній місткості ринку свою ринкову частку має і кожен i -й вид інновацій (далі – S_i). Цю їх частку обчислюють за формулою $S_i = \frac{Q_i}{Q_M}$, де: Q_i – обсяг пропозиції i -о виду інновацій. Ця формула наглядно ілюструє взаємозалежність обсягу виробництва інновацій і ринкового попиту, хіба що за виключенням із останнього попиту на життєво важливі продукти, такі як хліб, тканини, сіль, газ, сірники тощо, у разі введення на них нормованого відпуску за картками чи талонами. А ще вона свідчить про те, що ринковий попит є результатом діяльності виробництва інновацій.

Слід зазначити, що пропозиція інновацій обумовлена обсягом – інновацій призначених для продажу, товарних запасів інновацій і надходжень інновацій від інших постачальників. При цьому попит на інновації, обумовлений дифузиею, тобто поширенням, розтіканням, розсіюванням і/або перенесенням інновацій із сфери високої концентрації у простір із низькою концентрацією. Дифузія інновацій забезпечується (а) бізнесом, через інвестування і фінансування інноваційної діяльності, (б) власним виробництвом, через передавання, продажу й ліцензійне використання об'єктів інтелектуальної власності (за винятком товарних і фірмових знаків), (в) технологічними знаннями монтажу та послугами з технічного утримання обладнання, устаткування, напівфабрикатів і матеріалів, а також (г) послугами з консалтингу й інжинірингу з подовження життєвого циклу інновацій.

Виробник не повинен виробляти інновації, які не користуються ринковим попитом. Для цього він має розуміти, що продавець віддає перевагу товарам з вищою ціною, а покупець – із нижчою. Якщо ж ціни однакові, то продаються товари з кращим дизайном, вищою якістю тощо. Іншими словами, платоспроможний попит перебуває в обернено пропорційній залежності від рівня ціни – чим вища ціна, тим менший попит, і навпаки. Показником оцінки цієї їх залежності є коефіцієнт цінової еластичності (далі – K_e), що обчислюється за формулою:

$$K_e = \frac{\text{Зміна\_попиту}}{\text{Зміна\_ціни}} \quad (1)$$

З причини того, що при обчисленні коефіцієнта цінової еластичності співвідносяться не величини попиту й ціни, а лише їх зміни, то чисельник і/або знаменник цього показника може бути від'ємним. Тому до розрахунку треба брати тільки абсолютні їх величини.

Коефіцієнт цінової еластичності більше одиниці свідчить про залежність попиту від ціни, у випадку рівності одиниці – визначає рівнозалежність попиту й ціни один від одного, а менше – незалежність попиту від ціни, яким є, скажімо, попит голодних людей на хліб і воду, хворих на ліки, наркоманів на наркотики тощо. При цьому, з ростом платоспроможності споживачів, рівень їх попиту зростає, а доля покупок предметів першої необхідності в їх бюджеті зменшується. У цьому випадку темпи зростання попиту на товари першої необхідності відстають від темпів зростання доходів, а на предмети розкоші їх випереджають. За умови зубожіння споживачів, пропозиція переважає над попитом, навіть при зниженні на них цін.

Програмним регулятором попиту й пропозиції інновацій є держзамовлення, договори з організаціями, заявки й запити підприємств торгівлі та громадян. Це регулювання здійснюється змінами обсягу реалізації інновацій та ступеня виконання договорів їх поставки.

Обсяг реалізації інновацій визначається за формулою:

$$РП = З_1 + ВП - ВиП - З_2,$$

де: $З_1$ і $З_2$, – залишки готової продукції на складі і в дорозі (на початок і на кінець періоду);

ВП – випуск продукції за звітний період;

ВиП – інші вибуття продукції. Його планує саме підприємство, згідно з місткістю ринку й укладеними договорами.

Ступінь виконання договорів поставки інновацій споживачам (далі – B_d) обчислюється у % за формулою:

$$B_d = \frac{P_n - H_n}{P_n} * 100, \quad (2)$$

де: P_n – планова реалізація, тис. грн.; H_n – недовиконання договорів, тис. грн. При цьому, зобов'язання за договорами вважаються виконаними за умов відвантаження виробів покупцям на залізничній станції або іншим видом транспорту.

Висновки з даного дослідження. Резюмуючи викладене, автор приходить до висновку, що кон'юнктура ринку інновацій – це сукупність конкретних умов їх реалізації, які діють у певний час, суттєво впливають або можуть впливати на співвідношення їх попиту, пропозиції й ціни. Засобами балансування цих кон'юнктурутворюючих показників є маркетинг ринку та реклама інновацій. На маркетинг ринку покладається визначення конкурентоспроможної ціни інновацій в умовах боротьби товаровиробників за ринки збуту й можливостей втрати або завоювання певних сегментів іншого ринку,

а на рекламу – засвідчення можливого випуску, якості, асортименту, переваг, відповідності моді, новизни, ефективності тощо інновацій.

Література

1. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : : учебник : пер. с англ. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – 14 изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. – XXXVI, 972 с. ISBN 5-16-000928-0 (русск.)
2. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики [Текст] / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.
3. Оболенцева Л.В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку [Текст] : підручник / Л.В. Оболенцева. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 249 с. ISBN 978-966-695-185-7
4. Вільний енциклопедичний словник [Електронний ресурс] // Вікіпедія. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
5. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк – К. : МП "Итем" ЛТД "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 1995. – 447 с.
6. Румянцев А.П. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] // Бібліотека українських підручників. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/13920918/ekonomika/konyunktura_svitovogo_rinku
7. Вікісловник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wiktionary.org/wiki/>
8. Оснач О.Ф. Промисловий маркетинг / О.Ф. Оснач. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/marketing/promisloviy_marketing_-_osnach_of
9. Кон'юнктура ринку як основа прогнозування діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bukvar.su/jekonomika/199431-Kon-yunktura-rynka-kak-osnova-prognozirovaniya-deyatel-nosti-predpriyatiya.html>
10. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс] // Словопедія. – Режим доступу : <http://slovopedia.org.ua/38/53402/380940.html>
11. Кузьменко С. Інноваційні аспекти дослідження поняття кон'юнктури / С. Кузьменко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stelmaschuk.info/archive-internet-conference/52-conferencia-20-09-2012/293-2012-09-21-06-20-36.html>
12. Примак Т.О. Маркетинг / Т.О. Примак. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/1074/44/1/2/>

УДК 339.138:659.1

Кінаш І А.,
к.е.н., доцент кафедри соціальної економіки
і інформаційних технологій
Подільський державний аграрно-технічний університет

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ЗАСІБ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. У останні півтора десятиріччя одним із головних факторів, що прискорює формування і розвиток інформаційного суспільства, є Інтернет. Він став не лише глобальним засобом комунікацій без територіальних і національних кордонів, але й ефективним інструментом ведення бізнесу, досліджень, впливу на аудиторію. Зі вступом світової економіки в економічну кризу, роль Інтернету лише зросла, оскільки завдяки застосуванню мережевих інформаційних технологій багато товаровиробників, в тому числі машинобудівної галузі, спромоглися не лише знизити витрати на просування і збут продукції, але й розширити існуючі і освоїти нові ринки збуту, підвищити ефективність і адресність взаємодії зі споживачами та іншими економічними контрагентами. Практика свідчить, що інтернет-технології урівнюють шанси на успіх малих і великих підприємств, тих, хто міцно закріпився на ринку, і новачків. Особливо значного поширення набуває застосування інформаційних інтернет-технологій у маркетингу як методології і практично-орієнтованого інструментарію ведення бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх публікацій показує підвищений інтерес з боку науковців в осмисленні специфіки теоретичних основ інтернет-маркетингу. Значний внесок у розвиток теорії інтернет-маркетингу внесли такі вчені як Успенський І., Балабанова Л.В., Войчак А.В., Окландер М.А., Павленко А.Ф., Солнцев С.А., Котлер Ф., Хенсон У, Хартман А., Еймор І. та ін.

Однак, існуючі роботи не охоплюють значного числа сучасних технологій та інструментів, які з'явилися останнім часом і стрімко поширюються. Практично не досліджені можливості інтегрованих інтернет-технологій та інструментів у маркетингу, їх нерозривний зв'язок з пізнавальними, комунікаційними, соціальними та ін. можливостями Інтернету, стосовно машинобудівних підприємств.

Постановка завдання. Враховуючи викладене, автором було поставлено за мету дослідити сучасні тенденції застосування інтернет-технологій та інструментів у бізнесі (маркетингу зокрема), систематизувати та оцінити їх перспективи в діяльності сучасних машинобудівних підприємств.

Виходячи з вказаного, основна ціль цієї статті передбачає розробку теоретико-методичних засад до обґрунтування застосування інтернет-маркетингу в діяльності сучасних машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова економічна криза вплинула практично на всі сфери підприємницької діяльності. Представники бізнесу змушені оптимізувати витрати підприємств, мінімізувати невиробничі витрати, шукати креативні, нетрадиційні шляхи збереження ефективності виробництва і бізнесу в цілому. Одним із напрямів антикризової діяльності на машинобудівному підприємстві може стати інтернет-маркетинг. За останні роки бурхливий розвиток інформаційних технологій дозволив сформувати віртуальне середовище зі специфічними рисами: можливістю динамічного ведення бізнесу відсутністю територіальних і політичних обмежень.

З розвитком мережі Інтернет поступово міняються підходи до управління підприємством і відповідно маркетинговою діяльністю машинобудівного підприємства. Весь комплекс маркетингу можна розглядати з позицій застосування його в середовищі Інтернет. Інтернет-маркетинг – це процес, який направлений на задоволення потреб споживачів із застосуванням інтернет-технологій та управління інструментами маркетингу [5].

У загальному вигляді інтернет-маркетинг дає можливість доступу до динамічної і багатогранної маркетингової інформації; зменшення внутрішньофірмових маркетингових витрат; розширення потенціалу просування товарів, послуг, бренду; розвитку додаткових специфічних каналів розподілу. Аналіз кожного аспекту дозволив відмежувати контури сфер застосування у ході розробки антикризових маркетингових програм [6].

По-перше, в умовах економічної кризи виникають наступні основні завдання маркетингових досліджень в Інтернеті: дослідження динаміки розвитку реальних і віртуальних ринків; пошук партнерів, клієнтів; проведення бенчмаркінгу як основи вивчення віртуального конкурентного середовища, «інформаційна розвідка»; маркетингові пасивні й активні дослідження користувачів у віртуальному середовищі – наявне програмне забезпечення дозволяє отримувати при пасивних дослідженнях користувачів понад 600 показників [2]; створення і постійне оновлення клієнтської бази даних.

По-друге, для зменшення внутрішньофірмових маркетингових витрат можна використовувати три інтернет-стратегії (табл. 1).

Впровадження запропонованих стратегій залежить від взаємодії багатьох параметрів мікро- і макромаркетингового середовища. Вони мають бути застосовані в міру мережної готовності підприємства. Починати слід з максимального використання відомих інструментів інтернет-маркетингу і просуватися у напрямі створення віртуальних підрозділів і формування віртуальних послуг і товарів.

Завдяки своїм комунікативним можливостям, Інтернет є потужним інструментом для видобутку свіжої маркетингової інформації, перевершуючи в цьому інші традиційні засоби, такі як преса, телебачення і радіо. Також він став практично незамінним як оптимальний спосіб пошуку потенційних партнерів та інвесторів, зокрема закордонних. Інтернет дозволяє заощадити час і кошти на міжнародних переговорах, телефонних перемовинах і паперовому листуванні [4].

Врешті, завдяки засобам інтернет-маркетингу помітно скорочуються витрати коштів на просування товарів і послуг. При цьому ефективність рекламних кампаній залишається на високому рівні. Цей факт забезпечує різке зменшення ризиків при капіталовкладеннях в інтернет-рекламу.

З кожним днем користувачами Інтернету стає все більше і більше людей. Це потрібно взяти до уваги сучасним машинобудівним підприємствам, які хочуть іти в ногу з часом і поступово переходити на ведення бізнесу в Інтернет-просторі. Відповідно, все актуальнішим є поняття Інтернет-маркетингу [3].

Сучасні бізнес-процеси в більшості випадків мають інтернет-маркетинг як одну зі складових. У наш час без нього не обходиться практично жодна ефективна рекламна кампанія. Сектор інтернет-маркетингу постійно зростає, про що свідчить поява все нових і нових комерційних сайтів. Виділяють такі основні переваги інтернет-маркетингу:

- орієнтування (точність охоплення цільової аудиторії);
- доступність (24 години на добу, 7 днів на тиждень) і гнучкість (почати, коректувати і перервати рекламну кампанію можна миттєво);
- інтерактивність: споживач може взаємодіяти з продавцем та з продуктом, вивчити його, іноді спробувати і, якщо підходить, - купити;

- можливість розміщення великої кількості інформації (включаючи графіку, звук, відео, спецефекти);
- оперативність розповсюдження і отримання інформації;
- порівняно низька вартість;
- простота в оцінці ефективності кампаній;
- теоретично необмежена аудиторія, яка до того ж, постійно зростає [8].

Таблиця 1

**Типи інтернет-стратегій
зменшення внутрішньофірмових маркетингових витрат**

Максимальне використання відомих інструментів інтернет-маркетингу	У товарній політиці: формування віртуальної інформаційної оболонки матеріальних товарів і створення віртуальних товарів. У ціновій політиці: орієнтація на попит, стрімке реагування ціноутворення на динаміку попиту, впровадження принципу «управління доходом». У розподілі: формування нових каналів розподілу за допомогою посередницьких віртуальних майданчиків, зокрема, бартерних та інформаційних. Мінімізація довжини каналів розподілу і як результат – зниження посередницьких націнок і підвищення цінової конкурентоспроможності товару. Створення інтернет-магазинів. У просуванні: максимальне використання комплексу інтернет-комунікацій, зокрема специфічних, виключно для інтернет-середовища контекстної реклами, пошукової оптимізації, віртуальних співтовариств, інтерактивних продажів, інтернет-PR
Створення внутрішньої і зовнішньої локальних мереж переміщення в них частини менеджменту і маркетингових функцій підприємств	Перехід в Інtranеті до цифрового документообігу і зберігання документації скоротить тимчасові і матеріальні витрати в 2-5 разів; застосування «зелених-технологій в інфраструктурі. Застосування інструментів корпоративного Інтернет-PR, корпоративних блогів, форумів, чатів, відеоконференцій, внутрішньофірмових віртуальних ЗМІ. Організація екстранету скоротить тимчасові і матеріальні витрати на відрядження, телефонні переговори, оформлення замовлень, зберігання товарів на складах, консультування on-line, післяпродажну підтримку товару. Перехід до інтерактивного і індивідуального маркетингу при комунікаціях з учасниками мікромаркетингового середовища.
Переміщення бізнесу у віртуальний простір і розробка антикризових інтернет-маркетингових програм	Створення віртуальних підрозділів або віртуальних підприємств, де основними витратами будуть заробітна плата програмістів і операторів, вартість програмного забезпечення. Надання інформаційних товарів винятково у віртуальному просторі. Ефективне функціонування посередницьких інтернет-майданчиків. Застосування аутсорсинга, дата-центрів, віртуальних казино, віртуальних ЗМІ, банківських послуг, віртуального маркетингового консалтингу тощо

Інтернет-маркетинг у сучасному машинобудівному підприємстві виконує ряд функцій:

- а) забезпечення можливості скорочення часу на пошук партнерів, здійснення угод, розробка нової продукції і т.д.;
- б) раціоналізація структури управління, в тому числі шляхом її стиснення по вертикалі, скорочення та об'єднання ряду функцій, солідаризації відповідальності;
- в) зниження асиметрії інформації і, як наслідок, зниження інформаційних трансакційних витрат;
- г) зниження трансформаційних витрат за рахунок оптимального вибору структури товарного асортименту, скорочення часу на розробку і впровадження нової продукції, об'ґрунтованої політики ціноутворення, зменшення числа посередників і витрат на збут і т.д. [1].

В сучасних умовах перед машинобудівними підприємствами стоїть завдання вибору і розробки механізмів збереження позицій на ринку, оптимізації скорочених бюджетів. Одним із шляхів вирішення даної проблеми може бути застосування принципів Інтернет-маркетингу в його діяльності.

Сьогодні важко знайти велике машинобудівне підприємство, що не просуvalo б себе у мережі Internet. Вибухове зростання числа користувачів Інтернет, в першу чергу за кордоном, відкриває нові можливості взаємодії з потенційними клієнтами і виводить Інтернет-маркетинг на якісно новий рівень.

Потрібно ще чимало часу, поки Інтернет-маркетинг повністю не виявить свій потенціал і стане на рівних використовуватися разом з іншими бізнес-інструментами.

Серед тенденцій вітчизняного інтернет-бізнесу, який перебуває у стадії становлення, слід зазначити і «перетікання» бізнес-процесів у віртуальний простір – створення або віртуальних компаній, або віртуальних підрозділів на підприємстві. Це дозволяє зекономити витрати на оренду приміщень, зарплату персоналу, скоротити невиробничі витрати, вести більш гнучку маркетингову політику [7].

Висновки з даного дослідження. Роблячи висновки, можна виділити три напрями стратегічних інтернет-рішень машинобудівного підприємства: 1) максимальне використання відомих інструментів інтернет-маркетингу; 2) створення внутрішньої і зовнішньої локальних мереж (Інтранет, екстранет) і переміщення туди частини менеджменту і маркетингових функцій підприємств; 3) «перетікання» бізнесу у віртуальний простір і розробка антикризових інтернет-маркетингових програм.

В умовах економічної кризи перед машинобудівними підприємствами постало актуальне завдання вибору і розробки механізмів збереження позицій на ринку, оптимізації скорочених бюджетів. Одним із шляхів вирішення даної проблеми може бути застосування принципів інтернет-маркетингу в антикризовій діяльності.

Література

1. Артюхов М. Особливості використання Інтернету в системі маркетингу підприємства / М. Артюхов // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 5. – С. 47-53.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг / Л.В. Балабанова. – Донецьк, 2009. – С. 31.
3. Дубинський І. Розвиток Інтернету в Україні відкриває нові можливості для маркетингових досліджень / І. Дубинський // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 3. – С. 11-13.
4. Литовченко І. Інтернет-маркетинг як інструмент антикризових програм підприємства / І. Литовченко // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 49-53.
5. Литовченко І. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу: монографія / І. Литовченко. – К. : Наукова думка, 2009. – С. 196.
6. Хартман А. Стратегии успеха в Интернет-экономике / А. Хартман. – М. : Лори, 2009. – С.276.
7. Хенсон У. Internet-маркетинг / У. Хенсон. – М. : ЮНИТИ, 2008. – 528 с.
8. Хоменко П.Г. Сучасні тенденції розвитку маркетингу / П.Г. Хоменко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 123-133.

УДК 06.046.1(075.8)

Велешук С.С.,
к.е.н., доцент кафедри державного
і муніципального управління
Тернопільський національний економічний університет

АДМІНІСТРАТИВНІ ПЕРЕДУМОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ БРЕНД-МЕНЕДЖЕРА

Постановка проблеми. Процеси, які відбуваються нині в економіці України та декларація уряду щодо розвитку вітчизняного товаровиробника, стимулюють вітчизняні підприємства до сучасних моделей розвитку, використання нових підходів до управління та управлінського інструментарію. Насичення вітчизняних ринків товарами, експансія ринку товарами низької якості, посилення конкуренції у галузях вітчизняного виробництва, вихід українських економічних суб'єктів на світові ринки, зумовлюють необхідність використання елементів бренд-менеджменту в стратегічному розвитку підприємств. Інновації у сфері виробництва сприяють появі нових товарів, які можна диференціювати за допомогою використання бренда та ефективної системи бренд-менеджменту.

Процес впровадження системи бренд-менеджменту в організаційну діяльність підприємств з урахуванням того, що в сучасному конкурентному середовищі триває боротьба брендів, а не товарів, за їхнє місце у свідомості споживачів, відбувається доволі повільно. Таке становище зумовлене певними проблемами щодо усвідомлення необхідності врахування у стратегічному розвитку підприємств такого нематеріального активу як бренд, відсутністю досвіду впровадження системи бренд-менеджменту та недостатнім організаційно-методичним забезпеченням діяльності бренд-менеджера, а саме: визначення позиції бренд-менеджера у структурі підприємства, чіткої класифікації його функцій та завдань діяльності. Трансформаційні зміни, що здійснюються як у теорії бренд-

менеджменту, так і в його практичному застосуванні, загострюють необхідність наукового пошуку, спрямованого на створення прикладних адміністративних підходів до організації діяльності бренд-менеджера. Зазначене *актуалізує* проблему щодо формування концептуальних адміністративних передумов організації діяльності бренд-менеджера в управлінській практиці вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний науковий внесок у дослідження теоретичних проблем розвитку бренд-менеджменту зробили західні економісти Д. Аакер, Т. Амблер, Г. Армстронг, Р. Батра, Б. Берман, А. Біл, Р. Блекуелла, Дж. К. Веркман, А. Дейян, Є. Дихтль, П. Доль, Дж. Еванс, Дж. Енджел, Ж.-Н. Капфферер, К. Келлер, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Дж. Майєрс, П. Мініард, Ч. Сендідж та Г. Чармессон. Серед українських науковців, які вивчали цю тему, можна назвати С. Дерев'яно, А. Леоніденко, О. Мельника, В. Перція, серед російських – Г. Багієва, Н. Д'ячкова, В. Домніна, В. Ієвлева, І. Качалова, І. Крилова, М. Яненка. Значна кількість наукових розробок свідчить про зацікавленість науковців щодо даного напрямку дослідження, проте, існують невисвітлені питання щодо організаційно-адміністративних передумов організації діяльності бренд-менеджера у вітчизняних підприємствах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблеми організації діяльності бренд-менеджера в структурі управління, визначення його понятійно-категорійного апарату та етапів впровадження в управлінську діяльність, встановлення взаємодії бренд-менеджера із структурними підрозділами підприємства та окреслення основних його завдань.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки категорія «бренд» набуває нового значення: це вираження інтересів підприємства, одне з основних джерел отримання прибутку у довгостроковому періоді. Від звичайної позначки на товарі, бренд стає головним елементом нематеріального активу в стратегічному розвитку підприємства. Деякі науковці, які досліджують проблеми бренд-менеджменту, проблемним визначили питання про те, чи є процес створення бренду технологією менеджменту, чи це ноу-хау фірми, яке не можна повторити. Так, Н. Д'ячков вважає, що створити бренд за чужою технологією неможливо, адже це – процес творчий, він є неповторним і не розкладається на елементарні складові після того, як мета досягнута. Крім цього, кожний бренд створюється у певній ринковій ситуації, повторення якої ніколи не буває [8, с.29]. Навряд чи можна погодитись з такою думкою, оскільки недостатнім є лише створення бренду, його постійно необхідно підтримувати у процесі його життєвого циклу, розвивати, відповідно до вимог зовнішнього середовища, в чому й полягає завдання управління. Разом із цим, можливості розвитку бренду залежать від підприємства: його стратегії розвитку, конкурентних переваг, менеджменту, досвіду маркетингової діяльності, а найголовніше – готовності керівництва і менеджерів середньої ланки управління працювати з брендом.

Основи теорії бренд-менеджменту розроблені у наукових роботах таких спеціалістів, як Д. Аакер, Я. Якоби і Р. Чеснут, В. Вейлабхер, Д. Хейлг. Так, П. Темпорал зазначає, що бренд-менеджмент – це продумана теорія, тобто сформована система ідей, принципів і методів, яка дає змогу узагальнити практичний досвід і відобразити основні закономірності реалізованих процесів [12, с.74]. І. Крилов стверджує, що бренд-менеджмент є різновидом маркетингових технологій [9, с.43]. Поділяють думку І. Крилова й інші науковці [2; 4; 5], стверджуючи, що бренд-менеджмент – це інструмент маркетингу зі створення образу торгової марки у свідомості споживачів. Як правило, цей процес поділяється на два етапи: розпізнання і споживання [4]. Бренд-менеджмент – це розділ маркетингу, який передбачає створення іміджу і популяризацію торгової марки [5, с.122]. Бренд-менеджмент – це інтегрування можливостей маркетингу, реклами, управління процесом формування бренду [2, с. 111]. Деякі автори [1; 3; 6; 10; 11] бренд-менеджмент визначають як діяльність зі створення довгострокової переваги товару, що базується на підсиленому спільному впливі на споживача товарного знака, упаковки, рекламних звернень, матеріалів і заходів, а також інших елементів рекламної діяльності, об'єднаних певною ідеєю і характерним уніфікованим оформленням, які виокремлюють товар серед конкурентів та створюють його образ. П. Дойль подає перелік причин активізації в умовах ринкової економіки бренд-менеджменту як виду управлінської діяльності: велика кількість комерційних звернень (згідно з оцінюванням, у середньому на одного громадянина щоденно припадає 1000 таких звернень); розмаїття товарів і торгових марок; формування ідентичності товарів; вплив ефекту масштабу [7, с.46]. Бренд-менеджмент як вид управлінської діяльності є підсистемою управління підприємством. З позиції управління, бренд доцільно розглядати як інструмент управління, за допомогою якого підприємство активно впливає на споживачів, партнерів, ділове суспільство, формуючи при цьому певний свій імідж, а також імідж своєї продукції та бажану поведінку вказаних осіб для підприємства. У цьому контексті, бренд є інструментом досягнення стратегічних цілей суб'єкта господарювання та виступає об'єктом управління, щодо якого застосовують загальноприйняті етапи – формулювання цілей, вибір стратегії, оцінювання ефективності управління.

Для впровадження системи бренд-менеджменту в управлінську діяльність підприємства необхідною умовою є створення відділу бренд-менеджменту з метою реалізації відповідних функцій та узгодження процесів у внутрішньому середовищі відповідно до цільових програм дій господарчого об'єкта щодо зовнішнього середовища. Так, створення відділу бренд-менеджменту на підприємстві передбачає певні структурні зміни. Таким чином, зміни, пов'язані зі становленням бренд-менеджменту, є носіями якісних перетворень на підприємствах. Оскільки впровадження системи бренд-менеджменту в практичну

діяльність підприємств потребує тривалих значних зусиль, то для забезпечення ефективності цього процесу вважаємо за доцільне на початковому етапі впровадити посаду бренд-менеджера та визначити адміністративні передумови, які б надали змогу належним чином організувати його діяльність.

Розглядаючи проблематику адміністративних передумов організації діяльності бренд-менеджменту, слід зазначити що, адміністрування як різновид управлінської діяльності спрямоване на організацію внутріорганізаційних процесів і управління ними. Адміністрування передбачає встановлення певних регламентів роботи й визначення професійно-кваліфікаційних характеристик працівників підприємства. Належне виконання комплексу завдань адміністративної діяльності має супроводжуватися організаційно-методичним забезпеченням. Адмініструванням в організаційно-методичному розумінні слід вважати механізм забезпечення дотримання комплексу положень, що встановлюють право, обмеження, процедури та інші форми визначення дій персоналу.

Адміністрування послідовно поєднує і цілеспрямовано застосовує у межах здійснення комплексних управлінських дій такі складові: 1) правила формування об'єктів і суб'єктів менеджменту як елементів системи єдиної організації; 2) побудову внутрішніх взаємозв'язків організаційної структури управління; 3) регламенти розподілу і закріплення функцій керівників, фахівців і виконавців; 4) правила здійснення управлінських дій в організації; 5) процедури обґрунтування, розробки, побудови і здійснення менеджменту організації.

Таким чином, адміністративні передумови організації діяльності бренд-менеджера на підприємстві має забезпечувати виконання таких дій: розмежування основних функцій бренд-менеджменту між функціональними підрозділами підприємства; визначення основних функцій і структурної схеми (чисельний склад, місце та роль в організаційній структурі підприємства) відділу бренд-менеджменту; розробка положення про відділ бренд-менеджменту; розподіл функцій між спеціалістами відділу маркетингу та бренд-менеджменту; розробка посадових інструкцій спеціалістів з бренд-менеджменту; розробка кваліфікаційних вимоги до спеціалістів відділу бренд-менеджменту.

Необхідною умовою впровадження бренд-менеджменту на підприємстві є наявність організаційної структури, відповідальних за цей процес. Практика менеджменту країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що спеціальна структура управління брендами формується, насамперед, на диверсифікованих підприємствах за наявності великої кількості брендів. Для українських підприємств характерна ситуація, за якої бренди перебувають на початковому етапі формування, і першим кроком на шляху впровадження бренд-менеджменту є введення посади бренд-менеджера. Бренд-менеджер – це спеціаліст із просування на ринок товару/бренда. Оскільки становлення бренд-менеджменту на підприємстві пов'язане з певними труднощами, зумовленими особливостями механізму першого, то доцільним вважаємо диференційований підхід до організації діяльності бренд-менеджера. На наш погляд, можна виокремити такі основні організаційно-адміністративні підходи щодо його впровадження на підприємстві.

1. Локальний підхід: передбачає діяльність бренд-менеджера у складі маркетингового підрозділу; основна його діяльність спрямована на аналіз зовнішнього середовища, обслуговування бренда серед споживачів і координацію внутрішньої політики бренд-менеджменту підприємства (рис. 1).

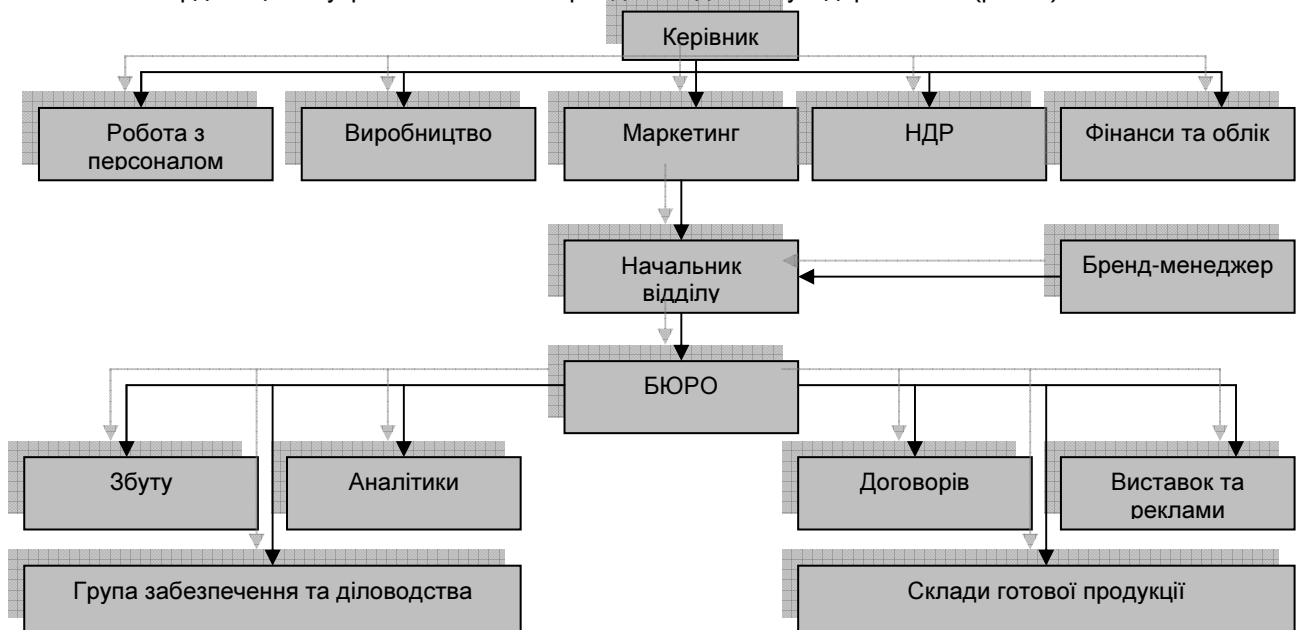


Рис. 1. Локальний підхід до впровадження бренд-менеджменту в управлінську діяльність підприємств¹

¹ Сформовано автором

2. Системний підхід: передбачає діяльність бренд-менеджера на рівні вищого керівництва підприємства: діяльність спрямована на координування внутрішньої технологічної політики розвитку підприємства і зовнішніх параметрів у ставленні споживача до продукції і бренда суб'єкта господарювання (рис. 2).

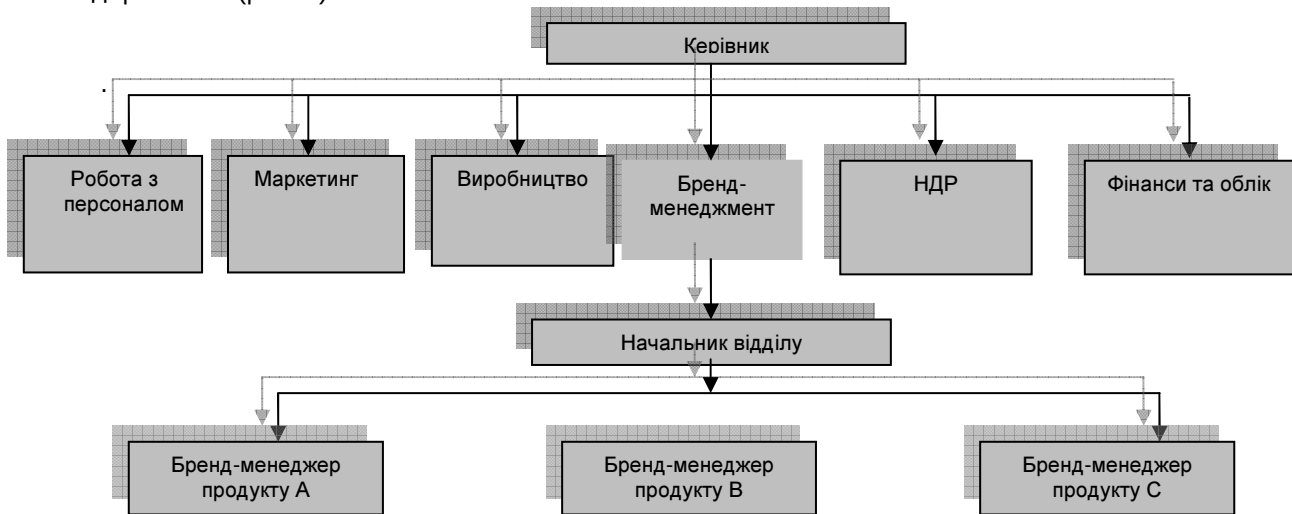


Рис. 2. Системний підхід до впровадження бренд-менеджменту в управлінську діяльність підприємств²

² Сформовано автором

Вибір підходу до організації діяльності бренд-менеджера на підприємстві залежить від таких факторів, як забезпеченість ресурсами, фінансовий стан, масштаби діяльності та розмір підприємства, ступінь впровадження тощо. Фактори, що впливають на вибір варіанта формування структурного компоненту системи управління згруповані таким чином: відображають специфіку підприємства, ступінь розвитку стратегічної орієнтації та ступінь готовності до впровадження системи бренд-менеджменту в управління.

За наведеними факторами впливу, системний підхід, що передбачає кардинальну трансформацію структурного компоненту системи управління підприємства, можливий як для великих підприємств, так і прийнятний, з огляду на певні особливості, для середніх, оскільки забезпечує поетапне впровадження системи бренд-менеджменту. Локальний підхід, що передбачає часткову трансформацію системи управління, прийнятний, для малих підприємств, а також можливий для середніх.

На нашу думку, процес структурної трансформації системи управління підприємства для забезпечення процесу адміністрування діяльності бренд-менеджера доцільно здійснювати за такими етапами:

- *початковий етап* полягає в розширенні функціональних обов'язків спеціалістів маркетингового відділу за рахунок доповнення функцій бренд-менеджера, що забезпечує його якісно нову роль. До функціональних обов'язків спеціалістів маркетингового відділу слід віднести: управління проектом бренду, розпочинаючи з вибору ідеї, концепції і завершуючи оцінюванням впровадженого проекту; управління його технічними ресурсами, впровадженням; дослідження поведінки і становлення споживачів, визначення елементів позиціонування, запуск бренду в дію, підтримання та оновлення на різних етапах життєвого циклу; оцінювання реальних позицій бренду у різних регіонах, де працює підприємство; контролювання іміджу бренду (забезпечення його упізнавання, оцінювання рівня знань споживачів про бренд, ставлення до нього); розробка пропозицій зі стратегії розвитку бренду підприємства в межах загальної корпоративної стратегії (розширення сфери його використання, зміна позиції бренду на ринку); участь у розробці маркетингових заходів з підтримки іміджу бренду (рекламна кампанія, спонсорські заходи, система мерчандайзинга, навчання торгового персоналу); розроблення програми виведення бренду на нові ринки/сегменти ринку; організація та контроль виконання запланованих заходів із бренд-менеджменту. На цьому етапі відбувається вивчення певних елементів бренд-менеджменту (місія та цілі бренду, бренд-аналіз, позиціонування бренду тощо);

- *етап становлення бренд-менеджменту* полягає у введенні до штату посади спеціаліста з бренд-менеджменту. Розподіл функцій у галузі бренд-менеджменту між бренд-менеджером і маркетологом подано у табл.1.

- *етап завершення становлення системи бренд-менеджменту* полягає у формуванні відділу бренд-менеджменту та посиленні його координаційної ролі в розробці та досягненні стратегічного

розвитку підприємства (на даному етапі завершується формування організаційного механізму впровадження системи бренд-менеджменту в управлінську діяльність).

Таблиця 1

Розподіл функцій між бренд-менеджером та маркетологом³

Бренд-менеджер	Маркетолог
Ідентифікація та оцінювання потенціалу бренда; Оцінювання привабливості ринку; Позиціювання бренда; Генерування стратегічних альтернатив бренда; Вибір конкурентної позиції бренда; Визначення атрибутів товару; Виявлення системи відношень споживачів до бренда; Визначення ідентичності бренда; Вибір прийнятної стратегії розвитку бренда; Формування правової бази захисту бренда; Оцінювання вартості бренда.	Вивчення кон'юнктури ринку; Оцінка ємкості ринку; Прогноз обсягів реалізації продукції; Вивчення інформації щодо конкурентів; Генерація ідей щодо нових товарів; Розробка концепції тестування товару; Дослідження та випробовування різних видів упаковки; Дослідження взаємозв'язків між ціною та попитом; Прогнозування цінової політики на різних стадіях життєвого циклу товару; Дослідження ефективності засобів масової інформації; Визначення дислокації складської, роздрібно-торгівельної мережі, сервісних служб, дослідження їх стану і перспектив розвитку; Аналіз господарської та фінансової діяльності; Аналіз конкурентних можливостей.

³Сформовано автором

Вважаємо, що тривалість кожного етапу процесу трансформації структурного компоненту системи управління залежить від ступеня готовності підприємства до впровадження системи бренд-менеджменту. Так, залежність між ними є зворотною: чим вищий ступінь готовності підприємства до впровадження бренд-менеджменту, тим менша тривалість зазначених етапів.

Таким чином, визначена послідовність етапів процесу трансформації структурного компоненту системи управління підприємства ґрунтується на частковій його трансформації зазначеного компонента та завершується створенням окремого структурного підрозділу підприємства.

У процесі своєї трудової діяльності бренд-менеджеру необхідна тісна співпраця з такими підрозділами підприємства як: підрозділом перспективного розвитку, маркетинговим, фінансовим, технологічним і виробничим підрозділами; головними представниками мережі магазинів, дистриб'юторами.

Згідно з вищеподаним здійснено розподіл функцій бренд-менеджера між відповідними структурними підрозділами на підприємстві, що відображено в органограмі процесу взаємодії бренд-менеджера з структурними підрозділами підприємства (рис. 3).

Операції	Виконавці				
	Бренд-менеджер	Відділ маркетингу	Відділ стратегічного управління	Фінансовий відділ	Технологічний відділ
Місія та цілі підприємства	п ↑	п ↑	р ↓	п ↑	п ↑
Встановлення цілей бренда	р ↓		п ↑		
Аналітичний блок бренд-менеджменту	р ↓	п ↑	п ↑		п ↑
Позиціювання /Репозиціювання бренда	р ↓	п ↑	п ↑		
Вибір конкурентної стратегії бренда	р ↓	п ↑			
Маркетингові заходи по просуванню на ринок бренда	п ↑	р ↓			
Бюджет маркетингових заходів		р ↓		п ↑	
Оцінка ефективності використання бренда	р ↓	р ↓	п ↑	р ↓	

Умовні позначення: р – підготовка документації, п – погодження

Рис. 3. Органограма процесу бренд-менеджменту⁴

⁴ Сформовано автором

Наведена органограма дозволяє визначити основні функціональні обов'язки бренд-менеджера, які полягають у виконанні таких завдань: вивчення особливостей продукту, що виготовляється; аналізу вимог споживачів до продукту на основі результатів маркетингових досліджень; здійснення аналізу ринку, визначення цільових споживчих сегментів ринку для пропозиції продукту; розроблення стратегії просування продукту на ринок з урахуванням пропозицій підрозділів маркетингу і реклами з проведенням рекламних кампаній, виставок, презентацій, інших PR-акцій; організації проведення презентацій продукту потенційним покупцям і споживачам, тематичних семінарів (професійне консультування про споживчі властивості і якості продукту); розроблення цінової політики по продукту, визначення умов продажу товарів (системи знижок та пільг окремим групам покупців); прогнозування обсягів продажу; здійснення розрахунку очікуваного прибутку і рентабельності з моменту впровадження продукту на ринок; визначення ймовірних збитків для підприємства на перших етапах просування продукту й розроблення пропозицій щодо їх мінімізації; розроблення схеми збуту продукту (від створення нових збутових підрозділів до реконструкції наявних каналів збуту); здійснювати аналіз оперативних даних про підсумки продажів; координація діяльності мерчандайзингу продукту; визначення та аналіз ставлення споживачів до продукту; моніторинг щодо незадовільних параметрів продукту, вимог покупців до продукту (не враховані в продукті) і повідомлення про них конструкторським, технологічним та виробничим підрозділам для коректування продукту.

Основні завдання бренд-менеджера та органограма розподілу функцій між суб'єктами бренд-менеджменту можна використали як базу для складання положення про підрозділ бренд-менеджменту та посадової інструкції спеціаліста з бренд-менеджменту.

Враховуючи великий обсяг аналітичної та творчої роботи бренд-менеджер у своїй професійній діяльності повинен знати: закони і нормативні правові документи, що регламентують здійснення підприємницької і комерційної діяльності; ринкову економіку, підприємництво й основи ведення бізнесу; кон'юнктуру ринку; асортимент, класифікацію, характеристику і призначення товарів; методи ціноутворення, стратегію і тактику ціноутворення;

ринку і формування попиту на товари; теорію менеджменту, макро- і мікроекономіки, ділового адміністрування; основи реклами, форми і методи ведення рекламних кампаній; основи і принципи PR-технологій; психологію і принципи продажу; особливості бренду, технологію виробництва; торгове та патентне законодавство; етику ділового спілкування; правила встановлення ділових контактів.

Для оволодіння навичками бренд-менеджера необхідні такі якості: професіоналізм; комунікабельність; самостійність та ініціативність; креативність; висока відповідальність; знання з технологій виробництва, переваги та недоліки асортименту; бути відданим підприємству та продукції, оскільки просування бренду – довгостроковий стратегічний проект, тому спеціаліст має бути готовий до довгострокової роботи з брендом.

Загалом комплекс заходів бренд-менеджменту повинен спрямовуватись на зміцнення іміджу бренду; цьому сприяє не лише реклама та іміджова політика підприємства, а й комплекс заходів з формування корпоративної культури підприємства.

Для успішного впровадження системи бренд-менеджменту в практику підприємств, на нашу думку, доцільно дотримуватись таких принципів: комплексність (охоплення всіх відповідних сфер та аспектів діяльності підприємства); гнучкість системи мотивації (мотиваційні заходи повинні спонукати персонал до здійснення стратегічних змін та узгоджувати інтереси керівництва та персоналу підприємства щодо впровадження концепції бренд-менеджменту); підтримка з боку керівництва (зацікавленість керівництва в стратегічних змінах і безпосереднє керування цим процесом сприятимуть результативності впровадження концепції бренд-менеджменту); прозорість (постійна інформованість персоналу про необхідні заходи бренд-менеджменту та досягнуті результати).

Висновки з даного дослідження. Використання диференційованого підходу до формування структурного компоненту системи бренд-менеджменту на підприємствах, залежно від ступеня їхньої готовності до застосування концепції бренд-менеджменту, ступеня розвитку стратегічної орієнтації та специфіки діяльності, дасть змогу забезпечити ефективне впровадження системи бренд-менеджменту та належним чином організувати діяльність бренд-менеджера, що, у свою чергу, дасть змогу ефективно управляти брендом.

Література

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Дэвид Аакер. – 7-е изд. – СПб: Питер, 2007. – 496 с.
2. Аверюшкина Т. Концептуальность инструментария брэндинга / Т. Аверюшкина, Е. Попов // Маркетинг. – 2001. – № 2. – С. 111-121.
3. Андриенко О. Технологии брэндинга / О. Андриенко // Новый маркетинг. – 2001. – № 1. – С. 55-61.
4. Акимова И.М. Движущие силы реструктуризации промышленных предприятий / И.М. Акимова // Бизнес-информ. – 1999. – № 11-12. – С. 90-94.

5. Годин А.М. Брендинг: учеб. пособ. / А.М. Годин, А.А. Дмитриев, И.Б. Бабленков. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004. – 364 с.
6. Джейкобс Роберт В. Стратегические перемены в реальном времени: Эффективное внедрение метода стратегических перемен – путь к успеху / Роберт В. Джейкобс. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 408 с.
7. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.
8. Дьячков Н.Ф. Что такое бренд, или «свято место пусто не бывает» / Н.Ф. Дьячков // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 1998. – № 5(17). – С. 28-36.
9. Крылов В. Группа стратегического назначения / В. Крылов // Компаньон. – 2001. – № 35(239). – С. 42-45.
10. Михайлова Е.А. Стратегический менеджмент и стратегический маркетинг: проблемы взаимосвязи и взаимопроникновения / Е.А. Михайлова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 2. – С. 33-44.
11. Рожков И.Я. От брендинга к брендинг-билдингу / И.Я. Рожков, В.Г. Кисмерешкин. – М. : Гелла-принт, 2004. – 320 с.
12. Темпорал П. Эффективный бренд-менеджмент / П. Темпорал П.; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб. : Издательский Дом «Нева», 2003. – 320 с.

УДК 65.012.32

Назаренко І.М.,
к.е.н., доцент кафедри економічного контролю та аудиту
Сумський національний аграрний університет

ГЕНЕЗИС ВІТЧИЗНЯНОЇ ТА ЗАРУБІЖНОЇ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «СТРАТЕГІЯ»

Постановка проблеми. Сучасні кризові умови діяльності підприємств ставлять перед керівниками господарюючих суб'єктів нові завдання системи управління. Планування діяльності та реалізація завдань, спрямованих на досягнення поставленої мети, – запорука успіху підприємства. Важливим інструментом, який допомагає прийняти ефективні управлінські рішення, є стратегія. Для будь-якого підприємства процес моделювання стратегії являється не абстрактним завданням, а в повній мірі реальним.

Стратегія повинна забезпечувати адаптацію та пристосування суб'єкта до змін динамічного зовнішнього середовища, формування та збереження його конкурентних переваг та активної позиції на ринку [17].

Розробка стратегії має розпочинатися, перш за все, з розуміння сутності даного інструменту розвитку бізнесу. У науковій літературі відображена значна кількість поглядів на трактування терміну «стратегія», оскільки дана категорія відноситься до різних галузей науки (історія, менеджмент, економіка та ін.), що свідчить про її актуальність та багатогранність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної сутності стратегії відображали у своїх наукових працях такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: І. Ансофф, П. Друкер, М. Портер, А. Томпсон, Фатхутдінов Р.А., Біла С.О., Сич Є.М., Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Пилипенко О.В. та інші.

Незважаючи на вагомий внесок вчених-економістів у розвиток досліджуваної дефініції, поглиблення даних досліджень є актуальним і необхідним.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження, систематизація та узагальнення поглядів щодо пізнання економічної сутності категорії «стратегія».

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «стратегія» походить від грецького «стратегос», що означає «мистецтво генерала». З часом даний термін почали застосовувати не тільки військові, а й політики та економісти [6].

В економічній літературі не існує однозначного трактування даної дефініції. Розвиток економічної науки постійно вносить корективи до трактування термінів, зокрема і стратегії, як економічної категорії.

Г. Мінцберг вважає, що при дослідженні сутності стратегії застосовувати одну просту дефініцію є не доцільним, тому що стратегія потребує декількох визначень – п'яти. А саме, стратегія – це: план вищого керівництва з досягнення довгострокових результатів, які відповідають цілям і задачам організації; принцип поведінки або дослідження якоїсь моделі поведінки; позиція, а саме

розташування певних товарів на конкретних ринках; перспектива, тобто основний спосіб дії організації; спритний прийом, особливий «маневр», який здійснюється з метою перехитрити суперника чи конкурента [14]. Вчений стверджує, що стратегія є не стільки результатом планування, скільки результатом усвідомлення стратегічних рішень в процесі поточної діяльності. Стратегія, за Г. Міцбергом, скоріше «з'являється через своєрідну організаційну дифузію, а не реалізується групою стратегів, які можуть передбачити майбутнє. Стратегія – це не послідовність виконання запланованого, а прямо протилежне цьому, це стартова точка» [13].

Фатхутдинова Р.А. наводить більш узагальнене визначення і вважає, що стратегія – це програма, план, генеральний курс суб'єкта управління по досягненню їм стратегічних цілей у будь-якій області діяльності [27].

Фактично, аналогічна позиція простежується у міркуваннях А. Томпсона, А. Дж. Стрикленда, тобто стратегія компанії – комплексний план управління, який повинен зміцнити становище компанії на ринку і забезпечити координацію зусиль, залучення та задоволення споживачів, успішну конкуренцію і досягнення глобальних цілей. Стратегія визначає методи конкуренції і ведення бізнесу компанії [25].

Близькими до попередніх є погляди вітчизняних вчених-економістів. Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В. зазначають, що стратегія – комплексний план діяльності підприємства, який розробляється на основі творчого науково обґрунтованого підходу і призначається для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства. Реальна стратегія підприємства повинна складатися з двох частин: продуманих цілеспрямованих дій та реакції на непередбачуваний розвиток подій і на конкуренцію, що весь час загострюється. Стратегія – це не тільки те, що менеджери завчасно уявили і збираються зробити для здійснення певного стратегічного плану. Обставини реального життя постійно вносять свої корективи, і тому не можливо передбачити всі стратегічні варіанти. Отже, стратегія підприємства складається із запланованих дій (спрямована стратегія) і необхідних поправок при виникненні непередбачених обставин (незаплановані стратегічні рішення) [6].

Біла С.О. зазначає, що під стратегією доцільно розуміти загальний, багатосторонній план досягнення пріоритетних цілей; загальний не деталізований план якої-небудь діяльності, що охоплює довгостроковий період часу; спосіб досягнення складної та дуже важливої для суспільства мети, що не може бути чітко визначена та конкретизована, оскільки корегується відповідно до умов господарювання, що постійно змінюються [3].

Березін О.В., Безпарточний М.Г. стратегію вважають найвищою формою планової діяльності підприємства [2].

У вільній енциклопедії «Вікіпедія» зазначено, що стратегію можна розглядати як довгостроковий, послідовний, конструктивний, підкріплений ідеологією, стійкий до невизначеності умов середовища план, який супроводжується постійним аналізом та моніторингом в процесі реалізації та спрямований з певною метою на досягнення успіху в кінцевому результаті. Стратегія має здатність переходити від абстракції до конкретики у вигляді конкретизованих планів для функціональних підрозділів [20].

А. Чандлер розглядав стратегію як «визначення базових довгострокових цілей та орієнтирів підприємства, вибір основних дій та забезпечення необхідних ресурсів для досягнення цілей та орієнтирів підприємства». Основним процесом у виборі та розробці стратегій він визначав раціональне планування. Такої ж концепції дотримуються й інші американські спеціалісти, визначаючи стратегію як «план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднати в єдине ціле» (Д. Квін); «єдиний організаційний план, який дозволяє мати надію на досягнення визначених менеджментом довгострокових цілей (У. Глюк)».

М. Портер пропонує розглядати стратегію як аналіз внутрішніх процесів та взаємодій між різними складовими організацій для того, щоб визначити, як і де додається цінність. При цьому стратегія – це позиціонування організації щодо галузевого середовища.

Р. Кох дає таке визначення стратегії: «стратегія – це комерційна логіка бізнесу, яка визначає, за рахунок чого компанія може отримати конкурентні переваги і тому мати своє місце під сонцем».

К. Маркідес вказує на неоднозначність трактування цього терміна, вважаючи, що «стратегія – дуже проста річ, в елементарній формі – це п'ять чи шість творчих ідей, які повідомляють, як компанія планує вести битку з конкурентами в своїй галузі. Це не план, не звіт на сто аркушів, не бюджет і не ціль, а усього п'ять чи шість творчих ідей» [13].

І. Ансофф, розглядаючи стратегію як набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності, до набору правил відносить:

1. Правила, використовувані при оцінці результатів діяльності фірми в сьогоденні і в перспективі.
2. Правила, за якими складаються відносини фірми з її зовнішнім середовищем.
3. Правила, за якими встановлюються відносини і процедури усередині організації.
4. Правила, за якими фірма веде свою повсякденну діяльність [1].

Доцільно акцентувати увагу на неоднозначності і особливості трактування досліджуваної категорії П. Дойлем та П. Друкером. П. Дойль зазначає, що стратегія – це комплекс прийнятих менеджментом рішень

по розміщенню ресурсів підприємства та досягненню довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках. Отже, стратегія встановлює напрями діяльності підприємства – в які конкретні товари і ринки компанія направляє грошові та трудові ресурси, а також як саме це буде зроблено, тобто яким чином буде організована робота по формуванню споживчих переваг в даній галузі [8].

П. Друкер розглядає стратегію, як спосіб реалізації теорії бізнесу в практичній діяльності. Мета практичної діяльності – забезпечити організації можливість досягнути бажаних результатів в неконтрольованому середовищі, тому що стратегія дозволяє організації усвідомлено шукати і використовувати на користь собі будь-які сприятливі збіги обставин. Крім того, стратегія – це найкращий спосіб перевірки теорії бізнесу. Якщо стратегія не забезпечує досягнення запланованих результатів, це перша серйозна ознака того, що настав час переглянути теорію бізнесу [9].

Д. Барні вважає стратегію моделлю розміщення ресурсів, яка дозволяє фірмам продовжувати чи вдосконалювати свою діяльність [12].

На думку Г. Хемел, К. Прахалад сутність стратегії полягає у створенні майбутньої конкурентної переваги швидше, ніж ваші конкуренти скопіюють те, що ви використовуєте сьогодні, а Ш. Остер асоціює стратегію з зобов'язанням діяти певним чином: таким, а не іншим [6].

Досить неординарної позиції дотримується П. Вейс при визначенні сутності категорії «стратегія». На думку вченого, стратегія – це:

- ініціатива, прояв лідерства (вона є проявом лідерства навіть у тому випадку, коли дану стратегію вже не раз використовували в тих або інших організаціях);
- складна система визначень того, що повинно бути зроблено;
- декларація про наміри зробити певний вибір в майбутньому, коли будуть досягненні моменти, що надають право вибору.

Сатналайнені Т. розглядає стратегію як поєднання (відповідність) ресурсів і навичок організації, з одного боку, і можливостей, ризику, що виходять з навколишнього середовища, з іншого боку, діючи в дійсному і майбутньому, при якому організація сподівається досягнути своєї основної мети.

Азарова Т.В., Абрамов Л.К. вбачають в стратегії базове ноу-хау, основний метод виконання завдання (основний вибір, який роблять для того, щоб керувати використанням ресурсів і щоденною діяльністю) [21].

На думку Соловйова В.С, стратегія – напрямок до досягнення мети – це, перш за все, абстрактні розумові конструкції, задум в формі певних програм послідовного поетапного досягнення мети, що передують реальним діям [19].

Дунаєв О.М. зазначає, що стратегія – це система пріоритетів, яка включає створення і утримання конкурентних переваг на ринку, своєрідна «модель дій», необхідна для досягнення поставлених цілей і завдань шляхом координації та розподілу ресурсів на ринку товарів і послуг. Стратегія визначає пріоритетні цілі розвитку компанії і являє собою сукупність взаємопов'язаних за завданнями, термінами здійснення і ресурсів цільових програм, окремих проектів і програмних заходів, що забезпечують ефективне вирішення системних соціально-економічних проблем [10].

Сич Є.М., Пилипенко О.В., Стасишен М.С. досить деталізовано формулюють сутність стратегії:

1. Стратегія – це генеральна програма дій, що виявляє пріоритети проблем та ресурси для досягнення основної мети. Вона формулює головні цілі та основні шляхи їх досягнення таким чином, що підприємство отримує єдиний напрям руху. Практично на підприємстві стратегія має вигляд плану управління підприємством, спрямованого на зміцнення його позицій та досягнення передбачених цілей.

2. Стратегія – визначення та зміцнення унікальної позиції підприємства, вирішення компромісів і оптимальний набір видів діяльності, що забезпечує зміцнення його позицій, задоволення потреб споживача, в якому знаходиться підприємство [18].

Професор Бриндзя З.Ф., цитуючи Свечина А. про те, що стратегія починається там, де видно низку послідовних цілей, етапів та досягнення кінцевих цілей, акцентує увагу на тому, що стратегія певним чином співвідноситься з категорією «розвиток». І тому, суть стратегії полягає в обґрунтуванні напряму конкретної діяльності на певному етапі, а процес її формування та впровадження є передумовою для підтримання стабільного ефективного розвитку [4].

Виханський О.С. наголошує на існуванні двох протилежних поглядів на розуміння стратегії. Розуміння стратегії, яке існувало в системах з централізованою плановою економікою (точно визначається кінцевий стан, якого потрібно досягти через тривалий проміжок часу і складається план досягнення мети, з розбивкою по тимчасовому інтервалу). При такому розумінні, стратегія – це конкретний довгостроковий план досягнення конкретної мети, а вироблення стратегії – це знаходження мети і складання довгострокового плану.

При другому розумінні стратегії, яке і використовується в стратегічному управлінні, стратегія – це довгостроковий якісно певний напрям розвитку організації, що стосується сфери, засобів і форми її діяльності, системи взаємин у середині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі, що приводить організацію до її цілей [5].

Мізюк Б.М. дотримується фактично іншої точки зору при виділенні підходів до трактування даної дефініції. Перший підхід – «стратегія як процес», тобто стратегія повинна передбачувати вихідне становище фірми, відображати кінцеве, бажане положення для фірми, і реально прогнозувати шлях переходу фірми з вихідного положення до кінцевого (бажаного). Другий підхід – «стратегія як результат», визначення стратегії ґрунтується на певному ототожненні мети та стратегії і пов'язане зі встановленням конкретних орієнтирів для здійснення стратегічних орієнтирів. Тобто стратегію ототожнюють з позицією на ринку (конкретизована у певних показниках позиція фірми у зовнішньому середовищі); стратегію розглядають як зразок, до якого прагне наблизитися підприємство; стратегія виступає як ідеальна модель діяльності фірми [15].

Шершньова З.Є., Оборська С.В. у своїх наукових працях виокремлюють дві основні концепції стратегії – філософську та організаційно-управлінську. Філософська концепція наголошує на загальному значенні стратегії підприємства. Стратегію можна розглядати як філософію, якою має керуватися організація, що її має. З цієї точки зору, стратегія – це: позиція, спосіб життя, що не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує на постійний розвиток; інтегральна частина менеджменту, що дозволяє усвідомити майбутнє; процес мислення, інтелектуальні вправи, які потребують спеціальної підготовки, навичок і процедур; відтворювана цінність, що дає змогу досягти найкращих результатів активізацією діяльності всього персоналу. Отже, стратегію можна визначити як шаблон логічної, послідовної поведінки, яка складається на підприємстві свідомо чи стихійно та як найважливіший елемент самовизначення підприємства чи організації.

Організаційно-управлінська концепція стратегії пов'язана з конкретними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності на підприємстві [29].

Існує визначення стратегії як патерна. Відповідно до такого розуміння, стратегія – раніше продумана, обґрунтована послідовність розвитку події [22].

З погляду Немцова В.Д., Довганя Л.Є. стратегія – це багатогранне та дуже ефективне для діяльності організації творіння, яке, між іншим, не є панацеєю від всіх негараздів організації [16]. Сухарев О.С. розуміє стратегією як комплекс функціональних напрямків діяльності підприємства, орієнтуючих всіх його працівників на досягнення загальних значущих цілей організації [23].

Розуміння стратегії як складової частини стратегічного управління, характерне для позиції Тарнавської Н., Напори О., тобто стратегія – компонент стратегічного управління, який визначає масштаби і способи використання ресурсів та інших можливостей підприємства з метою мінімізації загроз для досягнення базового результату [24].

У «Економічній енциклопедії» Мочерного С.В. стратегія підприємства трактується як узагальнена модель дій, спрямованих на досягнення мети через розподіл, координацію та ефективне використання ресурсів; система правил і способів реалізації стратегічної концепції розвитку підприємства [11].

Аналізуючи значні досягнення економічної науки, доцільно також виділити інші погляди стосовно трактування даної дефініції. Окремі автори ототожнюють стратегію з серією рішень, дій, пов'язаних з масштабом дій, характером і цілями [26]; довгостроковим курсом розвитку фірми, способом досягнення цілей, який вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями в межах своєї політики (Шершньова З.Є.) [30]; напрямом та способом використання засобів для досягнення поставленої цілі [28].

Провівши дослідження поглядів вчених, можна виділити основні позиції відносно трактування економічної категорії «стратегія»: план розвитку підприємства (Безпарточний М.Г., Березін О.В., Біла С.О., Виханський О.С., Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Глюк У., Квін Д., Міцберг Г., Стрикленд А. Жд., Томпсон А., Фатхутдинов Р.А., Яшкіна Н.В.); принцип поведінки (Міцберг Г.); позиція на ринку (Міцберг Г.); перспектива (основний спосіб дії організації) (Міцберг Г., Оборська С.В., Шершньова З.Є.); прийом (Міцберг Г.); процес та результат (Мізюк Б.М.); напрям розвитку (Бриндзя З.Ф., Виханський О.С., Соловйов В.С., Сухарев О.С.); набір правил (Ансофф І.); серія рішень (Доль П., Ренделл Р., Фаєр Л.); курс розвитку (Шершньова З.Є., Фатхутдинов Р.А.); програма дій (Ігнат'єва І.А., Пилипенко О.В., Сич Є.М., Стасишен М.С., Фатхутдинов Р.А.), логіка бізнесу (Друкер П., Кох Р.); ідея (Маркідес К.), система пріоритетів (Дунаєв О.М.), ноу-хау (Азарова Т.В., Абрамова Л.К.), модель (Барні Д., Мочерний С.В.).

Різні підходи до трактування стратегії, як економічної категорії, можна пояснити перш за все, еволюційним розвитком процесу управління, тобто менеджменту (поточне планування та бюджетування – довгострокове планування – стратегічне планування – стратегічне управління – стратегічне підприємництво).

Визначення терміну «стратегія» постійно модифікуються, але головне призначення досліджуваної категорії радикально не змінюються і проявляються в тому, що стратегія є системою досягнення мети діяльності підприємства; виступає способом встановлення взаємодії фірми із зовнішнім середовищем; стандартом, котрий визначає успішний розвиток і дає змогу оцінити досягнуті результати; сприяє підвищенню конкурентоспроможності, посилення позиції на ринку суб'єкта

господарювання та покращення його фінансового стану. Тобто, стратегія спрямована на підвищення цінності підприємства.

На нашу думку, на сьогодні доцільно змінити підхід до трактування сутності стратегії. Оскільки сучасні економічні процеси, які відбуваються в нашій державі і в цілому у світі, вимагають застосування нових напрямків розвитку економіки. Нові методи розвитку підприємств повинні будуватися на поєднанні (симбіозі) гуманітарних, інженерних та економічних напрямків.

Виведення економіки з кризового стану та її подальший розвиток потребує нових шляхів, одним з яких має стати не звичайне запровадження поетапних програм подолання проблем на основі короткострокових тактичних заходів, а створення нової системи суспільно-економічних відносин, яка б базувалась на засадах «когнітивної економіки» [7].

Враховуючи необхідність кардинальних економічних перетворень, доцільно стратегію розглядати як сукупність методів (традиційних, економіко-математичних, евристичних, специфічних, когнітивних та ін.) моделювання бізнесу підприємства, реалізація яких забезпечить зниження рівня невизначеності розвитку підприємства і сприятиме зміцненню конкурентоспроможності та підвищенню цінності суб'єкта господарювання в ринкових умовах.

Відповідно до запропонованого визначення, стратегія повинна передбачити чітке формулювання завдання та мети моделювання; враховувати потенціал підприємства відносно досягнення спланованої мети; відображати творчий пошук підходів у взаємозв'язку внутрішніх та зовнішніх факторів досягнення мети; враховувати діючі соціально-економічні пріоритети зовнішнього середовища, визначати шляхи, механізми реалізації завдань у процесі досягнення поставленої мети.

Висновки з даного дослідження. Проведені дослідження дають можливість зробити висновок, що стратегія являється важливою економічною категорією. Підтвердженням даного факту є наявність значної кількості наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Запропоновані визначення обґрунтовані, мають право на існування, додають важливі елементи до розуміння дефініції «стратегія» і сприяють чіткому уявленню про необхідність, актуальність застосування даного інструменту розвитку бізнесу в ринкових умовах.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление [Электронный ресурс] / И. Ансофф. – Режим доступа: http://www.koob.ru/ansoff_igor/. – Название с экрана.
2. Березін О.В. Стратегія підприємства: навчальний посібник / О.В. Березін, М.Г. Безпарточний. – К. : Ліра-К, 2010. – 224 с.
3. Біла С.О. Інституційні пріоритети формування стратегії регіонального розвитку [Електронний ресурс] / С.О. Біла // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журн. / гол. ред. О.П. Степанов. – К., 2010. – № 2. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sru/2010_2/.
4. Бриндзя З.Ф. Стратегія формування економічних відносин в сільськогосподарському землекористуванні / З.Ф. Бриндзя, Ю.А. Стельмашук // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 160-164.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 1998. – 296 с.
6. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: навчальний посібник / П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н.В. Яшкіна. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Алерта, 2007. – 478 с.
7. Давиденко В.В. Передумови розвитку «когнітивної економіки» в Україні [Електронний ресурс] / В.В. Давиденко, К.О. Бояринова // Проблеми системного підходу в економіці : Електронне наукове фахове видання. – 2009. – № 1. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2009_1/Davidenko_109.htm
8. Дойль П. Менеджмент. Стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб.: «Питер», 1999. – 559 с.
9. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке [Электронный ресурс] / Питер Друкер // Друкер П. Базовый курс менеджмента / Питер Друкер. – Режим доступа: <http://mgt-edu.ru/11-11.php>.
10. Дунаев О. Стратегия – это искусство, без которого не удержат бизнес [Электронный ресурс] / О. Дунаев // Логинфо. – 2012. – № 12 (151). – Режим доступа: <http://loginfo.ru/issue/94/1226>. –
11. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 3 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
12. Значение стратегии (определение стратегии) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://strateg.org/znachenie-strategii.html>. – Название с экрана.
13. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент : підручник / І.А. Ігнат'єва. – К. : Каравела, 2012. – 480 с.
14. Менеджмент: стратегии, с которыми побеждают [Электронный ресурс] / П. Шеремета, К. Облой, И. Адизес, Г. Рейтер [и др.]; сост. А. Мальцева, 2006. – 315 с. – Режим доступа: // <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=3576975>.

15. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: підручник / Б.М. Мізюк. – Львів : Магнолія-2006, 2009. – 544 с.
16. Нємцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Нємцов, Л.Є. Довгань. – К., 2002. – 560 с.
17. Райковська І.Т. Критичний огляд сучасних методик стратегічного аналізу / І.Т. Райковська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1 (59). – С. 172-178.
18. Сич Є.М. Стратегічний аналіз: навч.-метод. посіб. / Є.М. Сич, О.В. Пилипенко, М.С. Стасишен. – К.: Каравела, 2010. – 304 с.
19. Соловьев В.С. Стратегический менеджмент / В.С. Соловьев. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 448 с.
20. Стратегія [Електронний ресурс] // Вікіпедія: Вільна енциклопедія. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F>.
21. Стратегічне планування діяльності НДО / Т.В. Азарова, Л.К. Абрамов. – Кіровоград: ЦПТІ, 2000. – 76 с.
22. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения [Электронный ресурс] / Генри Минцберг [и др.]. – Режим доступа: http://www.uamconsult.com/book_458_chapter_25_Glava_5.html. – Название с экрана.
23. Сухарев О.С. Стратегия и тактика управления фирмой: учеб. пособие / О.С. Сухарев. – М.: Изд-во «Палеотип», 2006. – 216 с.
24. Тарнавська Н.П. Стратегічний менеджмент. Практикум: навчальний посібник / Н. Тарнавська, О. Напора. – Тернопіль: Карт-бланш – К.: Кондор, 2008. – 287 с.
25. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – 12-е изд.: пер. с англ. / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Издательский дом «Вильямс». – 2006. – 928 с.
26. Фазй Л. Курс MBA по стратегическому менеджменту: пер. с англ. / Лайм Фазй, Роберт Рэнделл. – М.: Альпи на Паблшер, 2002. – 608 с.
27. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
28. Фінансовий інжиніринг: навчальний посібник / за ред. О.М. Сохацької. – К.: Кондор, 2011. – 660 с.
29. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: навч. посібник / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 348 с.
30. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – [2-е вид. перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК.658:338.439.62

Жовковська Т.Т.,
к.е.н., доцент кафедри фундаментальних дисциплін
Чортківський інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільський національний економічний університет

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Постановка проблеми. Потенціал підприємств харчової промисловості можна визначити як сукупність реалізованих і нереалізованих можливостей ресурсної бази та адміністративної компетенції підприємства створювати результат для зацікавлення споживчих осіб за допомогою бізнес-проектів. В сучасних умовах маркетингові складові потенціалу підприємства є вирішальними, так як справляють вплив і на розвиток основних виробничих чинників, і на ефективність функціонування економічної системи загалом.

Маркетинговим потенціалом підприємства прийнято вважати можливості його дій в умовах ринкового середовища стосовно виконання завдань із задоволення потреб споживачів та найбільш ефективного використання наявних і залучених ресурсів в межах поставлених його менеджментом цілей і обмежень, що встановлюються ринком [1].

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Дослідженням проблем оцінювання маркетингового потенціалу господарських суб'єктів і високотехнологічного розвитку зокрема харчової промисловості, присвячено наукові праці зарубіжних та вітчизняних науковців І.З. Должанського,

Л.А. Мороза, С.С. Гаркавенко, О.С. Белоусової, Е. Майбороди, А.І. Ільїна, А.А. Мазаракі, М. Бейкера, Ф. Котлера, А. Павленко, Л. Балабанової, М. Сичевського, Т.Л. Мостенської, Д.Ф. Крисанова, Л. Федулової та ін. Використання маркетингових стратегій є вагомим впливом на успішну діяльність та розвиток підприємства, яке прагне отримувати прибуток. Формування прибутку, в свою чергу, залежить від споживачів продукції. Серед інших внутрішніх факторів впливу на формування споживчого попиту слід виділити фінансово-економічний стан підприємства, техніко-технологічний рівень виробництва, технічний рівень та якість продукції.

Сучасні умови господарювання промислових підприємств визначають необхідність удосконалення виробництва та збуту продукції в напрямі адаптації їх до потреб ринку. Особливістю підприємств харчової промисловості є багато стадійність виробничого процесу, безпосередня залежність від постачальників сировини, сезонність тощо.

Традиційно маркетингову політику розглядають як процес управління потоками товарів і послуг від місць виробництва до місць використання чи споживання. Узагальнено «... маркетингова політика – це комплекс заходів і відповідних операцій, спрямованих на ефективне планування, організацію, регулювання та контроль доставки продукції й послуг споживачам з метою задоволення їх потреб та отримання прибутку» [2].

Віддаючи належне науково-практичній значущості праць учених, слід відмітити, що проблема методики оцінювання стану маркетингової діяльності підприємств харчової промисловості потребує постійного системного вивчення.

Постановка завдання. Оптимальне поєднання маркетингових інструментів і різних стратегій маркетингу (товарної, збутової, цінової, комунікаційної) дозволяє забезпечити споживчий попит на продукцію, підтримувати її конкурентоспроможність та розвиток підприємства загалом. На багатьох підприємствах галузей харчової промисловості стратегічний маркетинг сьогодні ще, на жаль, перебуває на стадії впровадження. Тому при дослідженні методики оцінювання стану маркетингової діяльності ми повинні: визначити сутність маркетингової політики та маркетингового потенціалу підприємства; дослідити взаємозв'язок між збутовою діяльністю підприємств харчової промисловості та маркетинговим потенціалом; розглянути ефективність збутової діяльності підприємств за допомогою теоретичних аспектів; провести дослідження стану маркетингової діяльності підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збутова політика підприємства є комплексом заходів, спрямованих на організацію дієвої та результативної збутової мережі з метою підвищення ефективності продажу продукції. Вона має органічно та ефективно поєднуватись з іншими комплексами маркетингу: ціновою, товарною та політикою просування. Сучасний етап розвитку методики маркетингу передбачає формування двох аспектів. Перший – передбачає створення системи заходів з раціонального розподілу та реалізації продукції. Другий визначає збутову діяльність підприємств харчової промисловості як систему заходів з ефективного фізичного переміщення продукції.

Зазвичай проведення аналізу збутової діяльності на підприємстві починають з діагностики кон'юнктури ринку. Цей етап дає змогу оцінити перспективи розвитку підприємства та уточнити заплановані розміри торгівельного обороту (оптимізувати програму продажів). Наступним кроком діяльності є аналіз цінової політики як ринку в цілому, так і сегментів споживання. Не менш важливим етапом є оцінювання конкурентоспроможності підприємства та дослідження його стану на ринку. Оцінкою ефективності маркетингових заходів виступає реальний продаж підприємствами своїх продуктів. Ефективність збутової діяльності безпосередньо залежить від ринків збуту, адже від них залежать обсяг продажу, середній рівень цін, виручка від реалізації продукції, сума отриманого прибутку тощо. Тому за пріоритети методики оцінювання маркетингової діяльності підприємств харчової промисловості приймемо аналіз ринку збуту:

- визначення факторів, що впливають на зміну споживчого ринку;
- дослідження показників факторів, що впливають на збут товарної продукції;
- ефективність функціонування (прибутковість або збитковість).

В сучасній ринковій системі господарювання боротьба підприємств за ринки збуту вважається основною рушійною силою, а забезпечення конкурентоспроможності підприємств на внутрішніх та зовнішніх ринках – запорукою ефективності функціонування економіки держави.

Конкурентоспроможність підприємств з виробництва продовольчих товарів – це не тільки конкурентоспроможність продукції, що випускається, але і можливість реалізувати таку продукцію на конкурентних вітчизняних або міжнародних ринках за рахунок досягнення та реалізації конкурентних переваг з урахуванням змін ринкового середовища (враховуючи сезонні зміни попиту). Конкурентоспроможність продукції визначається її технічними, якісними, смаковими, ергономічними та іншими характеристиками, які повинні відповідати або перевищувати рівень аналогічних показників продукції конкурентів, мати більш низьку ціну та економічну привабливість для споживача.

Розвиток підприємств харчової промисловості базується на формуванні споживчого попиту, котрий можливий лише за рахунок інноваційного розвитку, під яким фахівці розуміють закономірні зміни в діяльності підприємства, пов'язані зі створенням удосконалених конкурентоспроможних технологій, впроваджених у виробництво продукції (або послуг), що мають попит на ринку, а також зміни в організаційно-технічних рішеннях виробничого, комерційного чи іншого характеру, які знайшли застосування у практичній діяльності і суттєво покращують структуру та якість виробництва. Варто зазначити що на світовому ринку інновацій активність промислових підприємств України має суттєву тенденцію до зниження. Для прикладу, у 2009 р. інноваційною діяльністю займалися 9,9%, у 2012 р. 7,2% підприємств [3]. Інноваційну діяльність вітчизняних підприємств стримують такі чинники, як відсутність фінансування, інфляція, високі ставки на позичкові кошти, нестабільність політичної ситуації, недосконалість законодавства, недостатність інформації про ринки збуту. Хоча частка витрат на маркетинг і рекламу в структурі інновацій України зростає, але має місце стагнація інноваційної сфери та прогресуюче відставання від розвинутих країн [4].

Слід особливо наголосити на тому, що використання тих або інших знань у виробничих цілях мотивується перш за все можливістю отримання підприємством прибутку, що можливо лише при наявності попиту на вироблені товари (послуги). Пропонуємо схему впливу споживчого попиту на розвиток підприємства (рис. 1).

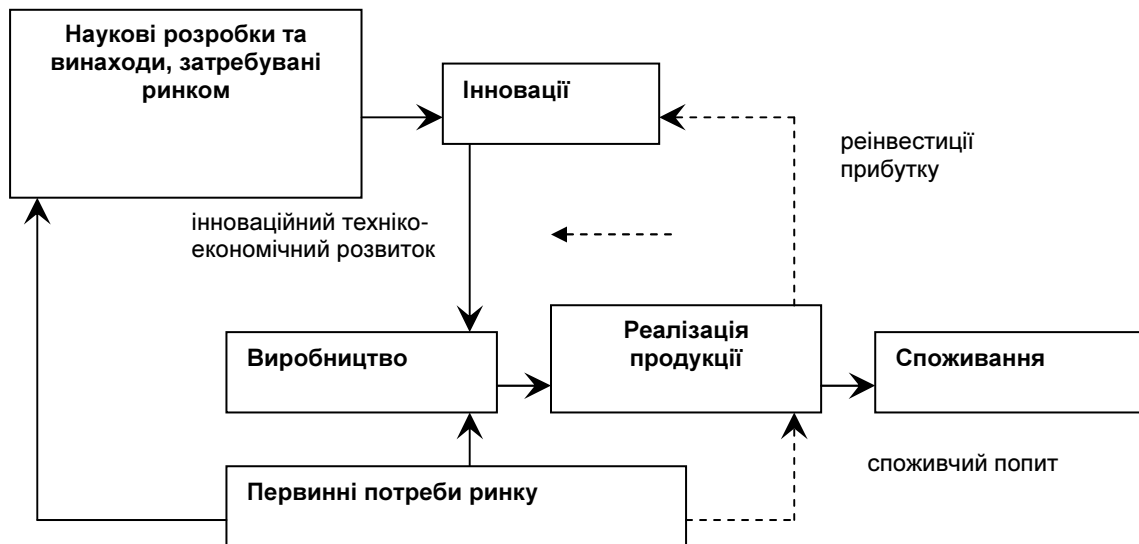


Рис. 1. Схема впливу споживчого попиту на розвиток виробництва продукції

Джерело: власна розробка

Використання маркетингових стратегій є вагомим впливом на успішну діяльність та розвиток підприємства, яке прагне отримувати прибуток. Формування прибутку, в свою чергу, залежить від споживачів продукції. Серед інших внутрішніх факторів впливу на формування споживчого попиту слід виділити фінансово-економічний стан підприємства, техніко-технологічний рівень виробництва, технічний рівень та якість продукції [5].

Більшість підприємств харчової промисловості потребують докорінного оновлення матеріально-технічної бази, високопродуктивного устаткування і новітніх технологій, забезпечення кваліфікованою робочою силою та якісною кадровою підготовкою відповідно до сучасних світових вимог інженерно-технічного персоналу. Найгострішими проблемами розвитку підприємств харчової промисловості сьогодення виступає розбалансованість галузі промислового виробництва: диспропорція забезпечення потреби в основних засобах та їх зношеності, цінова політика на різну продукцію харчування, недостатність ресурсно-виробничого потенціалу, слабкий розвиток інфраструктури ринку.

Важливим інструментом оцінки маркетингової діяльності підприємств харчової промисловості та базою стратегічного аналізу є сегментація споживчого ринку. Сегментація має за мету виділення об'єкту дослідження і планування діяльності підприємства найбільш доречним способом стосовно здійснення стратегічного вибору. Але в міру насичення ринків та розвитку конкуренції такий підхід є частково хибним, оскільки існують інші фактори успішної діяльності за методом ринково-продуктивного підходу.

Можна привести приклади ключових компонентів успіху у співвідношенні попиту та пропозиції ринкової системи, що стали базовими для підприємств харчової промисловості при виборі стратегічної сегментації (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика сегментації ринку

Сегментація маркетингу	Стратегічна сегментація
Певний вид діяльності	Всі напрями сукупної діяльності
Покупці поділені на групи з однаковими потребами та купівельною спроможністю у певному періоді	Поділ напрямків на однорідні групи: - за технологією; - однаковими риками; - однаковою групою конкурентів; - однаковими технічними напрямками
Адаптація виробів до вимог споживачів, виділення першочергових цілей. Змінність виробництва у короткостроковому часі	Встановлення можливостей для придбання нових напрямків діяльності та розвитку чи відмови від поточних

Джерело: власна розробка

Зазвичай тільки індивідуальний підхід підприємства до кожного із запропонованих підходів дозволить сформувати успішний стратегічний вибір.

Українські виробники підприємств харчової промисловості застосовують різні стратегії розвитку, особливо інноваційні: продуктові, ресурсні, функціональні, організаційно-управлінські (актуальними на сьогодні є бізнес-стратегії, спрямовані на створення і реалізацію нової продукції, технології, послуг, створення нових торгових марок, стратегії соціально-етичного маркетингу тощо). Для прикладу соціальний маркетинг виступає у суспільстві як соціально-маркетингова, ефективна управлінська технологія, що формує маркетингові механізми, притаманні матеріальній та нематеріальній сфері суспільного виробництва [6].

Використання маркетингових стратегій дозволяє підприємству позиціонуватися на ринку за ознаками якості продукції та послуг, частково забезпечувати конкурентні переваги, сприяти лідерству в цінах.

Висновки з даного дослідження. Харчова промисловість України є важливою складовою національної економіки. Сьогодні вона входить у першу п'ятірку галузей по наповненні державного бюджету. На споживання продукції галузі припадає близько 60% особистого споживання матеріальних благ населення. Протягом останніх десяти років – забезпечує одні з найвищих темпів росту індексів промислового виробництва серед усіх інших галузей економіки (10,2%) [7].

Однак аналіз фінансово-господарської діяльності свідчить про їх нелегкий фінансовий стан, хоч за період 2009-2012 рр. частка підприємств галузі, які отримали прибуток зросла з 58,6% до близько 63%. Проте має місце скорочення підприємств, які отримали збиток (для прикладу 2009 р. – 41% і 39,8% у 2012 р.).

Незаперечним є факт докорінного оновлення та реконструкції більшості підприємств промислового виробництва, державної підтримки та використання інноваційних стратегій через передбачення системи організаційно-економічних заходів по впровадженню останніх науково-технічних досягнень. Харчова промисловість виступає одним із лідерів серед промислових галузей у здійсненні продуктових інновацій. Інноваційна діяльність у галузі спрямована на використання результатів наукових досліджень з метою вдосконалення технологічних процесів, оновлення, розширення та поліпшення якості товарів. Цей тип діяльності повинен включати маркетингові дослідження ринків збуту, формування попиту на нові продукти, пошук партнерів по впровадженню та фінансуванню інноваційних проектів [8]. При формуванні маркетингової стратегії збуту доцільно враховувати особливості ринку продовольчих товарів, дослідити стан торгівельно-посередницької діяльності. Якщо підприємства мають за намір у своїх маркетингових діях використовувати стратегію просування товару, – тоді варто співставити розміри бюджету із життєвим циклом продукту.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що одним із основних факторів забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств є створення та впровадження ефективної маркетингової політики з врахуванням маркетингового потенціалу та використання стратегій маркетингу.

Література

1. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства / Л.В. Балабанова, Р.В. Мажинський. – К.: Професіонал ВД, 2006. – 288 с.
2. Маркетинг для магістрів: навч. посіб./ за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2007. – 928 с.

3. Статистичний щорічник України за 2008 рік / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К. : Держ. ком. статистики України, 2009. – С. 213.
4. Тарнавська Н. Інноваційне забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання України/ Н. Тарнавська. // Економіст. – 2007. – № 10.
5. Жовковська Т.Т. Розвиток підприємств з виробництва продовольчих товарів на основі формування споживчого попиту (на прикладі підприємств пиво безалкогольної галузі) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Т.Т. Жовковська ; Київ. нац. ун-т харч. технологій. – К., 2010. – 19 с.
6. Дубовик Т.В. Соціально-етичний маркетинг підприємств / Дубовик Т.В. Буцацька І.О. // Держава та регіони. – 2011. – № 3.
7. Концепція Державної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.in.gov.ua>.
8. Крисанов Д.Ф. Харчова промисловість України в контексті розвитку національної інноваційної системи [Текст] / Д.Ф.Крисанов, К.О.Бужинська // Вісник Хмельницького національного університету. – Т.1. – 2009. – №5.

УДК [338.5: 338.43] (477)

Кибиш Г.П.,
асистент кафедри економіко-математичного моделювання
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ З УРАХУВАННЯМ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ

Постановка проблеми. Ціна в ринковій економіці є важливим регулятором її розвитку. Для виробників і споживачів – це той орієнтир, який дає змогу приймати правильні рішення: що саме виробляти, коли виробляти і скільки, що і скільки купувати. Так, зростання ціни стимулює виробника збільшувати виробництво товару, задовольняючи тим самим попит споживачів. Якщо кількість споживачів, які хочуть і можуть купити цей товар за підвищеною ціною, стабілізується, настає рівновага на ринку між попитом і пропозицією.

У встановленні ціни на сільськогосподарську продукцію також важливу роль відіграють і самі підприємства, які використовуючи різні методи ціноутворення, ще до початку реалізації продукції, враховуючи її якісні характеристики, маючи розрахункову величину витрат, знаючи ціни конкурентів і споживчий попит на ринку, починають формувати вихідну ціну. За такою початковою ціною продукція надходить на ринок, де в процесі купівлі-продажу під впливом співвідношення між попитом і пропозицією встановлюється остаточна ціна реалізації сільськогосподарської продукції.

Проте ефективне сільськогосподарське виробництво вимагає періодичної модернізації та технічного переоснащення виробництва, запровадження нових технологій, поліпшення якості ґрунтів, підвищення продуктивності праці тощо. Для цього необхідними є довгострокові кредитні ресурси, які на сучасному етапі розвитку економіки України, отримати досить проблематично. Це пов'язано, насамперед, з високим ризиком цього бізнесу, низькою кредитоспроможністю підприємств, низькою якістю та ліквідністю застави, що сільськогосподарські підприємства можуть запропонувати комерційним банкам, відсутністю механізмів іпотечного кредитування в галузі, відсутністю послідовної державної політики з розвитку сільського господарства та належного страхування, невеликими розмірами кредитних спілок у сільській місцевості, а також недосконалістю законодавчих механізмів [1].

Таким чином, актуальності набуває аналіз методів ціноутворення на сільськогосподарську продукцію з урахуванням усіх витрат, включаючи витрати на погашення кредиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ціноутворення та формування цінового механізму АПК постійно знаходяться у центрі уваги науковців. Наприклад, питання ціноутворення на сільськогосподарську продукцію розглядаються у роботах П.Т. Саблука [2], І.І. Лукінова [3], О.М. Шпичака, В.П. Ситника [4], Б.Й. Пасхавера [5], О.Г. Шпикуляка [6], О.О. Сторожука, Ю.С. Коваленка, В.Г. Ткаченко, В.Я. Месель-Веселяка [7], В.Я. Щербакова, В.С. Шебаніна, Я.К. Білоусько, В.І. Бойка, С.В. Гаркавенка, Ф.І. Євдокимова, М.І. Маліка тощо. Питання кредитування підприємств сільськогосподарського призначення, аналіз моделей, механізмів та особливостей кредитного забезпечення агроформувань розкривали у своїх працях такі вчені як В.М. Алексійчук, І.М. Барановський, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, В.Д. Лагутін, В.Г. Ткаченко, А.В. Чупис та багато інших. Вони збагатили економічну науку глибокими, фундаментальними ідеями,

які стали фактором нових світоглядних орієнтацій. Проте, актуальним і досі залишається питання формування ціни на сільськогосподарську продукцію з врахуванням усіх витрат, включаючи витрати на оплату кредиту. Все це зумовило необхідність проведення подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз проблем становлення ціни на сільськогосподарську продукцію, побудова моделі формування собівартості сільськогосподарської продукції з урахуванням кредитних платежів, встановлення ціни агрегованої сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провідне місце в методології ціноутворення належить визначенню методів формування ціни, які є найбільш адекватним відображенням реальних економічних відносин і виконують функцію регулятора виробництва та обігу товарів, активно впливають на суспільно необхідні витрати.

До поширених методів визначення ціни залежно від витрат належать: метод повних витрат; метод прямих витрат; метод граничних витрат; метод обліку рентабельності інвестицій; метод надбавки до ціни; метод на основі аналізу беззбитковості [8].

Методика розрахунку цін на основі повних витрат є однією з найбільш розповсюджених серед підприємств України, оскільки досить проста і зручна. Крім того, вона забезпечує:

1) зниження цінової конкуренції (при використанні даного методу більшістю підприємствами галузі, ціни на продукцію будуть майже однаковими, що зводить до мінімуму цінову конкуренцію);

2) рівність покупців і продавців (при високому попиті продавці не збагачуються за рахунок покупців, проте отримують справедливую норму прибутку);

3) простоту застосування для виробників та прозорість для споживачів і контролюючих органів.

Суть *методу повних витрат* полягає в розрахунку суми сукупних витрат, які враховують змінні та постійні витрати і прибутку, який очікує отримати підприємство. Якщо підприємство відштовхується від певного відсотку рентабельності виробництва продукції, то розрахунок ціни може бути проведений за наступною формулою [9]:

$$P = Z \cdot \left(1 + \frac{\Pi}{100} \right), \quad (1)$$

де P – ціна продажу; Z – собівартість одиницю продукції; Π – очікувана норма прибутку (у відсотках).

Як відомо, собівартість вирощування сільськогосподарських культур складається із витрат на закупівлю насіння, мінеральних та органічних добрив, засобів захисту рослин, паливно-мастильних матеріалів, витрат на заробітну плату, послуги сторонніх підприємств, організацію виробництва та управління, орендну плату за землю, амортизаційні відрахування та інші витрати [10]. Також до складу собівартості варто віднести плату за кредит, тоді її можна подати у вигляді такої формули

$$Z = B_1 + B_2 + B_3 + B_4 + B_5 + B_6 + B_7 + B_8 + B_9 + B_{10}, \quad (2)$$

де Z – собівартість, грн.; B_1 – витрати на закупівлю насіння, грн.; B_2 – витрати на закупівлю органічних і мінеральних добрив, грн.; B_3 – витрати на закупівлю засобів захисту рослин, грн.; B_4 – витрати на паливно-мастильні матеріали, грн.; B_5 – витрати на заробітну плату, грн.; B_6 – витрати на амортизацію, капітальний ремонт та технічне обслуговування, грн.; B_7 – транспортні витрати, грн.; B_8 – витрати на організацію виробництва та управління, грн.; B_9 – кредитні платежі, грн.; B_{10} – інші матеріальні витрати, грн.

Витрати на закупівлю насіння B_1 залежать від норми висіву насіння, його ціни та площі посіву, що виражається формулою:

$$B_1 = S \cdot \mu_n \cdot P_n, \quad (3)$$

де S – площа, га; μ_n – норма висіву насіння, кг/га; P_n – ціна насіння з урахуванням їх доставки, грн./кг. У технологічних картах передбачено використання 20 % купленого насіння (еліта, 1 репродукція) і 80 % насіння власного виробництва.

Витрати на органічні та мінеральні добрива B_2 залежать від цін на азото-, фосфоро- та калієвмісні мінеральні добрива, вартості гною та гноівки і витрат на їх доставку, норму внесення добрив, та площу, на якій вони будуть вноситься. Вони визначаються за формулою:

$$B_2 = S \cdot (\eta_a \cdot P_a + \eta_\phi \cdot P_\phi + \eta_\kappa \cdot P_\kappa + \eta_o \cdot P_o), \quad (4)$$

де $\eta_a, \eta_\phi, \eta_\kappa, \eta_o$ – норма внесення азото-, фосфоро- та калієвмісних мінеральних добрива, органічних добрив відповідно, кг/га, т/га; $P_a, P_\phi, P_\kappa, P_o$ – вартість азото-, фосфоро- та калієвмісних мінеральних добрива, а також органічних добрив відповідно з урахування їх доставки, грн./кг, грн./т.

Методика визначення норм внесення мінеральних та органічних добрив залежно від родючості ґрунту та планової врожайності вказуються у технологічних картах вирощування сільськогосподарських культур.

Витрати на засоби захисту рослин B_3 залежать від норми внесення пестицидів, їх вартості та площі внесення, що визначається формулою:

$$B_3 = S \cdot \left(\sum_{j=1}^n \eta_j \cdot P_j \right), \quad (5)$$

де η_j – норма внесення j -го пестициду, кг/га; P_j – ціна j -го пестициду з урахування його доставки, грн./кг; $j = \overline{1, n}$ – види пестицидів.

Витрати на паливно-мастильні матеріали B_4 визначаються як сума добутку витрат палива за видами робіт на вартість паливно-мастильних матеріалів (дизпалива, моторної, трансмісійної, індустріальної оливи, пластичного та консерваційного мастила), тобто

$$B_4 = \sum_{c=1}^n \zeta_c q_c P_{nm_c}, \quad (6)$$

де ζ_c – норма витрат палива на одиницю об'єму роботи, л/га тощо; q_c – об'єм роботи, га тощо; P_{nm_c} – ціна паливно-мастильних матеріалів, грн.; $c = \overline{1, n}$ – вид роботи.

Норма витрат палива на одиницю об'єму роботи визначається із збірників нормативів витрат палива на окремі види робіт. Ціна на паливно-мастильні матеріали залежить від вартості дизпалива, моторної, трансмісійної, індустріальної оливи, пластичного та консерваційного мастила.

Витрати на заробітну плату робітників, що були задіяні при вирощуванні певної культури, визначається як сума зарплати механізаторів та робітників ручної праці. Їх зарплата, в свою чергу, залежить від норми виробітку робітника, годинної тарифної ставки та розміру нарахувань на зарплату

$$B_5 = \tau_m \cdot n_m \cdot k_m + \tau_p \cdot n_p \cdot k_p, \quad (7)$$

де τ_m і τ_p – годинна тарифна ставка механізатора і робітника ручної праці відповідно, грн.; n_m і n_p – кількість відпрацьованих нормозмін механізатором і робітником ручної праці відповідно; k_m і k_p – коефіцієнт нарахувань на заробітну плату механізатора і робітника ручної праці відповідно ($k > 1$ – додаткова зарплата). При цьому оплата праці визначається виходячи з мінімальної заробітної плати, встановленої на 01.01.2013 рік (1147 грн.). Цю заробітну плату повинні одержувати працівники, зайняті на ручних роботах в рослинництві, що виконують роботу за першим тарифним розрядом. Для визначення тарифних ставок інших розрядів використовуються міжрозрядні коефіцієнти. Додаткова оплата праці встановлюється залежно від фінансового стану підприємств.

Витрати на амортизацію, капітальний ремонт та технічне обслуговування B_6 визначають як суму добутку балансової вартості трактора чи сільгоспмашини, відрахувань на амортизацію, капітальний ремонт (для сільськогосподарських машин не визначається) та технічне обслуговування і кількості тракторів та сільгоспмашин:

$$B_6 = \frac{1}{100\psi} \left(\frac{\sum_{j=1}^n \theta_{m_j} \cdot n_{m_j} \cdot A_{m_j} \cdot \omega_{m_j}}{\varpi_{m_j}} + \frac{\sum_{i=1}^m \theta_{m_i} \cdot n_{m_i} \cdot A_{m_i} \cdot \omega_{m_i}}{\varpi_{m_i}} \right), \quad (8)$$

де θ_{m_j} і θ_{m_i} – балансова вартість j -го трактора та i -ї сільгоспмашини відповідно, грн.; n_{m_j} і n_{m_i} – кількість тракторів j -го виду і сільгоспмашин i -го виду, шт.; A_{m_j} і A_{m_i} – норми відрахувань на амортизацію j -го трактора та i -ї сільгоспмашини відповідно, %; ω_{m_j} і ω_{m_i} – норми відрахувань на поточний, капітальний ремонт та технічне обслуговування j -го трактора та i -ї сільгоспмашини відповідно, %; ϖ_{m_j} і ϖ_{m_i} – річна завантаженість j -го трактора та i -ї сільгоспмашини відповідно, год.;

ψ – продуктивність агрегату за 1 годину змінного часу, га/год.; $j = \overline{1, n}$ – види тракторів; $j = \overline{1, m}$ – види сільгоспмашин.

Балансова вартість трактора чи сільгоспмашини визначається із прайс-листів заводу-виробника чи фірм, які займаються продажем сільгосптехніки. Кількість тракторів і сільгоспмашин, що застосовуються при вирощуванні сільгоспкультур, також визначена у технологічних картах вирощування відповідних культур. Амортизаційні відрахування визначаються відповідно до тривалості використання об'єктів основних засобів на вирощуванні окремої культури, їх балансової вартості та нормативних відрахувань.

До транспортних витрат B_7 належить вартість послуг власного та залученого автомобільного, тракторного та гужового транспорту

$$B_7 = \sum_{j=1}^n Q_j \cdot P_j, \quad (9)$$

де Q_j – обсяг транспортних робіт, який виконується автомобілями, т.км; P_j – вартість одного тонно-кілометра, грн/т.км.

До B_7 включають також витрати на роботи та послуги власних допоміжних виробництв, які забезпечують виробничі потреби, та вартість послуг виробничого характеру, наданих сторонніми підприємствами, включаючи плату за воду для зрошення й інші послуги, надані водогосподарськими організаціями (крім робіт та послуг, витрати на які включаються до інших статей).

До витрат на організацію виробництва і управління B_8 належать витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи й медичне страхування, оплату службових відряджень апарату управління та спеціалістів галузей (цехів), діляниць, підрозділів тощо, витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальногосподарського призначення, витрати на вдосконалення технології й організації виробництва, витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання загальних приміщень виробничого призначення, витрати на обслуговування виробничого процесу, витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища, інші витрати (витрати від браку, оплата простоїв тощо), плата за оренду землі і майна виробничого призначення, сума нарахованого (внесеного) фіксованого сільськогосподарського податку. В кінці звітної періоду (року) цю суму розподіляють між об'єктами обліку витрат продукції рослинництва пропорційно до площ сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень та перелогів), зайнятих відповідними культурами.

B_9 – кредитні платежі. Їх розмір залежить від моделей кредитування, що застосовує комерційний банк. Наприклад, деякі з моделей довгострокового кредитування мають своєю метою знизити витрати позичальника на початкових етапах погашення кредиту (продовговані кредити). Вони передбачають наявність пільгового періоду, протягом якого виплачуються тільки відсотки по кредиту. Така модифікація корисна для сільськогосподарських підприємств, які очікують на ріст своїх доходів у майбутньому. Інші моделі кредитування дозволяють здійснювати погашення боргу або рівними або спадаючими, як правило, щомісячними платежами. В останні два десятиліття в практику ввійшли складніші моделі погашення боргу: кредити з періодичною зміною відсоткової ставки та зі змінною відсотковою ставкою. Перша з моделей передбачає, що сторони кожні 3-5 років переглядають рівень відсоткової ставки. Це дає можливість частково адаптуватись до умов ринку. Друга з моделей використовує будь-який розповсюджений фінансовий показник або індекс і платежі змінюються разом зі зміною використовуваного показника. Перегляд ставки звичайно здійснюється по півріччях. Щоб зміни ставок не були дуже різкими, передбачаються верхня й нижня межі разових коректив (наприклад, не більше 2%).

Розглянемо три найпростіші моделі довгострокового банківського кредитування [11], в яких передбачено: погашення кредиту однаковими частинами на основі схеми простих і складних відсотків та однаковими сумами основного боргу.

Нехай кредит погашається однаковими платежами на основі схеми простих відсотків. Тоді, при застосуванні даної моделі кредитування, сільськогосподарське підприємство сплачуватиме в t -му періоді (місяці, кварталі, році)

$$V_t = \frac{K_0}{n} \left(1 + i \frac{n+1}{2} \right), t = \overline{1, n} \text{ грн.}, \quad (10)$$

де K_0 – розмір кредиту; $i = \frac{r}{m}$ – відсоткова ставка за конверсійний, як правило, щомісячний

період; r – річна відсоткова ставка, за якою надається кредит; m – кількість нарахувань відсотків за рік (кількість конверсійних періодів); $n = mT$ – загальна кількість платежів; T – термін кредитування (в роках).

При цьому загальна плата за кредит (майбутня вартість кредиту) складатиме

$$W = K_0 \left(1 + i \frac{n+1}{2} \right) \text{ грн.}$$

Якщо основна сума кредиту погашається на основі схеми складних відсотків, то в кожному конверсійному періоді буде внесено платіж $V_t = K_0 \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$, $t = \overline{1, n}$.

І, нарешті, якщо кредит розміром K_0 погашається однаковими сумами основного боргу, то загальний періодичний платіж складатиме $V_t = \frac{K_0}{n} + K_{t-1} \cdot i$, $t = \overline{1, n}$ грн.

Здійснимо розрахунок за даними моделями на основі типових умов надання кредиту комерційним банком. Нехай площа землі сільськогосподарського призначення, що є заставою кредиту, складає 30 га, ринкова вартість якої рівна 600 000 грн. Якщо частка кредиту від ринкової вартості застави складає 60%, то кредит буде надано на суму $K_0 = 360\,000$ грн. Припустимо також, що термін кредиту T складає 5 років при щомісячному нарахуванні відсотків ($m = 12$), а річна відсоткова ставка r рівна 20%.

Підставивши початкові дані в першу з моделей отримаємо, що загальний щомісячний платіж $V_t = 9050$ грн., а загальна плата за кредит складає $W = 543\,000$ грн.

Для другої моделі $V_t = 9537,8$ грн., а $W = 572\,267,89$ грн.

Розрахунки за третьою моделлю за тими ж початковими даними подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Графік погашення кредиту однаковими сумами основного боргу*

Період	Загальний внесок V_t	Призначення внеску		Сума заборгованості K_t
		основний, V_t'	відсотковий, V_t''	
0				360 000,00
1	12 000,00	6 000,00	6 000,00	354 000,00
2	11 900,00	6 000,00	5 900,00	348 000,00
3	11 800,00	6 000,00	5 800,00	342 000,00
4	11 700,00	6 000,00	5 700,00	336 000,00
5	11 600,00	6 000,00	5 600,00	330 000,00
...	...	...	...	...
59	6 200,00	6 000,00	200,00	6 000,00
60	6 100,00	6 000,00	100,00	0,00
Разом	543000,00	360000,00	183000,00	

*Джерело: розраховано автором

Порівнюючи результати розрахунків за трьома моделями бачимо, що всі вони по-різному передбачають нарахування відсотків на залишок заборгованості за кредитом. Перші дві моделі (так звані ануїтетні) припускають виплату кредиту рівними частинами протягом усього строку його погашення. У третій моделі (іноді її ще називають „простою”, „лінійною” або „стандартною”) величина платежу щомісяця є різною. При цьому на початку терміну платежі найбільші, а наприкінці – досить малі. Цей варіант підійде тим, хто сьогодні почуває себе впевнено, але побоюється, що в майбутньому його доходи можуть поступово знижуватися. У той же час в ануїтетних моделях „навантаження” виплат кредиту розподілено рівномірно на весь термін кредиту. У цьому випадку простіше планувати особистий бюджет, проте загальна сума виплачених за весь термін кредиту відсотків буде істотно вищою. Крім того, ануїтетні моделі переважніше для тих потенційних позичальників, яким складно підтвердити доходи, щоб одержати кредит необхідного розміру, адже проста третя модель з її максимальними на початку строку виплатами відповідно вимагає й демонстрації більше високого (у порівнянні з першими двома схемами) чистого доходу позичальника.

До речі, виплати за кредит за простою моделлю збігаються з виплатами за ануїтетними майже через 26 місяців, тобто тільки через 2 роки.

Схематично розміри кредитних платежів за кожною з моделей зображені на рис. 1.

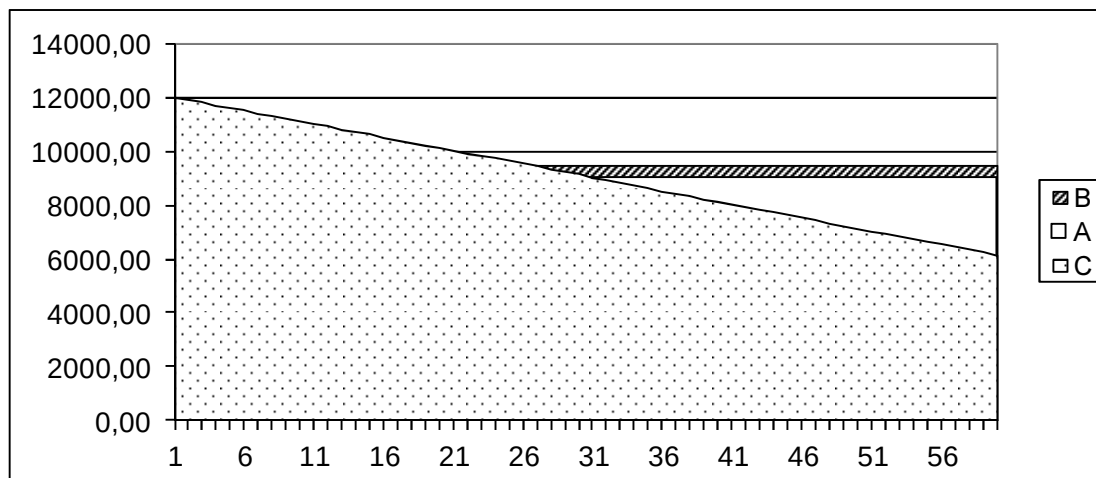


Рис. 1. Порівняльний аналіз моделей кредитування відносно платежів V_t *

*Джерело: побудовано автором

При розрахунку ціни сільськогосподарської продукції буде враховано найпоширеніший тип кредитування однаковими платежами на основі схеми складних відсотків, при якому щомісячний платіж складає $V_t = 9537,8$ грн., $t = 1,60$.

До інших матеріальних витрат B_{10} належать витрати, пов'язані з виробництвом певної продукції і не передбачені жодною з вищенаведених статей витрат, а саме: вартість спецодягу та спецвзуття (за винятком вартості спецодягу, що видається охороні), а також інших малоцінних та швидкозношуваних предметів; платежі із страхування майна, урожаю сільськогосподарських культур, а також окремих категорій працівників, зайнятих безпосередньо на роботах з підвищеною небезпекою для життя і здоров'я у випадках, передбачених законодавством; витрати на перевезення працівників до місця роботи і назад; витрати, пов'язані з оплатою послуг банків та інших кредитно-фінансових установ; витрати на утримання фондів природоохоронного призначення тощо.

Для прикладного дослідження та застосування запропонованого методу ціноутворення сільськогосподарським підприємством розроблено програмне забезпечення та обчислені ринкові ціни для сільськогосподарської продукції при заданій нормі прибутку 15% або 25% без врахування та з врахуванням кредитних платежів. Наприклад, ціна за 1 тону картоплі згідно витратного методу ціноутворення з використанням статистичної інформації за 2011 рік по Україні повинна становити 1774,63 грн. та 2016,63 грн. відповідно без виплати кредитних платежів (рис. 2).

	Витрати, грн.									
	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8	B9	B10
на 100 га посієву	140000	570080	661920	482658,8	315075,6	162651	8820	112641		450102
на 1 га посієву	1400	5700,8	6619,2	4826,588	3150,756	1626,51	88,2	1126,41		4501,02

Собівартість продукції, грн.	Норма прибутку, %	Ціна продукції зі 100 га, грн	Ціна продукції за 1 тону, грн
2903947,41	10	3194342	1774,63
	25	3629934	2016,63

Рис. 2. Розрахунок ціни картоплі без врахування кредитних платежів*

*Джерело: розраховано автором

Якщо підприємство бере кредит на суму 360 000 грн, тобто щомісячний платіж становитиме 9537,8 грн., то ціна з урахуванням кредиту повинна складати відповідно 1844,58 грн. та 2096,11 грн. (рис. 3).

Витрати, грн.										
	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8	B9	B10
на 100 га посієву	140000	570080	661920	482658,8	315075,6	162651	8820	112641	114453,6	450102
на 1 га посієву	1400	5700,8	6619,2	4826,588	3150,756	1626,51	88,2	1126,41	1144,536	4501,02

Собівартість продукції, грн.	Норма прибутку, %	Ціна продукції зі 100 га, грн	Ціна продукції за 1 тону, грн
3018401,01	10	3320241	1844,58
	25	3773001	2096,11

Рис. 3. Розрахунок ціни картоплі з врахування кредитних платежів*

*Джерело: розраховано автором

Аналогічні розрахунки можна здійснити для зернових та зернобобових, технічних та овочевих культур (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок ціни на різні види сільськогосподарської продукції*

Вид сільськогосподарської продукції	Валовий збір, тис. тонн	Ціна за 1 тону, грн			
		без урахування кредиту		з урахуванням кредиту**	
		10% прибутку	25% прибутку	10% прибутку	25% прибутку
пшениця	22323,6	2123,33	2412,88	2375,13	2699,01
жито	578,9	1981,30	2251,48	2233,10	2537,62
ячмінь	9097,7	3050,08	3466,00	3469,74	3942,89
овес	505,6	2289,26	2601,44	2708,93	3078,33
просо	278,8	3321,32	3774,23	3950,82	4489,56
гречка	281,6	3778,90	4294,21	4478,34	5089,02
рис	169,9	2951,65	3354,15	3231,43	3672,07
кукурудза	22837,8	1904,75	2164,49	2156,55	2450,62
горох	364,3	4037,13	4587,65	4540,73	5159,92
квасоля	34,4	3062,79	3480,44	3902,11	4434,22
цукрові буряки	18740,5	1221,72	1388,31	1272,08	1445,54
соняшник	8670,5	3623,07	4117,13	4126,67	4689,40
картопля	24247,7	1774,63	2016,63	1844,58	2096,11
соя	2264,4	3511,02	3989,79	4140,51	4705,13
ріпак	1437,4	4380,74	4978,12	4953,01	5628,42
льон	0,8	3872,72	4400,81	4204,03	4777,31
коноплі	0,2	12972,78	14741,80	14231,77	16172,47
тютюн	0,3	9550,18	10852,47	10337,04	11746,64
капуста	2026,1	1173,45	1333,47	1198,63	1362,08
огірки	965,9	4554,63	5175,72	4617,58	5247,25
помідори	2111,6	5820,88	6614,64	5871,24	6671,86
буряки	894,1	2821,92	3206,72	2884,87	3278,26
морква	864,2	1993,40	2265,23	2035,37	2312,92
цибуля	1174,9	2529,97	2874,97	2592,92	2946,50
гарбузи столові	626,9	399,82	454,34	441,78	502,03
кабачки	529,6	585,10	664,88	635,46	722,11
перець	185,2	5537,88	6293,05	5600,83	6364,58

Джерело: * розраховано автором

** щомісячний платіж складатиме $V_t = 9537,8$ грн., $t = 1,60$

За даними таблиці 2 визначено, що при нормі прибутку 15% з урахуванням кредитних платежів ціна агрегованих зернових та зернобобових культур за 1 тону становить 3137,27 грн., технічних – 3918,25 грн., овочевих – 2644,97 грн.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, ціна агрегованої (усередненої) сільськогосподарської продукції як медіанне значення за 1 тону при нормі прибутку 25% складає приблизно 3466 грн. без врахування кредиту та 3942,89 грн. з врахуванням кредиту. На основі статистичних даних встановлено, що ціна агрегованої сільськогосподарської продукції (залежно від

валового збору) дорівнює 2479,58 грн. без виплати кредитних платежів та 2722,24 грн. з виплатою кредитних платежів.

Сільськогосподарська галузь – найбільш чутлива і непередбачена у кінцевих результатах виробництва, тому на сьогоднішній день вона потребує підтримки держави, щоб забезпечити населення країни необхідними продуктами харчування. А це у свою чергу вимагає проведення досліджень науковців щодо необхідних науково-обґрунтованих методів процесу формування ціни на сільськогосподарську продукцію з урахуванням кредитних чи лізингових платежів, що дозволить підвищити ефективність виробництва галузі.

Література

1. Чкан І.О. Кредитування підприємств та організацій сільського господарства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_17_2/17-2-35.pdf
2. Саблук П.Т. Ціноутворення в період ринкового реформування АПК : монографія / Саблук П.Т. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 440 с.
3. Лукинов І.І. Воспроизводство и цены / И.И. Лукинов – М. : Экономика, 1987. – 362 с.
4. Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин в АПК: підручник / П.Т. Саблук, В.П. Ситник, О.М. Шпичак [та ін.]. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 1997. – 502 с.
5. Пасхавер Б.Й. Цінова конкурентність аграрного сектора [Текст] / Б.Й. Пасхавер // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 78-87.
6. Шпигуляк О.Г. Проблеми економічних відносин в механізмі ціноутворення аграрного ринку [Текст] / О.Г. Шпигуляк // Економіка АПК, 2009. – № 10. – С. 77-82.
7. Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві [Текст] / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С. 3-18.
8. Кибич Г.П. Методологічні та методичні засади ціноутворення [Текст] / Г.П. Кибич // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів, 28-31 березня 2012 р. / У 2 частинах., Ч.1 / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ПВНЗ «Буковинський університет». – Чернівці: Книги-XXI, 2012. – С. 86-87.
9. Кільницька О.С., Завадська Ю.С. Методи формування моделі ціни органічної сільськогосподарської продукції. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_4/18-4-31.pdf
10. В.М. Поліщук, І.В. Лобастов, А.І. Мороз. Моделювання собівартості вирощування зернових культур. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2009_134_2/09pvm.pdf
11. Ярошенко О.І. Моделювання іпотечного кредитування [Текст] / О.І. Ярошенко // Наук. вісник Чернівецького університету: Збірник наукових праць. Економіка. Вип. 281. – Чернівці: Рута, 2006. С.137-141.

УДК 338.433:634/635

Яснолоб І.О.,
аспірант*

Полтавська держава аграрна академія

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ НА ПЛОДООВОЧЕВОМУ РИНКУ

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки, необхідності забезпечення та зростання конкурентоспроможності на вітчизняному і світовому ринках, особливо гостро постає питання про підвищення ефективності виробництва плодоовочевої продукції. А забезпечення населення України високоякісними і повноцінними продуктами харчування, щорічне нарощування обсягів виробництва продукції овочівництва, впровадження прогресивно-інноваційних інтенсивних технологій є одним із головних та найважливіших завдань агропромислового комплексу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні основи функціонування АПК і його продуктових підкомплексів відображені в працях економістів-аграрників: Березівського П.С., Дем'яненка М.Я., Кропивка М.Ф., Липчука В.В., Саблука П.Т. [4], Тищенка О.С. та ряду інших

*Науковий керівник: Писаренко В.В. – д.е.н., доцент

дослідників. Питання розвитку овочепродуктового підкомплексу та забезпечення ефективності функціонування плодоовочевої галузі в Україні вивчали В.І. Бойко, Г.Л. Бондаренко, В.І. Криворучко, К.І. Олефір, Л.В. Федорова, Р.В. Левкіна, О.І. Лебединська [3] та інші дослідники. Однак, виходячи з того, що галузь плодоовочівництва залишається одним з головних джерел забезпечення населення країни продуктами харчування, що гарантує підвищення життєвого рівня, збереження та поліпшення здоров'я, подовження тривалості життя, її розвиток є актуальною проблемою, а відтак, зумовило вибір напряму дослідження у науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Мета статті – уточнити теоретичну сутність понять: інтенсифікація, спеціалізація та концентрація; провести аналіз та виявити основні тенденції розвитку даних процесів в плодоовочевому підкомплексі, на основі чого розробити практичні рекомендації щодо розвитку та інтенсифікації галузі. Дослідження базується на використанні системного підходу, за якого всі процеси виробництва, переробки та реалізації продукції розглядаються у сукупності зв'язків з іншими галузями національного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід економічно розвинутих країн показує, що вони приділяють особливу увагу стану й перспективам розвитку овочепродуктового підкомплексу як основного джерела забезпечення вітамінами та поживними речовинами населення. Адже, саме своєчасне і стабільне забезпечення населення високоякісними продуктами харчування, особливо, різноманітною плодоовочевою продукцією, є першочерговим завданням агропромислового комплексу нашої країни.

Для визначення рівня споживання населенням України плодоовочевої продукції та зміни уподобань проведений аналіз наступних показників (табл. 1)

Таблиця 1

Рівень забезпечення населення України плодоовочевою продукцією

Продукція	Раціональна норма на 1 особу за рік, кг	2000 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010р.	2011р.	Забезпечення споживання, %	
								2000 р.	2011 р.
Овочі	161	102	118	129	137	144	163	63,4	101,2
Плоди та ягоди	90	29	42	44	46	48	53	32,2	58,9

Джерело: [7]

Аналіз рівня споживання овочів та плодів протягом 2000-2011 рр. показує, що попит на дану продукцію зростає. Так, станом на 2011 р. населення країни забезпечене овочевою продукцією на 101,2% відносно раціональної норми, тоді як у 2000 р. цей показник становив лише 63,4% [1]. Проте, обсяги споживання плодів та ягід ще не відповідають внутрішнім нормативним потребам і не забезпечує повною мірою біологічні та медичні норми споживання. Порівнюючи аналогічні показники за попередні роки, слід наголосити, що спостерігається стійка тенденція до зростання обсягів споживання овочів.

Саме тому є всі підстави стверджувати, про існування передумов щодо нарощування обсягів виробництва плодоовочевої продукції (табл. 2) для покриття власної потреби у споживанні та збільшення рівня експорту.

Розбіжності у виробництві й споживанні плодоовочевої продукції можна пояснити тим, що нарощування обсягів виробництва за досліджуваній період відбувалося переважно за рахунок приватного сектору – господарств населення, питома вага яких у загальному обсязі виробництва збільшилась із 39,9% у 2000 р. до 88,1% на кінець 2011 р. (у 2 рази). При цьому, загальне виробництво овочів та фруктів зростає, проте нарощування обсягів відбувається переважно, за рахунок підвищення врожайності зі 149,0 до 173,6 ц/га, що становило 16,5% приросту [5, с. 167]. Такий повільний приріст урожайності плодоовочевих культур, пояснюється низьким рівнем інтенсифікації виробництва та обмеженими можливостями використання усіх засобів інтенсифікації особистими господарствами населення.

Інтенсифікація виробництва плодоовочевої продукції та поліпшення її якості – основне завдання галузі, що опинилася в нових умовах конкурентної боротьби за ринки збуту. Це складна економічна категорія, вірне розуміння якої має важливе значення при аналізі умов та факторів, які впливають на кінцеві результати виробництва [6, с. 12]. Інтенсифікація охоплює усі галузі сільськогосподарського виробництва, у тому числі й овочівництво, однак, вона неможлива без науково-технічного прогресу, який у сільському господарстві розвивається за напрямками (рис. 1).

Кожен із цих напрямів в умовах трансформаційних процесів має свою значущість, частка якого цілком залежить від конкретних умов виробництва.

Як було зазначено вище, нарощування обсягів виробництва плодоовочевої продукції у сучасних умовах досягається лише за рахунок збільшення врожайності з використанням інтенсивних технологій господарювання [7, с. 38]. Проте збільшити обсяги виробництва, розширити асортимент і підвищити якість овочів, можливо також шляхом створення спеціалізованих підприємств, розташованих у зонах великих промислових центрів із постійним попитом.

Таблиця 2

Виробництво плодоовочевої продукції в Україні за категоріями господарств, тис. т.

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2011р. у % до 2007р.
Овочі						
Усі категорії господарств, у тому числі:	6835,2	7965,1	8341,0	8122,0	9833,0	43,9
сільськогосподарські підприємства	713,4	1108,6	1120,1	964,0	1541,0	116,0
господарства населення	6121,8	6856,5	7220,9	7258,0	8292,0	35,5
Питома вага господарств населення в усіх категоріях господарств	89,6	86,1	86,6	89,4	84,3	x
Плоди та ягоди						
Усі категорії господарств, у тому числі:	1469,6	1504,1	1618,1	1747,0	1896,0	29,0
сільськогосподарські підприємства	198,0	231,7	214,8	287,0	300,0	51,5
господарства населення	1271,6	1272,4	1403,3	1460,0	1596,0	25,5
Питома вага господарств населення в усіх категоріях господарств	86,5	84,6	86,7	83,6	84,2	x

Джерело: [8]

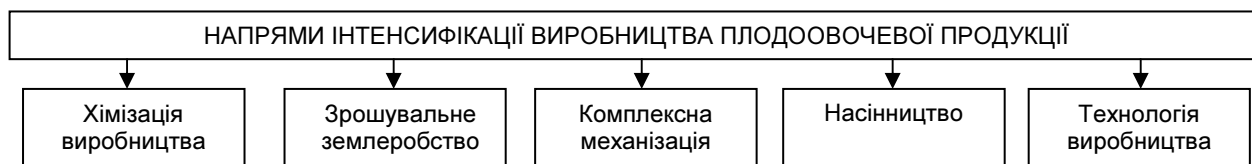


Рис. 1. Напрями інтенсифікації виробництва плодоовочевої продукції в Україні

Джерело: [Власна розробка]

Спеціалізація в овочівництві є одним з основних факторів ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва, основне завдання якої – створення сприятливих умов для виробництва конкурентоспроможної продукції. Вона створює умови для ведення овочівництва у великих масштабах, сприяє росту технічного оснащення виробництва, використанню для покращення технологій виробництва досягнень науки й передового досвіду, потужної виробничої техніки, застосуванню прогресивних форм організації виробництва та оплати праці [3, с. 34].

Сама ідея спеціалізації, як на рівні окремих країн, так і на рівні окремих господарств, формує одне з провідних завдань економіки землеробства, адже залежить не стільки від природних чинників, скільки від потреб ринку. Саме це положення є провідним для визначення спеціалізації приміських господарств, особливо біля крупних центрів. За виробничими типами господарств виділяють такі зони спеціалізації (табл. 3).

Таблиця 3

Характеристика зон спеціалізації в плодоовочівництві України

Зони спеціалізації	Характеристика
Приміська	Овочі вирощують у відкритому і закритому ґрунті. Підприємства цієї зони вирощують головним чином ранні, зелені, пряні та інші овочі. Завданням є цілорічне забезпечення овочевою продукцією населення міст. Більшість її реалізують одразу після збирання врожаю, а решту закладають на зимове зберігання й використовують відповідно до потреби.
Сировинна	Зона переробної промисловості зі сприятливими кліматичними умовами для вирощування окремих культур, що найбільше підлягають переробці й консервуванню. Вироблену продукцію переробляють на власних консервних заводах або реалізують іншим підприємствам для переробки.
Глибинна	Зона дешевого виробництва овочів. У подальшому їх транспортують для переробки у великі промислові центри, а частину продукції закладають на тривале зберігання.
Спеціалізована	Зона, що спеціалізується на виробництві окремих культурі навіть певних сортів у міру сприятливого мікроклімату.
Насінницькі господарства	Господарства, що спеціалізуються на виробництві насіння овочевих і баштанних культур

Джерело: [Власна розробка]

Відтак, розміщення та спеціалізація овочівництва обумовлена низкою факторів: природні умови, плодючість землі, трудові ресурси, транспортні магістралі, переробна промисловість та інше. Завдання постає у тому, щоб для кожної зони, кожного господарства знайти найкраще співвідношення, впровадити його у практику виробництва овочів.

Концентрація ж виробництва у господарствах населення стримує темпи зростання обсягів виробництва, адже супроводжується низьким рівнем механізації робочих процесів, погіршенням захисту рослин від шкідників і хвороб, невиконанням інших агротехнічних заходів. Виробництво тут ґрунтується на ручній праці, що призводить до зниження товарності та якості продукції і підвищення її собівартості. Затрати на виробництво овочів у господарствах населення у півтора-два рази вищі, ніж у сільськогосподарських підприємствах [8, с. 72]. Проте, така ситуація є тимчасовою, і викликана вона комплексом соціально-економічних причин, а головну роль у майбутньому товарного виробництва плодів та овочів мають відіграти саме спеціалізовані сільськогосподарські підприємства.

Ефективність виробництва проявляється більшою мірою при її взаємозв'язку із концентрацією, обсягами виробництва, оскільки при вдосконаленні поділу праці у виробництві сільськогосподарської продукції створюються кращі умови для зростання її продуктивності, підвищення рівня механізації, зниження витрат та собівартості продукції, для більш ефективної фондовіддачі й кращого використання основних і оборотних засобів, а отже, і для зростання рівня рентабельності в цілому. Завдання підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств пов'язане з пошуком оптимальних меж концентрації і спеціалізації виробництва.

Світовий досвід свідчить про те, що концентрація у плодоовочевому виробництві має значні переваги, а саме:

- поєднує інтереси товаровиробника, продавця й покупця у часі та просторі за умови широкого асортименту і гарантованого збуту;
- стимулює вітчизняного товаровиробника в системі збуту;
- створює вільний немонополізований ринок високого ступеня досяжності й безпеки;
- формує впорядковану систему розподілу продовольства;
- держава одержує інструменти для регулювання цін і контролюючу зону оподаткування, контролю за якістю, сертифікацією продукції;
- створює спонукальний поштовх для поживавлення економіки [2, с. 48].

Саме таким чином відбувається об'єднання та урегулювання інтересів виробників, переробників, оптовиків, роздрібною торгівлі та споживача.

Висновки з даного дослідження. Отже, основними факторами ефективного функціонування ринку плодоовочевої продукції є: використання у виробничому процесі засобів інтенсифікації виробництва, поглиблення спеціалізації підприємств з вирощування овочів та фруктів, відтворення великотоварного інтенсивного виробництва та концентрація торгівлі у спеціалізованих сільськогосподарських підприємствах. Поєднання цих елементів дозволить відтворити інтенсивні процеси розвитку галузі, адже, сучасні умови господарювання вимагають застосування нових форм та дієвого механізму управління з максимальним використанням регіональних можливостей.

Література

1. Вернигора М. Український кооператор на шляху до супермаркету / М. Вернигора // Земельний інвестиційний вісник України. – 2011. – № 5. – С. 36-38.
2. Кучеренко Т. Ринок овочів та баштанних культур в Україні / Т. Кучеренко // Пропозиція. – 2012. – № 8. – С. 46-51.
3. Лебединська О.І. Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання: [монографія]. / О.І. Лебединська – К.: ІАЕ, 2001. – Т.1. Сучасний стан овочівництва відкритого ґрунту в Україні – 2001 – С. 588-590.
4. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 19-37.
5. Плугатарьова Т.І. Інтенсифікація овочівництва як вимога продовольчої безпеки / Т.І. Плугатарьова // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 166-169.
6. Рудь В.П. Формування та ефективність функціонування регіонального ринку овочевої продукції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК»/ В.П. Рудь. – Харків, 2006. – 25 с.
7. Стройко Т. Регіональні тенденції розвитку виробництва овочів / Т. Стройко, І. Лесік // Економіст. – 2012. – № 2. – С. 37-39.
8. Янковський В.Т. Розвиток інтеграційних процесів у овочевому підкомплексі / Янковський В.Т. // Агросвіт. – № 22. – С. 70-73.

УДК 330.341.12

Зеркіна О.О.,
старший викладач
Міжнародний гуманітарний університет
м. Одеса

УМОВИ ФОРМУВАННЯ КАДРІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Сучасним етапом розвитку людської цивілізації є перехід від індустріального до постіндустріального суспільства, для якого характерні принципово нові риси. По-перше, це об'єктивно обумовлений феномен софтизації і, по-друге, перехід до сервісної моделі економіки. Реальністю стає формування «економіки знань», що базується на інтелектуальних знаннях, інформації та інноваціях. Носіями цих складових є інноваційні кадри – фахівці, які мають компетенції, затребувані в інноваційній економіці, здійснюють розробку та впровадження інновацій з метою отримання технологічно чи економічно вигідних результатів. Тому вагомими чинниками у формуванні кадрової складової інноваційного розвитку економіки є створення умов, за яких в максимальній мірі інноваційні кадри могли би проявити свої здібності у створенні та комерціалізації корисних нововведень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі проблемам формування якісного кадрового забезпечення інноваційного розвитку країни та її регіонів присвятили свої роботи: В. Антонюк, В. Зінов, В. Кабанов, А. Колот, Н. Кузнєцова, В. Колпаков, О. Левченко, А. Мухамедьяров, Н. Ревуцька, В. Черненко та інші. Проте ця проблематика не є достатньо вивченою і потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення умов, за яких можливе підвищення якості інноваційних кадрів для забезпечення розвитку інноваційної економіки країни та її регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Про необхідність підготовки "інноваційних кадрів", висококваліфікованих кадрів з найсучаснішими навичками – тих, хто у найближчій перспективі повинен забезпечити розвиток країни та її регіонів, – заявляють сьогодні і працедавці, і представники влади.

В стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. [1] підкреслюється, що інновативність економіки залежить від творців інновацій, їх кваліфікації, інноваційної культури, мотивації. Отже, однією із першочергових задач є проведення таких заходів, за яких інноваційні кадри України могли би реалізувати свій особистісно-професійний потенціал.

На нашу думку умови, за яких представляється можливим поліпшення якості інноваційних кадрів, зображено на рис.1.

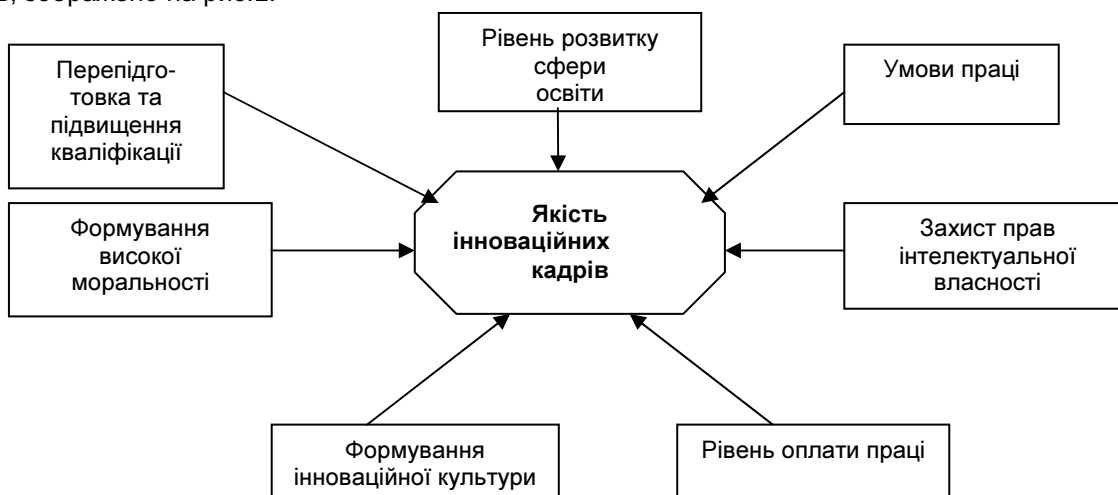


Рис 1. Умови формування інноваційних кадрів.

Джерело: власна розробка автора.

Однією з умов формування інноваційних кадрів є високий рівень розвитку сфери освіти. Стосовно України, то відповідно до звітів із глобальної конкурентоспроможності якість нашої системи

освіти за останні 4 роки знизилась із 5,58 пунктів у 2008 році до 3,97 пунктів у 2011 році [2]. При цьому слід зазначити, що за відносною кількістю осіб, які навчаються у вищих навчальних закладах (79,4%), країна посідає 8-е місце з-поміж 142 країн. Проте, за загальним балом складової «Вища освіта і професійна підготовка» Україна перебуває на нижчій, 51-й позиції. Причиною цього є низька якість освіти й навчання на робочому місці. Зазначені фактори щороку впливають на зниження загальної оцінки країни. Ще чотири роки тому за якістю вищої освіти Україна посідала 55-е, а за якістю навчання на робочому місці 83-місце. Нині – 72-е та 103-тє відповідно [3, с. 27-28].

У першу чергу, для підвищення рівня освіти необхідно забезпечити підвищення професійного рівня науково-педагогічних працівників (НПП), які задіяні в процесі підготовки інноваційних кадрів. Як способи підвищення професійного рівня НПП пропонуємо реалізувати такі як участь викладачів у конференціях і семінарах з проблемних питань дисциплін; проходження профільних дистанційних курсів навчання з отриманням відповідного сертифіката; проходження практики у відповідних профільних підприємствах та установах; налагодження і підтримка контактів із практиками, які працюють у сфері, що стосується навчальної дисципліни.

Упродовж останніх років навички підприємництва, інноваційного менеджменту, професійні навички та вміння стали важливими цілями інноваційної політики багатьох розвинутих країн. Україна може скористатися цим досвідом і створити умови урізноманітнення власних освітніх програм. Основні вміння, отримувані у результаті навчання упродовж життя, які є необхідними у суспільстві знань, повинні стати головним змістом модернізації системи освіти України. Очевидно, що розвиток цих умінь разом з комунікативними навичками, математичними здібностями і володіння інформаційними комп'ютерними технологіями, є важливими для інноваційного прогресу та забезпечення конкурентоспроможності України.

Ще одним напрямком підвищення якості інноваційних кадрів можемо назвати їх розвиток шляхом вдосконалення системи перепідготовки та підвищення кваліфікації. Ситуація в Україні стосовно цієї сфери поліпшується, проте кількість учасників навчальних програм залишається низькою. Так, кількість працівників, які навчено новим професіям у 2011 р. складала 230 тис. осіб, що на 13,5 тис. осіб більше, ніж у 2010 р. А підвищили свою кваліфікацію 978, 4 тис. осіб, що на 34, 4 тис. осіб більше, ніж у 2010 р. [4, с. 81-82]. У більшості випадків це працівники промисловості, при цьому основною формою навчання була їх професійна перепідготовка безпосередньо на виробництві.

Окремої розмови заслуговує політика оплати праці викладачів. Невисокий рівень оплати праці обумовлює непривабливість науково-викладацької кар'єри і втрату найбільш перспективної частини молодих викладачів, у тому числі, за рахунок виїзду за кордон.

Одним з негативних чинників, що шкодить справі підготовки істинних, а не фіктивних наукових кадрів, являється ґрунтована на корупції ганебна практика надання вчених звань "липовим" кандидатам і докторам наук.

У 2008 р. українським урядом було прийнято проект Закону України «Про внесення змін до статті 53 ЗУ «Про вищу освіту», який обмежує коло осіб, що претендують на науковий ступінь, працюючи над дисертаційними роботами поза аспірантурою і докторантурою, тільки науковими та науково-педагогічними працівниками [5]. Але, на нашу думку, навряд чи запропоновані зміни зроблять процес підготовки наукових кадрів прозорішим та ефективнішим.

Важливим елементом наукової продуктивності вченого є дотримання ним норм корпоративної етики. В рамках ЄС була опублікована Європейська хартія дослідників, що конкретизує і деталізує основні принципи та вимоги, що висуваються до дослідників [6, с.32]. Це, зокрема, свобода досліджень, професійна відповідальність, професійна установка, підзвітність, публічність, підвищення професійної кваліфікації тощо.

Ще одним напрямком підвищення якості інноваційних кадрів є формування інноваційної культури, що є одним з пріоритетів української інноваційної політики починаючи з 2003 року. Але існують реальні перешкоди, які ускладнюють упровадження заходів підтримки інноваційної культури. У системі освіти значно знизилася роль наукової освіти, що призводить до нестачі професійних знань і навичок, необхідних для науково-дослідної та інноваційної діяльності.

Окрім того, розвиток інноваційної культури залежить від культурних чинників, наприклад, соціального капіталу і рівня довіри в суспільстві. Якщо у суспільстві рівень довіри громадян і організацій низький, а ефективний уряд не сформований, заходи з підтримки, які добре функціонують у європейських країнах, скоріш за все, не матимуть успіхів у сприянні формуванню інноваційної культури. Перед Україною в цьому відношенні стоять складні завдання, а пріоритетною повинна бути підтримка функціонування громадянського суспільства, оскільки це є необхідною умовою інноваційної культури.

Хочеться сподіватися, що заявлені урядом програми щодо розвитку інноваційної культури будуть мати не лише декларативний характер.

Ще одним питанням, що потребує вирішення є захист прав інтелектуальної власності. В Україні дослідників не заохочують до комерціалізації прав інтелектуальної власності (ПІВ), які створюються у дослідних інститутах із бюджетним фінансуванням. Тому багато результатів досліджень залишаються

не застосованими або ж здійснюються без фінансування, таким чином, не приносячи прибутків державній дослідницькій інфраструктурі.

Зарубіжний досвід показує, що уряди країн розробили дієві механізми комерціалізації результатів наукових досліджень. Сьогодні центри з трансферу технологій допомагають багатьом університетам, державним науково-дослідним установам і дослідникам оцінити комерційний потенціал результатів їхніх досліджень, запатентувати їх, знайти партнерів для ліцензування або продажу інтелектуальної власності чи заснувати акціонерну компанію. Такі центри досягають стабільності приблизно за десять років. Крім того, Європейська мережа підтримки підприємництва допомагає міжнародним партнерам і спрощує технологічну співпрацю між сотнями тисяч підприємств і дослідних інститутів.

Добре відомо, що на етапі впровадження результатів досліджень у промисловість, значний науково-дослідний потенціал України використовується не в повній мірі.

Покажемо, що українські компанії віддають перевагу придбанню технологій за кордоном замість розробки технологічних рішень у співпраці з українськими державними науково-дослідними інститутами. Так, в Україні у 2011 р. витрати на придбання машин, обладнання, програмного забезпечення, інших зовнішніх знань склали 75,5 відсотків від загального обсягу, а на внутрішні науково-дослідні розробки лише 5,8 % [7, с. 178]. Такі показники обумовлені відсутністю взаємодії між науковим і бізнес-середовищем.

З одного боку, проблема полягає у тому, що ні дослідники, ані науково-дослідні інститути не мають стимулу для комерціалізації результатів своїх досліджень. Законодавство з прав інтелектуальної власності досі є суперечливим. Центральна виконавча влада, зазвичай, визначає себе власником результатів досліджень, що проводяться за рахунок державного фінансування. Більше того, велика кількість дослідників не звітує про результати своїх досліджень перед адміністрацією університету/дослідного інституту. Також деякі дослідники намагаються не оприлюднювати винаходи, таким чином приховуючи, а не ділячись їхніми деталями. Вартість закордонного або вітчизняного патентування (на 85 % - 40 % вища, аніж у західних країнах) для деяких дослідників є неприйнятною. Багато дослідників не знають англійської і не мають доступу до безкоштовної патентної бази даних. Відсутня законодавча база для створення на базі українських університетів інноваційних підприємств (так званих "spin-off") [8, с. 44].

Тому необхідно розробити та впровадити програми державної підтримки патентування українських винаходів за кордоном, а також створити державні та приватні установи (центри) надання професійних послуг з патентування винаходів в інших країнах. Необхідно створити систему доступу до інформації щодо іноземного патентування шляхом розвитку вільних точок доступу до мережі Інтернет і консультативних пунктів у регіонах України.

Запровадити для підприємств України умови патентування винаходів в Україні не менш сприятливі, ніж в європейських державах. Передбачити можливість для юридичних осіб зниження ставок зборів за дії, пов'язані з охороною прав на корисні моделі, можливість проведення кваліфікаційної експертизи при отриманні патенту на корисну модель та перетворення патенту на корисну модель на патент на винахід під час строку чинності виключних майнових прав інтелектуальної власності на корисну модель.

Аналіз показує, що немає непереборних труднощів, які б перешкодили в нашій країні забезпечити виконання усіх перелічених вище умов і, тим самим, забезпечити високу якість вітчизняних інноваційних кадрів, необхідних для переходу до інноваційної економіки. Тобто створити ситуацію, коли вони відповідатимуть вимогам інноваційної економіки.

Висновки з даного дослідження. Отже, для тієї частини потенційного когнітаріату, яка може бути інноваторами (особливо, у сфері техніки і технологій), треба створити такі умови, які б стимулювали її до інноваційної діяльності, а саме:

- підвищення рівня освіти шляхом підвищення професійного рівня науково - педагогічних працівників та удосконалення освітніх програм, що спрямовані на розвиток комунікативними навичок, математичних здібностей і оволодіння інформаційними комп'ютерними технологіями;
- розвиток шляхом вдосконалення системи перепідготовки та підвищення кваліфікації;
- підвищення оплати праці в Україні на підставі використання досвіду європейських країн;
- формування інноваційної культури;
- вирішення питання захисту інтелектуальної власності шляхом впровадження програм державної підтримки патентування українських винаходів за кордоном, створення державних та приватних установ (центри) надання професійних послуг з патентування винаходів, створення системи доступу до інформації щодо іноземного патентування тощо.

Подальших розробок потребує питання щодо вдосконалення кадрової інфраструктури інноваційного розвитку економіки України та її регіонів.

Література

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упор.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилиєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К. : Парламентське видавництво, 2009. – 632 с. – С.193.
2. Global Competitiveness Reports. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>
3. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011: назустріч економічному зростанню та процвітання. – К. : Фонд ефективне управління «Копірайт», 2011. – 202 с. – С. 27-28.
4. Праця України 2011: стат. збірник // Державна служба статистики України [відп. за випуск І.В. Сеник]. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 343 с. – С.81-82.
5. Проект Закону України «Про внесення змін до статті 53 ЗУ «Про вищу освіту». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.rada.gov.ua/host/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=30720&pf35401=110990
6. Рекомендации комиссии по Европейской хартии исследователей и Кодексу поведения при приеме на работу исследователей // Курьер российской академической науки и высшей школы. – М., 2006. – № 1. – С.32.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. збірник 2011 / Державна служба статистики України [відп. за випуск М.М. Собко]. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 305 с. – С.178.
8. Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів. Проект ЕС «Вдосконалення політики, стратегій та регулювання інновацій в Україні». – К. : «Фенікс», 2011. – 71 с. – С.44.

УДК 005.591.6:339.17

Орлов В.В.,
аспірант¹*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ У МАРКЕТИНГОВІЙ ТОВАРНІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Поглиблення трансформаційних явищ в економіці України, глобалізація умов господарювання, підвищення інтенсивності конкурентної боротьби обумовлюють необхідність пошуку нових механізмів забезпечення виживання та розвитку підприємств. У зв'язку з цим, кожне підприємство намагається розробляти та впроваджувати інновації у всіх сферах своєї діяльності, серед яких найбільшої уваги потребують інновації у маркетинговій товарній політиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розробки та впровадження інновацій присвячено наукові роботи багатьох вчених, серед яких Зянько В.В. [2], Лохман Н.В. [6], Москаленко О.М. [5], Полонська Л.А. [6], Прокопенко О.В. [7], Юдіна О.І. [8]. Актуальними є питання інновацій у маркетинговій товарній політиці, про що свідчать дослідження таких вчених як Балабанова Л.В. [1], Бриндіна О.А. [1], Ілляшенко С.М. [4], Каракай Ю.В. [3]. Однак, в сучасній економічній літературі недостатньо уваги приділяється концептуальному підходу щодо управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є розробка концепції управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці являє собою науково обґрунтовану інтегровану парадигму діяльності підприємства, спрямовану на забезпечення підприємства інноваційною товарною силою, зміцнення інноваційного товарного потенціалу з урахуванням впливу інноваційного товарного клімату.

Складові концептуального підходу до управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства відображено на рисунку 1. До них відносяться умови реалізації концепції управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства, мета, об'єкт, предмет, категорії,

¹ Науковий керівник: Балабанова Л.В. – д.е.н., професор, засл. діяч науки і техніки України, академік АЕНУ, лауреат Державної премії України у галузі науки і техніки

маркетинговий інструментарій, критерії, принципи, функції та маркетингові стратегії управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці.

Інноваційність підприємства передбачає його здатність ефективно функціонувати на ринку і взаємодіяти з зовнішнім середовищем, а також забезпечувати розвиток внутрішнього потенціалу. Концепція управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці базується, насамперед, на дії факторів зовнішнього середовища, що впливають на маркетингову інноваційну політику підприємства. Ринок, що являє собою систему взаємодії підприємств-інноваторів (які відрізняються своїм маркетинговим інноваційним товарним потенціалом, потужністю інноваційної товарної сили, рівнем інноваційної активності) і споживачів інновацій (які мають різні потреби і переваги, різний ступінь інноваційності) та динамічність інновацій створюють умови реалізації концепції управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємств.

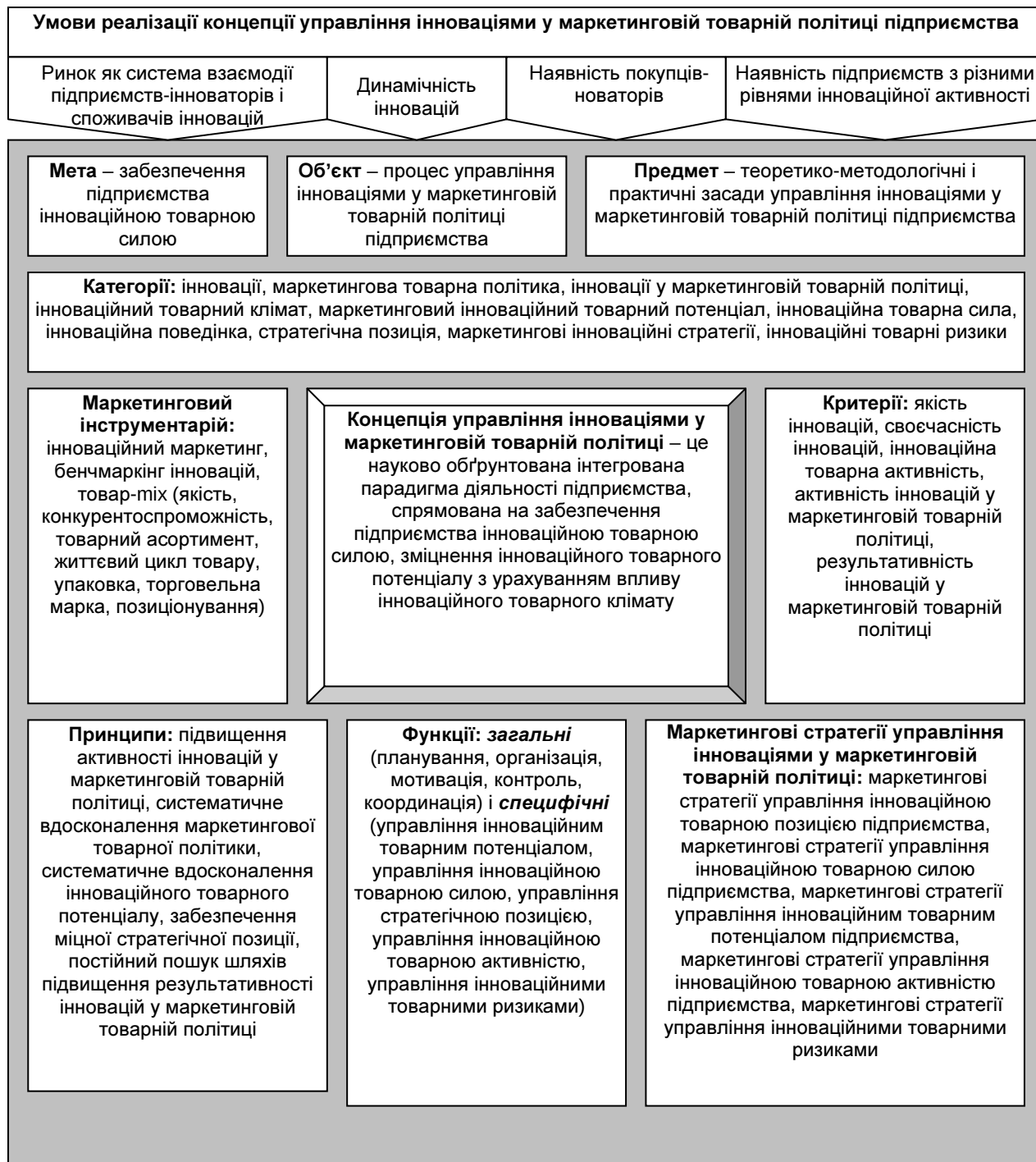


Рис. 1. Концептуальний підхід до управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства

Джерело: авторська розробка

Використання концептуального підходу до управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці сприяє забезпеченню підприємства інноваційною товарною силою.

В якості об'єкта концептуальний підхід передбачає процес управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства. Дослідження процесу управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці повинно охоплювати комплекс взаємопов'язаних елементів маркетингової інноваційної товарної політики та маркетингового інноваційного товарного потенціалу з урахуванням впливу інноваційних товарних ризиків на діяльність підприємств. Предметом концепції є теоретико-методологічні та практичні засади управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства.

У якості методів наукових досліджень інновацій у маркетинговій товарній політиці доцільно використовувати *загальнонаукові методи*: системний, ситуаційний аналіз, комплексний підхід (при проведенні дослідження управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці), інтегрований підхід (при розробці інтегрованої системи управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємств), формалізацію (при розробці моделі оцінки активності інновацій підприємства у сфері управління якістю, моделі оцінки активності екологічних інновацій підприємства тощо); *аналітичні методи*: порівняння, групування, графічний, табличний, кластерний аналіз (при розподілі досліджуваних підприємств на кластери), метод експертних оцінок (при здійсненні оцінки інноваційності покупців підприємств, оцінки якості договірної політики підприємств, оцінки інноваційної товарної активності підприємств тощо), матричний (при побудові матриці визначення стратегічної позиції підприємства у сфері управління інноваціями маркетингової товарної політики, матриці визначення рівня інноваційної товарної сили підприємства, матриці результативності управління інноваціями у товарному інноваційному потенціалі підприємства тощо), метод попарного порівняння (під час структурної декомпозиції вагомості ризиків управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємств), кореляційний аналіз (для визначення взаємозв'язку між капіталом бренда та активністю або результативністю інновацій в управлінні маркетинговим інноваційним товарним потенціалом, при аналізі впливу ризиків на активність і результативність інновацій в управлінні маркетинговим інноваційним товарним потенціалом).

Для підвищення результативності управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці доцільно використовувати інтегровану систему, яка охоплює такі складові: систему управління маркетинговими товарними інноваціями, систему інновацій у маркетинговій товарній політиці, систему маркетингової підтримки інновацій у маркетинговій товарній політиці, систему управління стратегічними змінами при впровадженні інновацій у маркетинговій товарній політиці та систему управління маркетинговими інноваційними товарними ризиками.

Категоріями концепції управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства виступають: інновації, маркетингова товарна політика, інновації у маркетинговій товарній політиці, інноваційний товарний клімат, маркетинговий інноваційний товарний потенціал, інноваційна товарна сила, інноваційна поведінка, стратегічна позиція, маркетингові інноваційні стратегії, інноваційні товарні ризики.

Інновація визначається як система нововведень, що ґрунтується на новій ідеї, процесі її розробки та впровадження з метою задоволення потреб споживачів та отримання економічного та/або соціального, та/або техніко-технологічного ефекту. Під *маркетинговою товарною політикою* доцільно розуміти систему маркетингової діяльності, що спрямована на формування конкурентоспроможного оптимального товарного портфеля, який ґрунтується на запитах споживачів, забезпечує задоволення потреб та одержання прибутку. *Інновації у маркетинговій товарній політиці*, у свою чергу, доцільно розглядати як систему тактичних та стратегічних змін у маркетинговій діяльності, яка передбачає розробку та реалізацію заходів щодо забезпечення підприємства інноваційною товарною силою з метою підвищення споживчої цінності товарів, задоволення потреб та одержання довгострокових конкурентних переваг.

Інноваційний товарний клімат визначається як сукупність зовнішніх факторів, що впливають на інноваційну поведінку та інноваційну товарну силу підприємства. *Інноваційну поведінку* підприємства слід розглядати як сукупність певних дій і способів їх реалізації, спрямованих на досягнення інноваційних цілей. *Інноваційна товарна сила* характеризує стратегічну позицію підприємства у сфері управління інноваціями маркетингової товарної політики та інноваційну товарну активність підприємства.

Стратегічна позиція у сфері управління інноваціями маркетингової товарної політики визначається станом маркетингового інноваційного товарного потенціалу з урахуванням впливу інноваційного товарного клімату. *Маркетинговий інноваційний товарний потенціал* являє собою сукупність взаємопов'язаних ресурсних, маркетингових, функціональних, управлінських факторів внутрішнього середовища та можливостей у зовнішньому середовищі підприємства, які забезпечують його готовність і здатність до розробки та впровадження інновацій у маркетинговій товарній політиці.

Управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці здійснюється в умовах наявності *інноваційних товарних ризиків*, як зовнішніх, так і внутрішніх.

Стратегічна позиція, потужність інноваційної товарної сили, стан маркетингового інноваційного товарного потенціалу, рівень інноваційної товарної активності підприємства та рівень загрози інноваційних товарних ризиків обумовлюють вибір *маркетингових інноваційних стратегій* підприємства.

Постійне підвищення активності інновацій у маркетинговій товарній політиці, систематичне вдосконалення маркетингової товарної політики, систематичне вдосконалення інноваційного товарного потенціалу, забезпечення міцної стратегічної позиції, постійний пошук шляхів підвищення результативності інновацій у маркетинговій товарній політиці є основними *принципами* концепції управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства.

Реалізація концепції управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства передбачає здійснення загальних *функцій*, до яких відносяться планування, організація, мотивація, контроль і координація, та специфічних функцій, серед яких слід зазначити такі, як управління інноваційним товарним потенціалом, управління інноваційною товарною силою, управління стратегічною позицією, управління інноваційною товарною активністю, управління інноваційними товарними ризиками.

При впровадженні концепції управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці доцільно використовувати такий *маркетинговий інструментарій*: інноваційний маркетинг, бенчмаркінг інновацій, товар-міх (якість, конкурентоспроможність, товарний асортимент, життєвий цикл товару, упаковка, торговельна марка, позиціонування). Інноваційний маркетинг сприяє генерації нових ідей, пошуку нових напрямків інновацій у маркетинговій товарній політиці. Бенчмаркінг інновацій дозволяє виявити ефективні методи розробки та впровадження інновацій, вивчити інноваційну діяльність підприємств-лідерів, впроваджувати передові досягнення у сфері управління інноваціями та постійно вдосконалювати свою інноваційну діяльність. Управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці доцільно здійснювати у розрізі її складових, що дозволить забезпечити комплексність інновацій та отримати синергійний ефект від їхнього впровадження.

У якості основних *критеріїв* результативності управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці доцільно розглядати якість інновацій, своєчасність інновацій, інноваційна товарна активність, активність інновацій у маркетинговій товарній політиці, результативність інновацій у маркетинговій товарній політиці.

В умовах переходу підприємств-лідерів на тотальне управління якістю основною метою будь-якого підприємства стає забезпечення належної якості та систематичне її підвищення, тому якість інновацій у маркетинговій товарній політиці стає одним з основних критеріїв її результативності. Впровадження інновацій має ґрунтуватись на всебічному аналізі зовнішнього оточення, в межах якого необхідним є визначення готовності споживачів сприйняти нововведення, що свідчить про необхідність забезпечення своєчасності інновацій. Інноваційна товарна активність підприємства характеризує його спрямованість на інновації, його інноваційну поведінку і наявність необхідного внутрішнього потенціалу. Активність інновацій у маркетинговій товарній політиці характеризує частоту та комплексність інновацій в управлінні якістю, товарним асортиментом, життєвим циклом товарів, упаковкою товарів, торговельними марками та позиціонуванням товарного портфеля. Результативність інновацій у маркетинговій товарній політиці відображає рівень досягнення інноваційних товарних цілей підприємства.

Маркетингові стратегії управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці являють собою сукупність цілеспрямованих дій щодо покращення стратегічної позиції підприємства, зміцнення маркетингового інноваційного товарного потенціалу та пристосування до інноваційних товарних ризиків.

Доцільно виділяти такі маркетингові стратегії управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства: маркетингові стратегії управління інноваційною товарною позицією підприємства, маркетингові стратегії управління інноваційною товарною силою підприємства, маркетингові стратегії управління інноваційним товарним потенціалом підприємства, маркетингові стратегії управління інноваційною товарною активністю підприємства, маркетингові стратегії управління інноваційними товарними ризиками.

Таким чином, використання розробленої нами концепції управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства буде сприяти зміцненню маркетингового інноваційного товарного потенціалу підприємства, підвищенню його інноваційної товарної сили, раціоналізації його інноваційної поведінки та формуванню на цій основі довгострокових конкурентних переваг у сфері управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці.

Висновки з даного дослідження. Концепція управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці являє собою науково обґрунтовану інтегровану парадигму діяльності підприємства, спрямовану на забезпечення підприємства інноваційною товарною силою, зміцнення інноваційного товарного потенціалу з урахуванням впливу інноваційного товарного клімату. Концептуальний підхід до управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства охоплює умови реалізації

концепції управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства, мета, об'єкт, предмет, категорії, маркетинговий інструментарій, критерії, принципи, функції та маркетингові стратегії управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці. Реалізація запропонованої концепції дозволить підвищити результативність управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства.

Перспективами подальших розробок у даному напрямі є розробка методології дослідження управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємств.

Література

1. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств : монографія / Л.В. Балабанова, О.А. Бриндіна. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 230 с.
2. Зянько В.В. Щодо визначення сутності інновації як категорії економічної теорії / В.В. Зянько // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – Луцьк. – 2008. – № 7. Економічні науки. – С. 48-51.
3. Каракай Ю.В. Маркетинг інноваційних товарів : монографія / Ю.В. Каракай. – К. : КНЕУ, 2005. – 226 с.
4. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: монографія / за ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2008. – 615 с.
5. Москаленко О.М. Основні соціально-економічні чинники становлення інноваційної економіки / О.М. Москаленко // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: Книги-XXI. – 2008. – Вип. II. Економічні науки. – С. 191-199.
6. Полонська Л.А. Інноваційна політика торговельних підприємств : монографія / Л.А. Полонська, Н.В. Лохман. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 221 с.
7. Прокопенко О.В. Екологізація інноваційної діяльності: мотиваційний підхід: монографія / О.В. Прокопенко. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2008. – 392 с.
8. Юдіна О.І. Інноваційна діяльність підприємств промисловості як засіб ресурсозбереження / О.І. Юдіна. // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ. – 2009. – № 3 (43). – С. 122-128.



ФІНАНСОВО–КРЕДИТНА І ГРОШОВА ПОЛІТИКА

УДК 339.187.6:631.173

Білоусько Я. К.,
к.е.н., п.н.с.
Вишневецька О. В.,
к.е.н., с.н.с.
Доронін А. В.,
с.н.с.

*відділу відтворення та ринку основних засобів
ННЦ "Інститут аграрної економіки"*

ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ ТА ОНОВЛЕННЯ МАШИННО- ТРАКТОРНОГО ПАРКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників неможливе через високий рівень морального та фізичного зносу основних засобів. Потрібне оновлення матеріально-технічної бази, введення в експлуатацію нової техніки, технологій, організації виробництва. Неплатоспроможність більшості українських сільськогосподарських підприємств робить неможливим придбання ними необхідної техніки на умовах одночасної її оплати. За таких умов формою капітальних інвестицій аграрних підприємств та чинником оновлення їх матеріально-технічної бази є фінансовий лізинг. Актуальність теми визначається тим, що лізинг є однією з передумов прискореного переходу аграрного сектора на інноваційний шлях ведення сільського господарства і саме з лізингом пов'язані надії відносно вирішення проблеми забезпеченості його новою технікою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку лізингових відносин в українському агропромисловому комплексі були об'єктом численних досліджень А.П. Гринька, М.Я. Дем'яненка, Я.К. Білоуська, П.А. Денисенка, В.В. Іванишина, В.Ф. Шпака, П.А. Лайка, Г.Г. Кірейцева та ін. Однак є необхідність на підставі напрацювань науковців та практики господарської діяльності НАК "Укراгролізинг" визначити проблемні питання оновлення матеріально-технічної бази аграрного сектору економіки та намітити шляхи їх вирішення.

Постановка завдання. Проблема технічного забезпечення агропромислового виробництва потребує невідкладного розв'язання. Тому метою статті є дослідження ролі лізингу для оновлення матеріально-технічної бази аграрного сектора економіки та його місця в інвестиційному забезпеченні сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на певні позитивні зрушення економіки сільського господарства, в оновленні його машинно-тракторного парку все ще спостерігаються негативні тенденції [7]. Так, у 2011 р. порівняно з 2005 р., оснащеність аграрних підприємств окремими видами техніки знизилася на 15-65% і ледве сягає половини технологічної потреби. Це характерно для всіх категорій господарств, включаючи особисті селянські і фермерські господарства та сільськогосподарські підприємства, які мають посівні площі до 500 га [1]. Саме ця частина господарств виробляє понад 75% валової продукції сільського господарства і найбільше потерпає від нестачі технічних засобів для виконання механізованих робіт. Особливо критична ситуація спостерігається в забезпеченні їх збиральною технікою (табл. 1 і рис. 1).

Наведені показники у десятки разів відстають від розвинутих країн. І не тільки розвинутих. Загалом, у світі на 1000 га ріллі припадає, наприклад, тракторів 20 шт., а в Японії – 438,0, Італії – 242,2, в Німеччині – 79,4, США – 27,6 одиниць [4]. Високе навантаження на техніку призводить до порушення технологій виробництва продукції і стримує впровадження інноваційно-інвестиційних моделей розвитку АПК.

В умовах низької платоспроможності аграрних господарств значну роль у їх технологічному переоснащенні відіграють економічні механізми, у тому числі фінансовий лізинг, часткова компенсація вартості складної техніки, пільгові кредити тощо [2; 10].

Таблиця 1

Наявність і забезпеченість аграрних підприємств окремими видами сільськогосподарської техніки

Найменування техніки	Рік		2011 р. до 2005 р., %
	2005	2011	
Трактори, тис. шт.	216,9	147,1	67,8
у розрахунку на 1000 га ріллі, шт.	11,0	8,0	72,7
Зернозбиральні комбайни, тис. шт.	47,2	32,1	68,0
у розрахунку на 1000 га посівної площі зернових, шт.	5,0	4,0	80,0
Кукурудзозбиральні комбайни, тис. шт.	4,8	2,3	47,9
у розрахунку на 1000 га посівної площі кукурудзи, шт.	5,0	1,0	20,0
Картоплезбиральні комбайни, тис. шт.	1,9	1,7	89,5
у розрахунку на 1000 га посівної площі картоплі, шт.	117,0	49,0	41,9
Бурякозбиральні комбайни, тис. шт.	8,5	3,8	44,7
у розрахунку на 1000 га посівної площі буряків, шт.	17,0	8,0	47,1

Джерело: розраховано за даними [9]

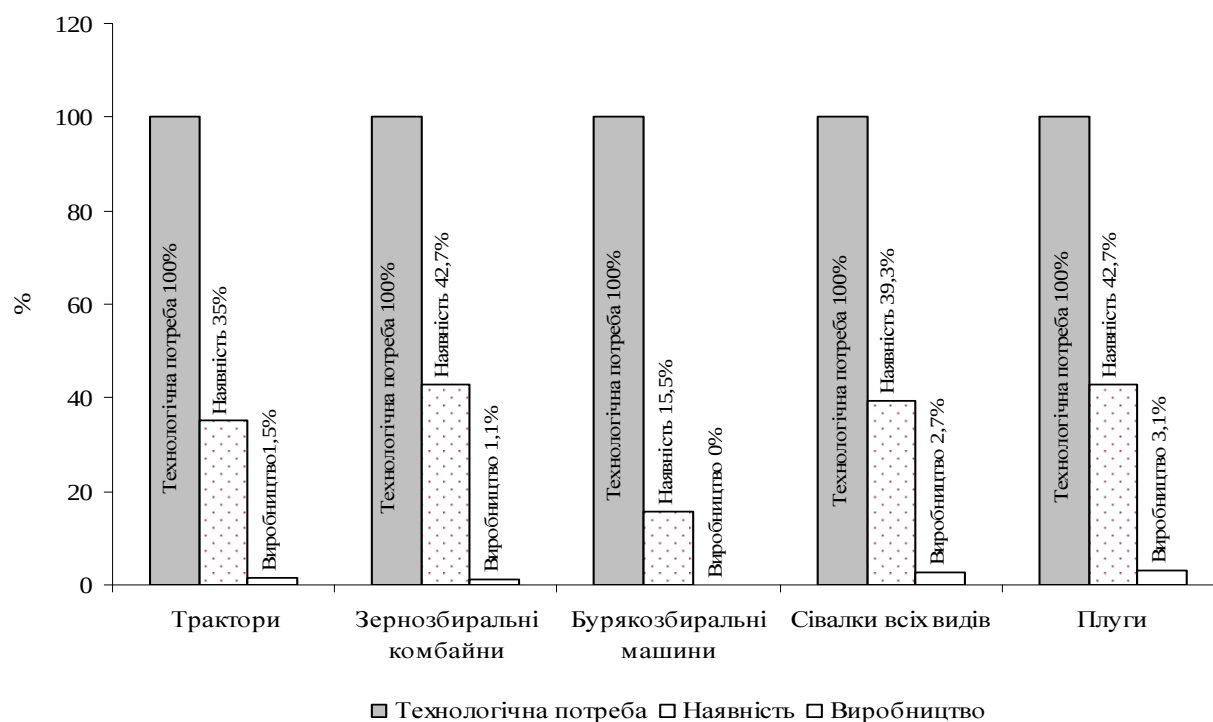


Рис. 1. Технологічна потреба, наявність і виробництво сільськогосподарської техніки в 2011 році

Джерело: розраховано авторами за даними джерела [5]

В країнах розвинутої економіки частка фінансового лізингу в придбанні машин сягає 30-40% [8]. В силу різних причин цей показник у нас значно нижчий – 4,6%. Зараз в Україні діє Асоціація "Українське об'єднання лізингодавців". Вона об'єднує 37 компаній, серед яких є провідні лізингові компанії та представники суміжних ринків. Їх лізингові ставки практично мало відрізняються від комерційних. Особливістю ж українського лізингу сільськогосподарської техніки є те, що він поки що зорієнтований в основному на використання бюджетних коштів. Фактично діє схема продажу технічних засобів у "розстрочку" через лізингову компанію НАК "Укргролізинг" [3].

Національна акціонерна компанія "Укргролізинг" – одна з найпотужніших компаній України, яка має великий досвід у сфері інвестування коштів в агропромисловий комплекс України. З часу започаткування фінансового лізингу у 1998 р. і до кінця 2010 р. цією компанією придбано сільськогосподарської техніки та обладнання і передано підприємствам агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу на суму 2 202,2 млн. гривень. За рахунок цих коштів аграрному сектору поставлено 21 288 одиниці техніки та обладнання, з яких 6 812 тракторів, 871 зернозбиральних комбайнів, 10 377 одиниці ґрунтообробної та посівної техніки тощо (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги реалізації НАК "Укragролізинг" основних видів сільськогосподарської техніки за 1998-2010 pp.

Найменування техніки	Всього за 1998-2010 pp.	
	кількість, штук	на суму, тис. грн
Трактори, всього	6812	698030,8
Зернозбиральні комбайни та пристосування до них, всього	1205	599814,2
з них: зернозбиральні комбайни	871	588385,2
жатки	334	11429,0
Ґрунтообробна та посівна техніка, всього	10377	289451,5
з них: плуги	1934	37795,3
сівалки	2274	89122,0
борони	1583	50131,4
комбіновані ґрунтообробні агрегати	2580	77130,6
культиватори	2006	35272,2
Інші, всього	2894	614898,9
з них: кормозбиральні комбайни	277	31157,3
бурякозбиральні комбайни	380	13062,9
машини хімічного захисту рослин	574	16626,2
інші	1156	238463,6
обладнання для тваринництва та птахівництва	507	315589,1
Разом	21288	2202195,5

Джерело: сформовано за даними НАК "Укragролізинг"

Основним джерелом фінансування НАК "Укragролізинг" є кошти державного бюджету, а також кредитні ресурси, кошти статутного фонду тощо. Компанія працює з державними коштами, а тому в своїй діяльності керується Законом України "Про фінансовий лізинг" і Порядком використання коштів Державного бюджету України, що спрямовані на фінансування державного лізингового фонду для технічного переоснащення агропромислового комплексу. Варто підкреслити, що на сьогоднішній день в умовах фактичного припинення кредитування аграрного сектору комерційними банками майже єдиним дієвим напрямом підтримки сільгосптоваровиробників є фінансовий лізинг.

У звітному 2011 р. НАК "Укragролізинг" укладено 171 договір фінансового лізингу на загальну суму 332 277 тис. грн. Всі договори, термін дії яких закінчується у 2011 р., виконані. Проте, за останні роки компанія має незадовільний фінансовий результат від своєї діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Фінансовий аналіз діяльності НАК "Укragролізинг" за 2009-2011 pp., тис. грн.

Показник	Рік			Відхилення 2011 р. до, +, -	
	2009	2010	2011	2009 р.	2010 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	37155	29711	22461	-14694	-7250
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4442	3832	4766	+324	+934
Валовий прибуток	32713	25879	17695	-15018	-8184
Інші операційні доходи	21125	26942	4703	-16422	-22239
Адміністративні витрати	48583	56254	61371	+12788	+5117
Витрати на збут	1383	2637	1002	-381	-1635
Інші операційні витрати	4163	22082	5829	+1666	-16253
Фінансові результати від операційної діяльності:					
збиток	291	28152	45804	+45513	+17652
Чистий:					
прибуток	129	0	0	-129	-
збиток	0	17297	3126	-3126	-14171

Джерело: сформовано за даними НАК "Укragролізинг"

Валовий прибуток НАК "Укragролізинг" (прибуток, отриманий від основної діяльності підприємств) у 2011 р. склав 17695 тис. грн., що на 8184 тис. грн. (-31,6 %) менше, ніж за 2010 р. Зменшення валового прибутку відбулося за рахунок зменшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів,

робіт, послуг) на 7250 тис. грн. (-24,4 %) та зростання собівартості реалізованої продукції, яка у 2011 р. склала 4766 тис. грн., що на 934 тис. грн. (+24,4 %) більше ніж у 2010 р. За фінансовими результатами від операційної діяльності компанія за останні роки спрацювала зі збитками. Слід підкреслити, що на ці результати найбільше вплинуло зростання адміністративних витрат, які у 2011 р. склали 61371 тис. грн., що на 5117 тис. грн. (+9,1 %) більше, ніж у 2010 р. Компанія у 2009 р. мала чистий прибуток 129 тис. грн, але в 2010 р. – збиток 17297 тис. грн, а в 2011 р. – збиток 3126 тис. грн або зменшення на 14171 тис. грн. (-81,9 %), ніж за 2010 р.

Можна зробити висновок про те, що станом на 31.12.2011 р. НАК "Укргролізинг" працювала зі збитками, але показники діяльності мають позитивну тенденцію щодо їх покращення у майбутньому.

Негативною рисою в діяльності компанії є підвищення цін на техніку, яка фінансується за рахунок державної підтримки. Так, за даними Мінагрополітики України, в 2012 р. ціни на техніку, придбану в НАК "Укргролізинг" були вищими від цін на техніку, придбану за власні кошти (табл. 4).

Таблиця 4

Середні ціни придбання техніки на умовах фінансового лізингу та за власні кошти аграрних підприємств, тис. грн. за одиницю

Назва групи	2005 р.		2008 р.		2009 р.		2012 р.	
	Фінансовий лізинг	Власні кошти	Фінансовий лізинг	Власні кошти	Пільговий кредит, лізинг та часткова компенсація вартості	Власні кошти	Пільговий кредит, лізинг та часткова компенсація вартості	Власні кошти
Трактори	112,63	89,2	185,08	169,63	231,46	164,21	322,17	222,87
Зернозбиральні комбайни	606,43	444,85	629,12	643,1	810,25	639	1091,25	821,98
Посівна техніка	35,53	34,53	163,68	76,04	151,95	91,68	215,71	158,68

Джерело: розраховано за даними Мінагрополітики України

Звичайно, наведені дані в табл. 4 мають певні умовності. Проте вони підтверджують, що в компанії не все гаразд з тарифною політикою. Порівнюючи відсоткові ставки на придбання техніки у лізингових компаній та придбання техніки за кредити комерційних банків можна відзначити, що лізингові компанії надають техніку під 16-17% річних у гривнях та 9-11% у доларах США. Відсоткові ставки за кредитами комерційних банків становлять 16-18% у гривнях та 10-14% у доларах США. На сьогодні ж НАК "Укргролізинг" пропонує техніку по договору фінансового лізингу під 7% річних і господарство-лізингоодержувач сплачує попередній лізинговий платіж у розмірі 22% вартості техніки і бере її в користування. В цілому на ринку сільськогосподарської техніки попередня сплата вартості техніки становить від 10-45%.

Кабінет Міністрів України прийняв Постанову від 31 серпня 2011 р. № 951 "Деякі питання Національної акціонерної компанії "Укргролізинг" [6]. Згідно з нею, в Статут компанії внесено суттєві зміни. Зокрема, розширено коло предметів діяльності компанії, збільшено статутний капітал до 0,8 млрд. грн. тощо. Здійснення заходів щодо приведення діяльності компанії у відповідність з вимогами нового Статуту позитивно вплине на розширення застосування лізингових операцій.

Висновки з даного дослідження. Фінансовий лізинг в агропромисловому комплексі є вигідною формою діяльності для всіх учасників цього виду інвестицій в Україні. Аграрні підприємства в умовах низької забезпеченості їх фінансовими ресурсами відчувають гостру потребу в сільськогосподарській техніці. Тому для них фінансовий лізинг дає можливість заощаджувати кошти та придбавати необхідну техніку. Для машинобудівників фінансовий лізинг сприяє нарощуванню обсягів виробництва, бо дозволяє забезпечити попит на техніку за доступною ціною. Враховуючи тенденції оновлення машинно-тракторного парку аграрних підприємств, необхідно активізувати державну підтримку вітчизняного машинобудування для аграрного комплексу.

Література

1. Білоусько Я.К. Матеріально-технічне забезпечення аграрної галузі / Я.К. Білоусько, М.М. Могилова, Г.М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 61–67.
2. Закон України "Про фінансовий лізинг" від 16.12.1997 № 723/97-ВР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Іванишин В.В. Організаційно-економічні засади відтворення і ефективного використання технічного потенціалу аграрного виробництва: монографія / В.В. Іванишин. – К. : ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2011. – 348 с.

4. Олійник О.В. Державна підтримка матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств / О.В. Олійник, Т.В. Калашнікова // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 95.
5. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2011 році: статистичний бюлетень – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 52 с.
6. Постанова КМУ "Деякі питання Національної акціонерної компанії "Укراгролізінг" від 31.08.2011 № 951. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua.
7. Проблеми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі : науково-практичне видання / [Я.К. Білоусько, А.В. Бурилко, В.О. Галушко та ін.]; за ред. Я.К. Білоуська. – К. : ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2007. – 216 с.
8. Розвиток ринку сільськогосподарської техніки / [Я.К. Білоусько, А.В. Бурилко, П.А. Денисенко та ін.]. – К.: ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2008. – 132 с.
9. Сільське господарство України 2011: Статистичний збірник. – К. : Держкомстат України, 2012. – 376 с.
10. Фінансово-кредитні відносини в АПК / [М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, В.П. Ситник та ін.]. – К. : Інститут аграрної економіки, 1996. – 285 с.

УДК 519.86:336.73

Руська Р.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіко-математичних методів
Тернопільський національний економічний університет

МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ВІДСОТКОВОЇ СТАВКИ ЗА ПОЗИКАМИ В КРЕДИТНІЙ СПІЛЦІ

Постановка проблеми. Однією із проблем функціонування кредитних спілок в Україні є визначення відсоткових ставок за видами позик, оскільки НБУ встановлює межу на відсоткові ставки. Але кредитній спілці потрібно визначити свою відсоткову ставку за видами кредитування таким чином, щоб не відштовхнути позичальників-членів спілки, та при цьому потрібно отримати максимальний дохід для нормального функціонування спілки в ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українські вчені розглядають проблеми функціонування кредитних спілок з різних позицій, зокрема К. І. Бруськовська [1], О. Г. Волкова [2], О. Ю. Гавриленко [3], Л. В. Ільченко [4], В. О. Степанова [5], Г. М. Терещенко [6], В. П. Хомутенко [2] досліджують можливі сфери діяльності кредитних спілок з метою підвищення ефективності їх роботи. Проблеми застосування математичних моделей в діяльності кредитних спілок залишаються відкритими. Не дивлячись на велику кількість статей, публікацій і монографій щодо особливостей функціонування кредитних спілок, недослідженими залишаються питання щодо регулювання відсоткових ставок за різними видами кредитів.

Постановка завдання. Метою написання статті є побудова математичної моделі, яка регулює максимальне надходження до кредитної спілки в залежності від розміру відсоткових ставок за видами кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як підтверджує досвід, кредитна спілка здійснює кредитування своїх членів за рахунок залучення їх коштів у вигляді пайових внесків та депозитних вкладів. За рахунок відсотків, отриманих від наданих членам спілки позик, фінансуються операційні та фінансові витрати цієї організації. Залишок коштів спрямовується на поповнення резервів спілки та/чи нараховуються пайові внески [7].

Найбільший попит мають споживчі кредити, частка яких у кредитному портфелі становить 63,4%, кредити на придбання, будівництво та ремонт житла – 23,1%, комерційні кредити становлять 7,8%, кредитування на введення селянських та фермерських господарств досить незначне (рис. 1).

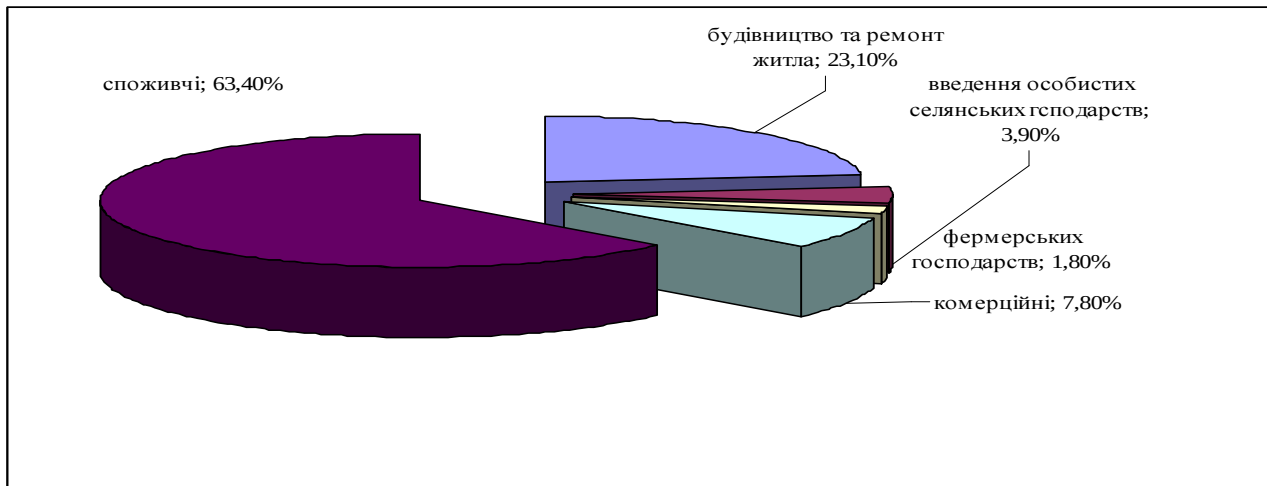


Рис. 1. Структура наданих кредитів за видами *

* Побудовано автором за даними [8]

Як видно з рис. 1, найбільший дохід кредитній спілці приносить споживче кредитування. Та й інші види кредитування не потрібно зменшувати, а відрегулювати відсоткові ставки за різними видами кредитів, щоб зрівноважити кредитний портфель, який би приносив максимальний дохід для кредитної спілки.

Розглянемо кредитний портфель кредитної спілки, що об'єднує в собі різні види кредитів.

Позначимо через i – індекс виду кредиту, $i = 1, m$.

Припустимо, що на кожен вид кредиту, встановлюється відповідна відсоткова ставка x_i на i -й вид кредиту, є N_i позичальників, членів кредитної спілки які взяли позику, або готові її взяти. У залежності від рівня відсоткової ставки x_i на i -й вид кредиту ($0 < x_i < 1$), кредитна спілка може на власний розсуд прийняти одне з двох рішень – або надавати i -ий вид кредиту, або ні. Звернемо початкову увагу на фіскальну функцію надходжень, тобто на формування стійких, по можливості найбільш високих, доходів до кредитної спілки.

Якщо відсоткова ставка на i -й вид кредиту буде нульовою ($x_i=0$), то всі N_i позичальники почнуть брати позики, але до кредитної спілки нічого не поступить, а якщо відсоткова ставка виявиться рівною 100% ($x_i=1$), то жоден з N_i членів спілки не візьме i -ий вид кредиту, тобто поступлення в кредитну спілку знову будуть нульовими. Отже, оптимальна відсоткова ставка міститься в інтервалі $(0;1)$.

Розглянемо геометричну інтерпретацію визначення оптимального рівня відсоткової ставки (рис. 2).

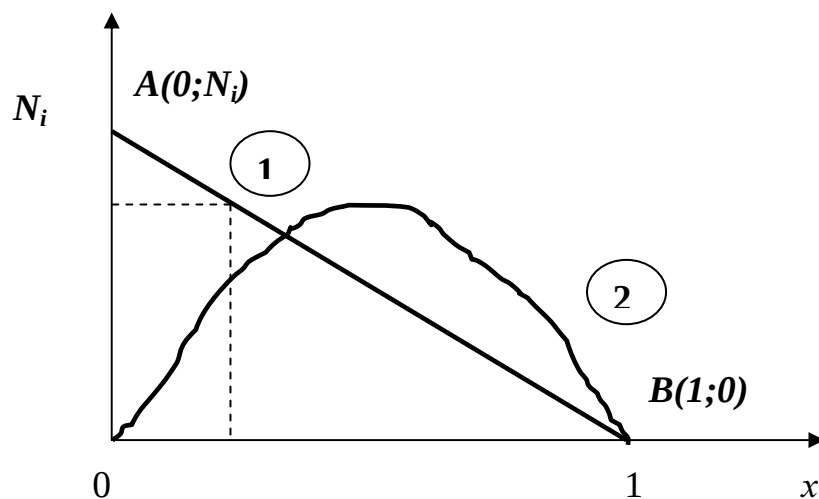


Рис. 2. Лінійна залежність кількості членів кредитної спілки $n(x_i)$, що беруть участь в i -му виді кредитування, від рівня відсоткової ставки x_i (1) та відповідна їй крива надходжень до кредитної спілки (2).

Точки $A(0;N_i)$ та $B(1;0)$ відповідно відображають описані вище два можливих крайніх випадки.

З'єднавши точки A та B , отримаємо пряму AB , яка буде моделювати залежність кількості членів кредитної спілки, позичальників, що беруть участь у кредитуванні, від рівня відсоткової ставки. Запишемо рівняння прямої, яка проходить через задані точки A та B :

$$\frac{n(x_i)}{N_i - 0} = \frac{x_i - 1}{0 - 1} \text{ або } n(x_i) = N_i(1 - x_i). \quad (1)$$

Отже, (1) є залежністю кількості членів кредитної спілки $n(x_i)$, які приймають участь в i -му кредитному процесі від рівня відсоткової ставки x_i . Причому має місце нерівність: $0 \leq n(x_i) \leq N_i$. Тоді при такій відсотковій ставці та середнім при цьому доходом кредитної спілки D_i від i -го виду кредиту, загальні поступлення до кредитної спілки від усіх наданих кредитів становитимуть:

$$P(x) = \sum_{i=1}^m D_i \cdot N_i \cdot x_i(1 - x_i), \quad (2)$$

де $x = (x_1, \dots, x_m)$ – вектор відсоткових ставок.

Для знаходження оптимального значення відсоткової ставки необхідно розв'язати систему рівнянь

$$\frac{\partial P(x)}{\partial x_i} = 0, i = \overline{1, m}. \quad (3)$$

Тобто,

$$\frac{\partial}{\partial x_i} \left[\sum_{i=1}^m D_i N_i x_i (1 - x_i) \right] = D_i N_i - 2 D_i N_i x_i = 0, i = \overline{1, m}. \quad (4)$$

Звідси, оптимальне значення відсоткової ставки буде:

$$x_i^{on} = \frac{D_i N_i}{2 D_i N_i} = 0.5, i = \overline{1, m}. \quad (5)$$

При цьому максимальне надходження до кредитної спілки складе:

$$P^{on}(x) = \sum_{i=1}^m 0.25 D_i N_i. \quad (6)$$

З'єднання крайніх точок прямої (рис. 2) було зроблене без достатньо строгого обґрунтування. Реальна крива $n(x_i)$ залежна від виду даного типу кредитування. У монотонності цієї кривої немає жодних сумнівів. Якщо члени кредитної спілки, що дійсно мають потребу у позиції, то на встановлення невеликої або навіть середньої відсоткової ставки вони відреагують слабо (в розумінні відмови від кредитування), і лише при дуже високій, або якщо відсоткова ставка банку чи іншої фінансової установи, що надає позики при меншій відсотковій ставці кількість позичальників $n(x_i)$ буде різко скорочуватися.

Таку залежність можна назвати оптимістичною та описати з допомогою функції

$$n(x_i) = N_i (1 - x_i)^\lambda, \quad (7)$$

де $0 < \lambda < 1$ (рис. 3, крива 1 та 2).

У такому випадку, функція, що моделює обсяг поступлення до кредитної спілки від i -го виду кредитування, буде мати вид:

$$P(x_i) = D_i N_i x_i (1 - x_i)^\lambda \quad (\text{рис. 4, крива 1 та 2}), \quad (8)$$

$$P'(x_i) = 0, i = \overline{1, m}. \quad (9)$$

Для знаходження максимального обсягу надходжень до кредитної спілки від i -го виду кредиту необхідно знайти розв'язок системи рівнянь:

$$P'(x_i) = D_i N_i (1 - x_i)^\lambda - D_i N_i x_i \lambda (1 - x_i)^{\lambda-1} = 0, \quad (10)$$

$$D_i N_i (1 - x_i)^{\lambda-1} [1 - x_i - x_i \lambda] = 0, \quad x_i (1 + \lambda) = 1. \quad (11)$$

$$\text{Отже, } x_i^{on} = \frac{1}{1+\lambda}, i = \overline{1, m}.$$

У точці x_i^{on} функція (8) досягає максимуму, який рівний:

$$P(x_i^{on}) = D_i N_i \left(\frac{1}{1+\lambda} \right) \left(1 - \frac{1}{1+\lambda} \right)^\lambda = D_i N_i \frac{\lambda^\lambda}{(1+\lambda)^{\lambda+1}}, i = \overline{1, m}. \quad (12)$$

Вирази (8) та (9) моделюють оптимальну стратегію надходжень для “оптимістичного” варіанту, зокрема, для видів кредитування, в яких досить високий рівень потреби. Проте, враховуючи існуючий попит на різні види кредитування, немає гарантії досягнення високого рівня надходжень. Крім цього, нестабільність економічної ситуації в країні зумовлює членів кредитних спілок брати невеликі суми і під невеликі відсотки, збільшення відсоткових ставок зменшує зацікавленість у тому чи іншому виді кредиту. Високі відсоткові ставки заставляють відмовитись від взяття позики в кредитній спілці. Такий песимістичний підхід може бути описаний тими ж функціями $n(x_i) = N_i(1-x_i)^\lambda$ та $P(x_i) = D_i N_i x_i(1-x_i)^\lambda$, врахувавши, що $\lambda > 0$ (рис. 3 - крива 3 та рис. 4 – крива - 3). Враховуючи (11), оптимальний рівень надходжень, при якому досягається максимальне поступлення до кредитної спілки, в даному випадку буде міститися лівіше від значення $x = 0.5$ ($x_i^{on} < 0.5$).

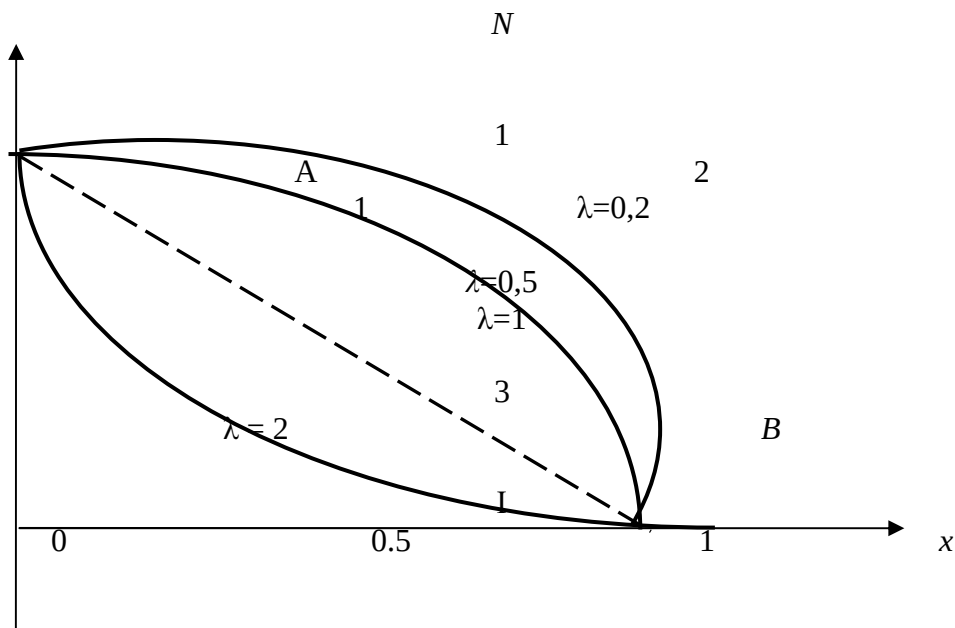


Рис. 3. Криві залежності числа членів кредитної спілки, які приймають участь у кредитуванні, від рівня відсоткової ставки: “оптимістичні” ($\lambda=0,5$, крива 1; $\lambda=0,2$, крива 2) та “песимістичні” ($\lambda=2$, крива 3).

Найбільш імовірно, що оптимістичний або песимістичний погляд на дану ситуацію в одних і тих же видах кредитування може залежати від рівня відсоткової ставки. При малих і помірних відсоткових ставках більшість з них будуть вести себе як оптимісти, тобто продовжувати брати позики, а при великих як песимісти – відмовляться від позик в кредитній спілці.

Описати таку поведінку позичальника можна, наприклад, вважаючи що λ не є постійною величиною, а є функцією $\lambda(x_i)$, яка змінює свої значення від λ_1 до λ_2 , де $0 < \lambda_1 < 1$ при $x_i=0$, а $\lambda_2 > 1$ при $x_i=1$, тобто $\lambda(x_i) \in [\lambda_1; \lambda_2]$.

Проте, якщо припустити, що перевищення певного рівня відсоткової ставки приводить до невиконання брати позики, кредитний портфель буде переповнений, що призведе до зупинки роботи спілки, то можна записати функцію $n(x_i)$ у виді:

$$n(x_i) = N_i(1 - \mu x_i)^\lambda. \quad (13)$$

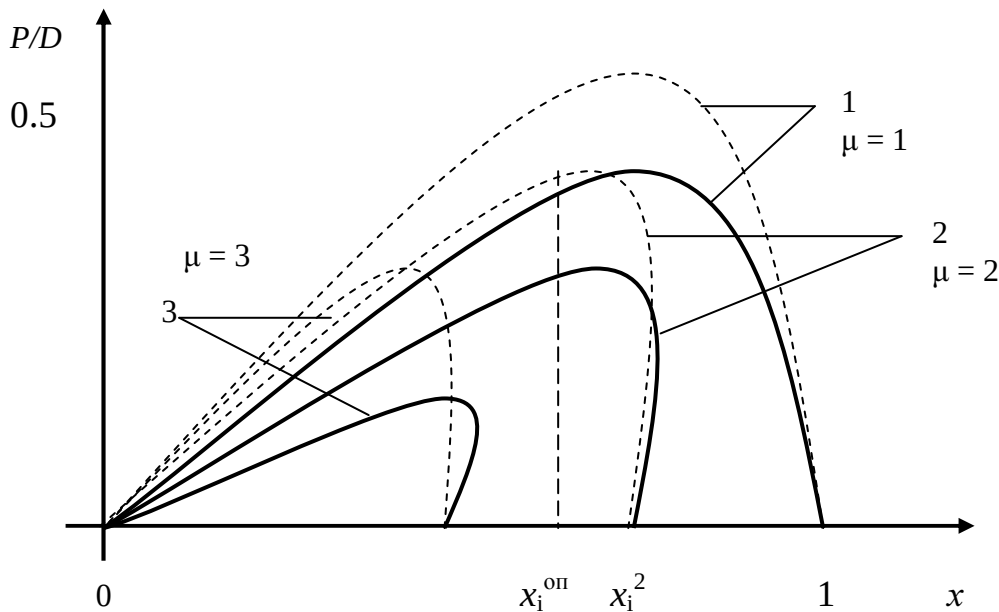


Рис. 4. Криві поступлення до кредитної спілки, що описуються функцією $P(x, \lambda, \mu)$ (для "оптимістичного" (криві 1, 2) та "песимістичного" (крива 3) варіантів).

Відповідні криві поступлення до кредитної спілки (рис.4) будуть описані з допомогою функцій

$$P(x_i) = D_i N_i x_i (1 - \mu x_i)^\lambda, \quad i = \overline{1, m}, \quad (14)$$

$$P'(x_i) = D_i N_i (1 - \mu x_i)^\lambda - D_i N_i x_i \lambda \mu (1 - \mu x_i)^{\lambda-1} = 0. \quad (15)$$

Знайдемо оптимальні значення відповідних параметрів:

$$D_i N_i (1 - \mu x_i)^\lambda [1 - \mu x_i - x_i \lambda \mu] = 0. \quad x_i^{on} = \frac{1}{\mu(1 + \lambda)}.$$

Отже, максимальне надходження до кредитної спілки досягається у точці x_i^{on} :

$$P(x_i^{on}) = D_i N_i \frac{1}{\mu(1 + \lambda)} \left(1 - \mu \frac{1}{\mu(1 + \lambda)} \right) = \frac{D_i N_i \lambda^\lambda}{\mu(1 + \lambda)^{\lambda+1}}, \quad (16)$$

а нульовим стане при $x_i^1 = \frac{1}{\mu}$.

Висновки до даного дослідження. Таким чином, μ^{-1} вказує на ту границю відсоткових ставок, наближення до якої, а тим більше перевищення її приводить до різкого скорочення кредитування. Параметр $(1 + \lambda)$ показує, на скільки необхідно відійти від цієї границі (вліво), щоб отримати максимальні поступлення до кредитної спілки.

Відзначимо, що отримання максимальних поступлень до кредитної спілки не завжди повинно бути метою відсоткової політики. Прямування до максимуму виправдане лише в тому випадку, коли, по-перше, є тверда впевненість, що всі видані кредити будуть повернені, і, по-друге, якщо збільшення видів кредитування, що забезпечують максимальне поступлення, повністю достатні і зменшення відсоткових ставок можуть без особливих втрат бути зменшеними, а в крайньому випадку спрямованими до нуля. Таким чином, знайдену величину x_i^{on} , яка забезпечує максимальне надходження до кредитної спілки, необхідно розглядати як границю або верхню межу, прямування до якої необхідно здійснювати лише з урахуванням вище згаданих умов.

Монотонне зростання кривих $P(x_i)$ (рис.4) до точки x_i^{on} і різке їх спадання після досягнення функцією максимуму, свідчать про те, що підходи до максимуму необхідно здійснювати із сторони

менших відсоткових ставок. Відсоткові пільги, особливо на нові види кредитів, і для членів спілки з хорошою кредитною історією, та забезпечення кредитів, сприяють прискореному розвитку даного виду кредитування і закладають тим самим міцну фінансову базу під майбутній дохід. Підвищення відсоткових ставок повинно поєднуватися з фінансовим аналізом динаміки числа кредитних спілок, та банківських послуг регіону та їхніми умовами за такими самими видами кредитування.

У кінцевому результаті ефективний вибір рівня відсоткової ставки якраз і повинен полягати в знаходженні компромісного варіанту між вимогами НБУ та умовами швидкого і стійкого розвитку кредитної спілки.

Література

1. Брусковська К. І. Стан та особливості розвитку кредитних спілок України / К. І. Брусковська // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – №7. – С. 90-95.
2. Хомутенко В. П. Фінансові ресурси кредитних спілок України та джерела їх формування / В. П. Хомутенко, О. Г. Волкова // Фінанси України. – 2008. – №10. – С. 61-71.
3. Гавриленко О. Ю. Кредитні спілки в Україні: Проблеми розвитку та умови підвищення ефективності управління діяльністю / О. Ю. Гавриленко // Вісник економічної науки України. – 2007. – №1 (11). – С. 29-32.
4. Ільченко Л. В. До проблеми використання потенціалу кредитних спілок у забезпеченні економічного зростання: сучасна практика і реалії України / Л. В. Ільченко // Економіка та держава. – 2009. – №1. – С. 66-69.
5. Степанова В. О. Місце і роль кредитних спілок на фінансовому ринку України / В. О. Степанова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – №2(18). – С. 135-139.
6. Терещенко Г. М. Перспективи розвитку кредитних спілок України та джерела їх формування / Г. М. Терещенко // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 32-35.
7. Зінковський М. Облік у кредитних спілках / М. Зінковський // Баланс. Бібліотека бухгалтера. – 2005. – №3. – С. 71-74.
8. Аналітичний звіт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг. – Режим доступу : www.dfp.gov.ua

УДК 336.221.4

Валігура В.А.,
к.е.н., доцент кафедри податків і фіскальної політики
Тернопільський національний економічний університет

НАПРЯМИ РОЗБУДОВИ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Практичним проявом податкової політики держави є її податкова система, яка складається із системи оподаткування, платників податків та контролюючих органів. На нашу думку, визначальним елементом у цій структурі є система оподаткування, що охоплює систему податків і зборів та механізми і способи розрахунку та сплати податків і зборів. Пріоритетність цієї складової податкової системи України зумовлена тим, що від ефективності її побудови залежить діяльність платників податків щодо добровільності сплати платежів і зручність та результативність роботи контролюючих органів.

Оцінюючи ефективність функціонування системи оподаткування в Україні необхідно зазначити, що їй притаманні ряд системних вад і проблем технічного характеру. Насамперед зауважимо, що система оподаткування має розвиватися на наукових основах і відповідати теоретичним постулатам, закладеним у діючій нормативно-правовій базі, що не завжди прослідковується в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні підвалини справляння податків і, відповідно, функціонування системи оподаткування закладені у різних постулатах корифеїв світової фінансової науки, до яких можна віднести У. Петті (способи послаблення незадоволення платників податків), А. Сміта (принципи оподаткування), Д. Рікардо (основи оподаткування), Дж. С. Мілля (принципи оподаткування), Ф. Нітті (правила оподаткування), А. Вагнера (правила оподаткування), Р. Масгрева (вимоги до функціонування податкової системи) та ін. Серед сучасних вітчизняних науковців, які здійснили вагомий внесок у розвиток теорії оподаткування і досліджували практичні

аспекти системи оподаткування, потрібно виділити: В. Андрущенко, Ю. Іванова, А. Крисоватого, А. Соколовську, В. Федосова, В. Вишневіського, В. Суторміну, І. Лютого, П. Мельника, В. Мельника, З. Варналія, О. Данілова, О. Василика та ін.

Теоретичні та практичні напрацювання зазначених вчених лягли в основу низки податкових реформ системи оподаткування в Україні, починаючи з моменту її створення. Проте, теперішній етап функціонування системи оподаткування відзначається кардинальним реформуванням, що висвітлено у нещодавно прийнятому Податковому кодексі [1]. Тому окреслена царина потребує нових наукових досліджень і ґрунтовних пропозицій розбудови й усунення недоліків, зумовлених сучасним соціально-економічним становищем.

Постановка завдання. Зважаючи на зазначене, мета статті – проаналізувати сучасні особливості функціонування системи оподаткування в Україні, виявити наявні проблеми та запропонувати напрями її розбудови.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою вадою системи оподаткування в Україні є її невідповідність науковим основам побудови. Зокрема, принцип вигоди та адміністративної зручності порушується внаслідок низького рівня повернення податків у вигляді суспільних благ та складністю механізмів справляння багатьох податків, принцип платоспроможності недотримується через нерівномірність розподілу податкового навантаження і наявність великої кількості податкових пільг. Система оподаткування не відповідає принципу визначальної бази оскільки більшість елементів податків встановлюються інтуїтивно без науково-економічного обґрунтування.

Із прийняттям Податкового кодексу України зроблено значний крок назад щодо втілення теоретичних постулатів формування системи оподаткування в законодавчій базі. Якщо в Законі України «Про систему оподаткування» від 25.06.1991 № 1251-XII [2] було чітко визначено принципи побудови та призначення системи оподаткування, то вже у Податковому кодексі їх немає. Натомість, там наведено принципи, на яких має ґрунтуватися податкове законодавство, однак Податковий кодекс багатьом із таких принципів не відповідає. Зокрема, уже з моменту прийняття порушуються принципи соціальної справедливості, нейтральності оподаткування, стабільності. Так, принцип стабільності полягає у тому, що зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Натомість сам факт прийняття та введення в дію Податкового кодексу порушив цей принцип, оскільки кодекс був прийнятий 2 грудня 2010 р., а більшість його норм вступили в дію уже з 1 січня 2011 р., тобто менше ніж за місяць.

Ми вважаємо, що більшість проблем, пов'язаних з функціонуванням системи оподаткування в Україні великою мірою є наслідком низького соціально-економічного розвитку держави. У даному випадку наявна проблема низького рівня податкової бази, внаслідок недостатньо розвинутого реального сектору економіки. З іншого боку, є проблема фінансування соціальної інфраструктури суспільства для підтримки визначених конституцією соціальних стандартів. А це спонукає до підвищення фіскальної ефективності справляння податків.

Таким чином, виникає проблема узгодженості інтересів держави щодо фіскальної достатності оподаткування, задля фінансування суспільних благ і суб'єктів господарювання в особі платників податків, які зацікавлені мінімізувати свої податкові платежі. У більш загальному вигляді ця проблема зводиться до дилеми економічної або соціальної спрямованості системи оподаткування. На нашу думку, в умовах низького соціально-економічного розвитку держави вектор реформування системи оподаткування в Україні потрібно спрямувати у напрямку підвищення економічної ефективності суб'єктів господарювання, що надалі забезпечить розширення податкової бази та збільшення податкових надходжень. Своєю чергою, збільшення фінансових ресурсів держави створює передумови для подальшого соціального розвитку суспільства. Зворотний шлях, тобто стимулювання соціальної спрямованості системи оподаткування, – менш прийнятний. У такому випадку необхідно відразу забезпечити державу більшим обсягом фінансових ресурсів, що призведе до підвищення ставок податків, зростання податкового навантаження та, в кінцевому випадку, звуження податкової бази внаслідок розширення тіньової економіки.

Чіткі вектори реформування податкової системи України потрібно закладати починаючи зі структури системи оподаткування. Змінити цю ланку податкової системи України можна, скасувавши окремі податки та збори, ввівши нові та оптимізувавши фіскальну значимість діючих. Найбільша полеміка щодо скасування окремих податків та зборів – стосовно ПДВ як проблемного в адмініструванні податку. Найвагоміші аргументи на підтримку скасування ПДВ зводяться до високої корумпованості щодо його справляння, складності розрахунків, стримування підприємницької активності виробників тощо. Особливо важливою була, і деякою мірою залишається, проблема бюджетного відшкодування цього податку. Остання полягає у великих сумах, наявності злочинних схем бюджетного відшкодування та простроченні його виплати (рис. 1).

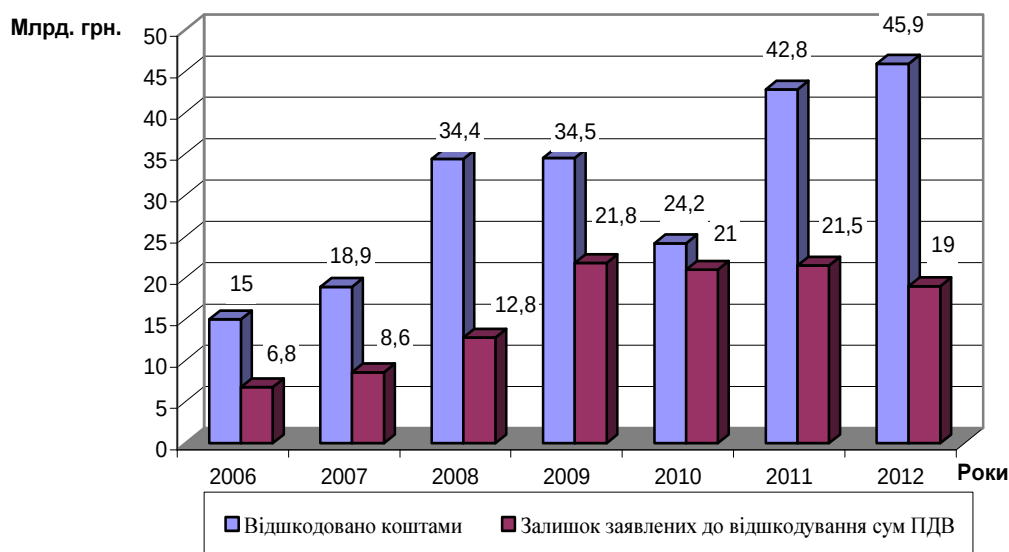


Рис. 1. Динаміка бюджетного відшкодування і залишку до відшкодування сум ПДВ в Україні у 2006-2012 рр.

Джерело: складено автором за: [3, с. 84; 4, с. 81; 5, с. 74; 6, с. 62; 7]

Як видно з рис. 1, за період із 2006 р. до 2012 р. відшкодування ПДВ з бюджету зросло із 15,0 до 45,9 млрд. грн. Крім цього, понад третину цих сум щороку держава заборгувала платникам податків. Така негативна ситуація щодо відшкодування ПДВ спостерігається при тому, що в 2005 р. було значно ускладнено механізм його отримання. Це дало змогу мінімізувати злочинні випадки відшкодування, але разом із цим були створені труднощі для відшкодування ПДВ сумлінним його платникам. Введення механізму автоматичного відшкодування ПДВ із прийняттям Податкового кодексу не вирішило ситуації, оскільки критерії його отримання надзвичайно жорсткі.

У зв'язку зі згаданими проблемами, науковці неодноразово висловлювали пропозиції замінити ПДВ іншою формою універсального акцизу. На нашу думку, це не прийнятно з кількох причин. Насамперед, ПДВ є не ідеальна, але поки що найдосконаліша форма універсального акцизу. Його неефективність в Україні пов'язана з недосконалим адмініструванням цього податку. Також, незважаючи на низку проблем, ПДВ забезпечує найбільшу частку надходжень до бюджету. Вагома причина недоречності скасування ПДВ пов'язана з обов'язковістю його наявності в умовах інтеграції до ЄС. Отже, діючу модель універсальних акцизів в Україні необхідно реформувати не зміною виду податку, а вдосконалюючи його елементи.

Однією із найбільших вад системи оподаткування з моменту її створення була відсутність податку на нерухоме майно, яка начебто вирішена з прийняттям Податкового кодексу. Хоча податок на нерухоме майно й вступив у дію з січня 2013 р., однак високого фіскального ефекту він не принесе, що зумовлено невдало побудованим механізмом його справляння. Перш за все, висловлюємо претензії щодо визначення бази оподаткування як житлової площі об'єкта житлової нерухомості. Світова практика та вітчизняні реалії свідчать, що базою оподаткування по нерухомому майну має бути ринкова вартість майна, яка би враховувала розміщення житла. Однак, навіть при визначенні площі як бази оподаткування потрібно враховувати не житлову, а загальну площу, що й було визначено у перших редакціях проекту Податкового кодексу. Заміна бази оподаткування із загальної на житлову площу автоматично викреслила з об'єктів оподаткування лівову частку будинків саме заможних громадян, на яких і має лягати податкове навантаження за цим податком. Таким чином тепер, в умовах підвищення життєвого рівня населення та високої диференціації доходів громадян, цілком прийнятно справляти податок на нерухоме майно, основними платниками якого мають бути заможні люди. Натомість об'єктом оподаткування має бути ринкова вартість майна.

Також пріоритетним напрямом реформування структури системи оподаткування є регулювання фіскальної значимості окремих платежів. У табл. 1 наведено структуру податкових надходжень Зведеного бюджету України.

Аналіз даних представленої таблиці свідчить, що найбільшу питому вагу у доходах зведеного бюджету займає податок на додану вартість, частка якого коливалася від 36,8% у 2007 році до 40,8% у 2012 р. Другим за фіскальною значимістю в усіх, крім 2006 і 2008 рр. був податок на доходи фізичних осіб і його питома вага знаходилася в межах від 18,0% до 21,7%. Відповідно третє місце у податкових надходженнях Зведеного бюджету України в аналізованому періоді належало податку на прибуток підприємств. Це свідчить про те, що лівова частка податкових надходжень мобілізується через

оподаткування споживання. Така ситуація характерна для держав із низьким рівнем економічного розвитку, оскільки за допомогою податків на споживання можна мобілізувати більшу кількість податкових надходжень. Тому переважання у структурі податкових надходжень Зведеного бюджету України ПДВ свідчить про фіскальну спрямованість системи оподаткування. Вітчизняні реалії, пов'язані з високою диференціацією доходів населення і великою питомою вагою витрат на предмети першої необхідності відносно доходів, спонукають до необхідності зменшення податкового навантаження на споживання. Натомість альтернативи у перерозподілі податкового навантаження ми вбачаємо у його збільшенні на капітал, працю і особливо ресурси. Так, на даний час, ресурсні платежі та екологічне оподаткування в Україні не відіграють особливої фіскальної ролі, що позбавляє ці форми оподаткування регулюючої здатності.

Таблиця 1
Склад і структура податкових надходжень Зведеного бюджету України за 2006-2012 роки¹

Показник	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012 ²	
	Факт. млрд. грн.	Пит. вага	Факт. млрд. грн.	Пит. вага	Факт. млрд. грн.	Пит. вага	Факт. млрд. грн.	Пит. вага	Факт. млрд. грн.	Пит. вага	Факт. млрд. грн.	Пит. вага	Факт. млрд. грн.	Пит. вага
Податкові надходження, в тому числі	125,7	100,0	161,3	100,0	227,2	100,0	208,1	100,0	234,5	100,0	334,7	100,0	340,1	100,0
податок на доходи фізичних осіб	22,8	18,1	34,8	21,6	45,9	20,2	44,5	21,4	50,9	21,7	60,2	18,0	68,1	20,0
податок на прибуток підприємств	26,2	20,8	34,4	21,3	47,9	21,1	33,0	15,9	40,2	17,2	55,1	16,5	55,8	16,4
ПДВ	50,4	40,1	59,4	36,8	92,1	40,5	84,6	40,7	86,5	36,9	130,1	38,9	138,8	40,8
акцизний податок	8,6	6,85	10,6	6,6	12,8	5,6	17,9	8,6	28,3	12,1	33,9	10,1	38,4	11,3
Інші податкові надходження	17,8	14,1	22,1	13,7	28,5	12,6	10,0	4,8	6,9	2,9	55,4	16,6	39,1	11,5

Примітки:

1. Розраховано автором за даними статистичної звітності Державної казначейської служби України за 2006-2011 рр.
2. Попередні дані Міністерства фінансів України

Поряд зі зміною структури системи оподаткування, актуальним залишається реформування механізмів справляння окремих податків. Останні мають бути спрямовані на забезпечення справедливого розподілу податкового навантаження.

У даному контексті доцільно реформувати чинний механізм справляння податку на доходи фізичних осіб. Зокрема, він є причиною нерівномірного розподілу податкового навантаження. Згідно з малопрогресивною системою оподаткування, практично за однаковою ставкою оподатковують як доходи громадян у межах прожиткового мінімуму, так і високі доходи заможних верств населення. Крім цього, майже відсутня диференціація щодо оподаткування різних за походженням видів доходів. Зокрема доходи, які за їхньою природою отримують легше, ніж заробітну плату, треба оподатковувати вищою ставкою податку. Також недоцільно оподатковувати частину доходу громадян, що менший від прожиткового мінімуму.

Зважаючи на зазначене, а також на те, що доходи та витрати населення в Україні розподілені вкрай нерівномірно (квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення у 2011 р. становив 1,9) [8], в нашій країні доцільно ввести прогресивну систему оподаткування доходів фізичних осіб. Оскільки ми підтримуємо теорію згладжуючих податків, майбутній механізм справляння податку на доходи фізичних осіб доцільно формувати на умовах стабільності ставок податку і, разом із цим, він має бути вбудованим автоматичним стабілізатором, тобто враховувати зміни у соціально-економічному становищі держави.

Із урахуванням цього пропонуємо наступний функціональний підхід до побудови прогресивної системи оподаткування доходів громадян [9, с. 154-156]. Дослідивши властивості окремих математичних функцій, ми встановили, що найадекватніші темпи зміни результативного показника (ставка податку) щодо факторного (доходи громадян) у наших умовах притаманні квадратичній функції виду:

$$y = ax^2 + bx + c, \quad (1)$$

де a, b, c – дійсні числа, $a \neq 0$. Це пов'язано з тим, що за низьких значень факторного показника результативний зростає більшими темпами, ніж за високих.

Тому для розрахунку податкової шкали використаємо квадратичну функцію, вітки якої

спрямовані вниз, тобто коефіцієнт при x^2 набуває від'ємного значення. Результативним показником у даному випадку буде ставка податку (y), а факторним – доходи громадян (x). При $a < 0$ функція набуває найбільшого значення, коли

$$y = -\frac{D}{4a}, \dots\dots\dots (2)$$

$$x = -\frac{b}{2a}, \dots\dots\dots (3)$$

де D – дискримінант параболічної функції.

Враховуючи вирази 2 – 3, складаємо наступну систему рівнянь:

$$\begin{cases} a \cdot D_{\min}^2 + b \cdot D_{\min} + c = s_{\min}; \\ D_{\max} = -\frac{b}{2a}; \\ s_{\max} = -\frac{b^2 - 4ac}{4a}, \end{cases} \dots\dots\dots (4)$$

де $D_{\min}$ – мінімальний оподатковуваний дохід; $D_{\max}$ – оподатковуваний дохід, починаючи з якого, застосовують максимальну ставку; $s_{\min}$ – мінімальна ставка податку; $s_{\max}$ – максимальна ставка податку; a, b, c – коефіцієнти параболічної функції.

Розв'язки системи (4) наступні:

$$\begin{aligned} a &= -\frac{b}{2 \cdot D_{\max}}; \\ b &= \frac{s_{\min} - s_{\max}}{\frac{0,5 \cdot D_{\min}^2}{D_{\max}^2} - D_{\min} + 0,5 \cdot D_{\max}}; \dots\dots\dots (5) \\ c &= s_{\max} - 0,5 \cdot b \cdot D_{\max}; \\ c &= s_{\min} - a \cdot D_{\min}^2 - b \cdot D_{\min}. \end{aligned}$$

Таким чином, задавши мінімальний оподатковуваний дохід, дохід, починаючи з якого застосовують максимальну ставку, мінімальну та максимальну ставки податку, отримуємо параметри функціональної залежності між оподатковуваним доходом і ставками податку в межах граничних розмірів. Тобто, підставляючи у функцію 1 певні величини доходу – отримуємо відповідні їм ставки.

Стосовно визначення мінімального оподатковуваного доходу та доходу, починаючи з якого застосовуватимуть максимальну ставку податку, зауважимо, що насамперед необхідно звільнити від оподаткування прожитковий мінімум. Подальші межі доходу, до яких застосовуватимуть прогресивні ставки податку, необхідно встановлювати, як залежність від прожиткового мінімуму, тобто прожитковий мінімум, помножений на відповідний коефіцієнт. Такий механізм закладе автоматичну недискреційну зміну прогресивної системи щодо умов соціально-економічного становища у державі.

Застосовуючи максимальний коефіцієнт збільшення прожиткового мінімуму $k_{\max}$, максимальний дохід можна виразити як $D_{\max} = k_{\max} \cdot D_{\min}$. Тоді розв'язки системи (4) набудуть вигляду:

$$\begin{aligned} a &= -\frac{b}{2 \cdot k_{\max} D_{\min}}; \\ b &= \frac{s_{\min} - s_{\max}}{\frac{0,5}{k_{\max}^2} - D_{\min} + 0,5 \cdot k_{\max} D_{\min}}; \dots\dots\dots (6) \\ c &= s_{\max} - 0,5 \cdot b \cdot k D_{\min}; \\ c &= s_{\min} - a \cdot D_{\min}^2 - b \cdot D_{\min}. \end{aligned}$$

Така методика побудови прогресивної системи оподаткування дає змогу, вибравши необхідні

коефіцієнти прогресії, встановити шкалу ставок податку на доходи фізичних осіб. Разом із цим, подальша зміна прожиткового мінімуму забезпечить адаптацію діючої системи до умов соціально-економічного становища у державі без законодавчого регулювання інших елементів системи, зокрема ставок.

На нашу думку, реформування ключових елементів системи оподаткування потрібно здійснювати у комплексі. Тому при зміні ставок оподаткування доходів фізичних осіб доцільно змінювати ставки ПДВ у напрямку їх диференціації. Найбільше податкове навантаження щодо ПДВ припадає на громадян та сім'ї з низькими доходами, оскільки питома вага споживання в їхніх доходах – найбільша. Зважаючи на це, справедливіше буде диференціювати підхід до оподаткування споживання, встановивши знижені та підвищену ставки ПДВ. Поряд із цим, доцільно ряд податкових пільг щодо ПДВ, зокрема операції, звільнені від оподаткування, оподаткувавши їх за зниженими ставками. Зниження податкових ставок є одним із інструментів регулювання економіки і розширення податкової бази. Капітал завжди спрямовують у галузі, де рівень оподаткування є нижчим, а рентабельність виробництва – вищою. Тому, зменшивши податкові ставки на продукти харчування, медикаменти й інші товари першої необхідності, можна збільшити вартісну величину об'єкта оподаткування. А зважаючи на те, що на виробництві сільськогосподарської продукції і відповідно продуктів харчування Україна має конкурентні переваги, збільшення обсягів виробництва даних товарів є стратегічно важливим напрямком із точки зору зовнішньої торгівлі.

Крім реформування ставок окремих податків, удосконалення потребують інші їхні елементи. Із метою підвищення ефективності функціонування ПДВ варто врахувати наступні пропозиції. У Податковому кодексі України дату виникнення податкових зобов'язань визначено як одну з подій, що сталася раніше: або дата відвантаження товарів, або дата отримання коштів на розрахунковий рахунок платника. При виникненні зобов'язань у результаті відвантаження товарів за умови неотримання коштів загострюється ризик несплати ПДВ або вимивання оборотних коштів підприємства. Застосовувати касовий метод обчислення податкових зобов'язань зараз мають право лише окремі підприємства, тому ми пропонуємо повністю перейти до використання касового методу визначення податкових зобов'язань і податкового кредиту.

Однією із проблем функціонування системи оподаткування в Україні є наявність великої кількості податкових пільг, які знижують фіскальну ефективність справляння податків і зборів та руйнують конкурентне середовище у державі. Найбільший обсяг пільг спостерігається щодо ПДВ, податку на прибуток підприємств та плати за землю. Тому в частині справляння ПДВ ми пропонуємо скасувати пільги, що належать до категорії «операції звільнені від оподаткування», оподаткувавши такі операції за зниженими ставками. Згідно з довідником пільг № 65/1 станом на 1.04.2013 р. [10], по податку на прибуток підприємств є 36 видів податкових пільг, багато з яких не мають цільового призначення. Тому, в даному контексті пропонуємо перейти до надання інвестиційних податкових пільг, кошти, виручені в результаті яких автоматично спрямовували б на розвиток підприємства. За умов надання інвестиційних податкових пільг із податку на прибуток підприємств передбачено ефективніше використання прибутку як джерела розширення бази оподаткування інших податків, зокрема ПДВ та податку на доходи фізичних осіб.

Висновки з даного дослідження. Отже, ми приходимо до висновку, що система оподаткування в Україні зараз перебуває у трансформаційному стані внаслідок впровадження Податкового кодексу, в якому наявні багато перехідних положень. Основні проблеми функціонування досліджуваної ланки податкової системи пов'язані з невідповідністю її побудови теоретичним постулатам справляння податків і зборів, що виражається у ряді практичних проблем:

- часті зміни у податковому законодавстві;
- надмірна соціальна спрямованість окремих норм податкового законодавства;
- невідповідна сучасним соціально-економічним реаліям структура системи оподаткування;
- недосконалі механізми справляння основних фіскально значущих податків (ПДВ, податку на доходи фізичних осіб і податку на прибуток підприємств) та податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, тощо.

Тому, ми вважаємо, що представлені у статті напрями розбудови системи оподаткування в частині оптимізації її структури та вдосконалення механізмів справляння окремих платежів підвищать фіскальну ефективність податків в Україні, посилять її регулюючий потенціал та сприятимуть рівномірності розподілу податкового навантаження. Разом із цим, більшість запропонованих дій спрямовані на адаптацію системи оподаткування України до умов Євросоюзу. З урахуванням цього, окреслені напрями реформування забезпечать гармонізацію оподаткування в Україні.

Література

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
2. Закон України «Про систему оподаткування» від 25.06.1991 р. № 1251-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1251-12>.

3. Діяльність податкової служби України за 2006 рік: [статистичний бюлетень] / відп. за вип. В.І. Ніколайченко. – К.: ДПА України, 2007. – 132 с.
4. Діяльність податкової служби України за 2007 рік: [статистичний бюлетень] / відп. за вип. В.І. Ніколайченко. – К.: ДПА України, 2008. – 86 с.
5. Діяльність Державної податкової служби України за 2008 рік: [статистичний бюлетень] / відп. за вип. В.І. Ніколайченко. – К.: ДПА України, 2009. – 78 с.
6. Діяльність Державної податкової служби України за 2009 рік: [статистичний бюлетень] / відп. за вип. В.І. Ніколайченко. – К.: ДПА України, 2010. – 67 с.
7. Аналіз адміністрування ПДВ в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.icps.com.ua/files/articles/67/39/PDV_for_site_2303.pdf.
8. Диференціація життєвого рівня населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Крисоватий А.І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори: [монографія] / А. Крисоватий, В. Валігура. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2010. – 248 с.
10. Довідник № 65/1 податкових пільг, що є втратами доходів бюджету станом на 01.04.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/dovidniki-/54005.html>.

УДК 519.86:336.201

Башуцька О.С.,
викладач

Тернопільський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ І ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ МОДЕЛІ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ ОПОДАТКУВАННЯ

Постановка проблеми. Сучасні тенденції світового розвитку ставлять перед Україною нові проблеми та потребують їх активного вирішення.

На сьогодні знайти регіон якого не торкнулася економічна криза фактично неможливо. До кризи важко підготуватися заздалегідь, але накопичений протягом десятиліть досвід подолання негативних явищ в економіці дає певну перевагу нинішнім урядам. Розроблені багатьма країнами антикризові програми передбачають мільярдні вливання в банківський сектор, втілення масштабних інфраструктурних проектів, проведення чіткої і ефективної фінансової політики.

На жаль, сьогодні в Україні існує ряд проблем, які пов'язані з функціонуванням фінансової політики. Своєчасна сплата податків є нелегким випробуванням для підприємств під час фінансової кризи. Аналіз рівня податкового навантаження в Україні вказує на те, що він є досить низьким і становить 22,6%. Насправді ж, такі дані не відповідають дійсності, цей показник є значно заниженим. Рівень податкового навантаження на виробничі підприємства складає, а інколи і перевищує 60% від отриманого доходу без урахування податкового навантаження на заробітну плату та собівартість продукції [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні дослідження проблем фінансової політики, податкового навантаження і його впливу на соціально-економічні процеси широко висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: дослідження податкового навантаження на макrorівні, проведені Є. Мендозою, Дж. Стигіцем та Віто Танзі, на мікрорівні – Дж. Майлсом. Що стосується впливу податкового навантаження на темпи економічного розвитку, то тут слід відмітити роботи російських дослідників Є. Гайдара та А. Ілларіонова. Емпіричні та аналітичні результати аналізу управління податковим навантаженням на рівні підприємства й оцінка впливу податкової системи та окремих її елементів на фінансово-господарську діяльність підприємств містяться в роботах українських учених В.Л. Андрущенко, Є.І. Бойко, М.Д. Білик, В.В. Вітлінського, В.П. Вишневського, В.М. Геєця, О.Д. Данілова, О.І. Дем'янчук, А.В. Єлісєєва, Т.І. Єфименка, А.Г. Загороднього, Ю.Б. Іванова, С.В. Каламбет, О.П. Кириленко, А.І. Крисоватого, О.Є. Кузьміна, В.М. Мельника, Л.О. Омелянович, С.В. Онишко, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрьогіна, Ю.В. Пасічника, С.П. Ріппи, А.В. Скрипника, А.М. Соколовської, В.М. Федосова, та інших.

Незважаючи на значну кількість праць з тематики, що досліджується, ряд питань залишилося поза межами досліджень. Серед них, у першу чергу, такі питання:

- як впровадити кількісні оцінки податкового навантаження на мікрорівні;

- який фактичний рівень податкового навантаження на мікрорівні;
- що впливає на вибір шляху управління податковим навантаженням.

Усі ці питання потребують термінового вирішення, тому що проблема зменшення податкового навантаження на економіку залишилася невирішеною.

Постановка завдання. Враховуючи теоретичні передумови моделювання процесів оподаткування необхідно побудувати модель кількісної оцінки впливу податкового навантаження на економічний розвиток суб'єкта оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна динаміка підприємств, об'єднань та територій визначається багатьма внутрішніми і зовнішніми факторами. Деякі з них сприяють темпам економічного розвитку, інші – сповільнюють ці темпи а при певних значеннях взагалі зупиняють розвиток і викликають зворотній процес – зупинення виробництва [2]. Податкова система є одним із таких зовнішніх факторів, який визначає не лише темпи і пропорції, але й саму доцільність інтенсивного чи екстенсивного розвитку виробничо-економічної системи. Від результатів виробничо-фінансової діяльності залежать прибуток самого економічного суб'єкта а також і розмір податкових відрахувань. Якщо з зростанням масштабів виробництва сума податкових відрахувань росте швидше ніж економічна ефективність, то існує межа при якій стає невигідним подальше нарощення обсягів виробництва. Тому податкове навантаження можна оцінювати відносно його впливу на потенціал розвитку економічного суб'єкта. Виходячи з цього принципу варто побудувати економіко-математичну модель оцінки і порівняльного аналізу впливу податкового навантаження на підприємства, виробничі об'єднання або окремі території.

Позначимо через p – показник рівня виробничо-фінансової діяльності, від якого залежать сумарні витрати і сумарний ефект діяльності; $X_1(p)$ – функція витрат; $X_2(p)$ – функція проміжного ефекту; Y – сумарні податкові відрахування певного економічного суб'єкта за певний період часу; $K(X_1; X_2)$ – показник кінцевого ефекту виробничо-фінансової діяльності за деякий період без врахування податкових відрахувань.

Податкові відрахування Y розглянемо як функцію від витрат, ефекту і оцінки майна суб'єкта оподаткування:

$$Y[X_1(p); X_2(p); K(X_1, X_2); Q(p)], \quad (1)$$

де $Q(p)$ – оцінка майна що підлягає оподаткуванню, яку розглядаємо залежною від рівня діяльності p .

Приріст показника кінцевого ефекту на одиницю приросту рівня виробництва представимо у вигляді:

$$\frac{dK}{dp}(p) = \frac{\partial K}{\partial X_1} \cdot \frac{\partial X_1}{\partial p} + \frac{\partial K}{\partial X_2} \cdot \frac{\partial X_2}{\partial p}. \quad (2)$$

Приріст податкових відрахувань на одиницю приросту рівня виробництва представимо рівністю:

$$\frac{dY}{dp}(p) = \frac{\partial Y}{\partial X_1} \cdot \frac{\partial X_1}{\partial p} + \frac{\partial Y}{\partial X_2} \cdot \frac{\partial X_2}{\partial p} + \frac{\partial Y}{\partial Q} \cdot \frac{\partial Q}{\partial p} + \frac{\partial Y}{\partial K} \cdot \frac{\partial K}{\partial p}. \quad (3)$$

Необхідною (але не достатньою) умовою збільшення обсягів виробництва p для платника податків є виконання нерівності $K(p) > Y(p)$.

Якщо на проміжку $p \in [0; p_0]$ з зростанням обсягу діяльності p функції K і Y зростають, то це

означає, що $\frac{dK}{dp}(p) > 0$ і $\frac{dY}{dp}(p) > 0$. Ця ситуація завжди є вигідною лише для однієї із сторін

податкових відносин, а саме для бюджету. Відповідно для платника цей ріст може обернутися втратою ефекту. Це буде мати місце за умов:

$$\frac{dK}{dp}(p) < \frac{dY}{dp}(p), \text{ або } dE(p) = \frac{dK}{dp} - \frac{dY}{dp} < 0, \quad (4)$$

де $dE(p)$ – приріст кінцевого ефекту з врахуванням податкових відрахувань. Для платника податків інтерес викликає чистий ефект, тобто функція $E(p) = K(p) - Y(p)$.

Припустимо, що функція чистого ефекту $E(p)$ є безперервною на деякому проміжку $p \in [0; \bar{p}]$. Тоді ця функція досягає максимуму в деякій точці p_0 :

$$\frac{dE}{dp}(p_0) = \frac{dK}{dp}(p_0) - \frac{dY}{dp}(p_0) = 0, \quad \text{або} \quad \frac{dK}{dp}(p_0) = \frac{dY}{dp}(p_0) \quad (5)$$

Точка p_0 характеризує значення при якому вигідно розвивати обсяги господарської діяльності. Цей факт можна використовувати для знаходження кількісних оцінок податкового навантаження.

Суб'єкту оподаткування вигідно розвивати свою діяльність до тих пір, доки виконується нерівність:

$$\frac{dK}{dp}(p) > \frac{dY}{dp}(p), \quad \text{або} \quad L(p) = \frac{dY}{dp} : \frac{dK}{dp} < 1, \quad (6)$$

де $L(p)$ – коефіцієнт податкового навантаження.

Із нерівності (6) зробимо висновок: податкове навантаження повинно бути таким, щоб приріст податкових відрахувань від збільшення діяльності (за рахунок екстенсивного чи інтенсивного розвитку) для платника був меншим приросту кінцевого ефекту.

Чим ближче $L(p)$ в (6) наближається до одиниці, тим більший тягар податкового навантаження, а при умові $L(p) \geq 1$ розширювати свою економічну діяльність платнику стає не вигідно.

З проведеного вище аналізу впливу податкової системи на економічну динаміку суб'єкта господарювання випливає, що ступінь податкового навантаження визначається трьома основними факторами:

1) структурою і механізмом впливу податкової системи, що виражається через властивості функції $Y(p)$;

2) економічним механізмом господарської діяльності суб'єкта оподаткування, що виражається через властивості функції $K(p)$;

3) досягнутим рівнем розвитку господарської діяльності p .

Поглибимо аналіз і деталізуємо функцію $K(p)$ (показник кінцевого ефекту виробничо-фінансової діяльності), за допомогою відомих методів маржинального аналізу витрат і результатів господарської діяльності [6].

Нехай в якості кінцевого ефекту підприємства $K(p)$ приймемо його балансовий прибуток. На рис. 1 графічно представлено співвідношення основних економічних показників у залежності з динамікою рівня діяльності p .

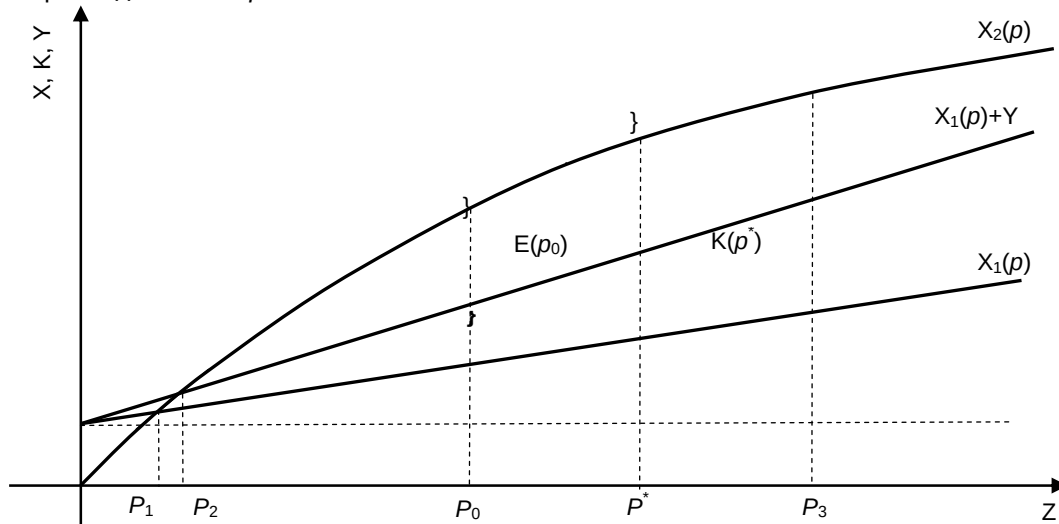


Рис. 1. Залежність основних економічних показників від рівня діяльності з врахуванням оподаткування [6]

На малюнку показано, як оподаткування звужує область беззбитковості господарської діяльності суб'єкта оподаткування. Без врахування податкових відрахувань ця область представлена на відрізку

$[p_1; p_3]$. З урахуванням податків область беззбитковості звужується за рахунок зсуву її нижньої границі вправо і задається відрізком $[p_2; p_3]$.

Висновки з даного дослідження. Ми можемо зробити висновок, що при певних властивостях функцій $K(p)$ і $Y(p)$ можна говорити про оптимальне податкове навантаження, яке відповідає рівню виробництва $p = p_0$, при якому чистий ефект суб'єкта господарювання $E(p_0)$ досягає максимальної величини:

$$E(p_0) = \max_p \{K(p) - Y(p)\} \quad (7)$$

При цьому p_0 задовольняє умову (1). Оптимальні обсяги діяльності з врахуванням і без урахування оподаткування не співпадають. Точка p^* , яка максимізує балансовий прибуток $K(p)$, не співпадає з точкою p_0 , яка максимізує чистий прибуток від господарської діяльності.

Література

1. Амоша О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вишневецький // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 11–19.
2. Выварец А.Д. Формирование удовлетворительной налоговой системы и возможности управления налоговой нагрузкой российскими предприятиями. Налогообложение: проблемы науки и практики / А.Д. Выварец, И.А. Майбутов. – Х. : ИД "ИНЖЕК", 2007. – С. 271–286.
3. Дропа Я. Податкове навантаження та його вплив на економіку України / Я. Дропа, І. Чабан // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 213 – 218.
4. Иванов Ю.Б. Податкова система : підручник / Иванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Десятнюк О.М. – К. : Атіка. – 2006. – 920 с.
5. Кизилова Л.О. Особливості визначення податкового навантаження підприємств / Л.О. Кизилова, М.І. Стецишин // Научно-технический сборник № 83. – Харків: ХДЕУ, 2005. – С. 216 – 221.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М. : ИНФА, – 2002. – 336 с.
7. Юринець В.Є. Розрахунок параметрів кривої бюджетних надходжень для української економіки в 1999 році / В.Є. Юринець, С.Л. Лондар // Соціально-економічні дослідження у перехідний період (Щорічник наукових праць НАН України). Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2001. – Випуск XXIV. – С. 409–416.
8. Ярова Н.В. Податкове навантаження та особливості його оцінки на макrorівні / Н.В. Ярова // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України. – 2008. – №3(42). – С. 119-122. – (Економіка, право).

УДК 338. 1:332.14

Терещенко А.О.,
аспірант* кафедри банківської справи
Київський національний економічний
університет імені В. Гетьмана

ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ

Постановка проблеми. Фінансова стабільність будь-якої країни світу у значній мірі залежить від стійкості та надійності найбільших банків. Тому таким кредитним установам приділяється першочергова увага національних та наднаціональних органів регулювання. Останнім часом Базельським комітетом з банківського нагляду, Радою з фінансової стабільності, Європейською банківською асоціацією проведена конструктивна робота з гармонізації національних політик регулювання системно важливих банків (СВБ). У той час, як досягнуто спільного розуміння щодо принципів ідентифікації СВБ, залишається багато дискусійних питань у сфері заходів впливу на такі

* Науковий керівник: Івасів І.Б. – д.е.н., професор

банки. Це пов'язане з тим, що без надання державної допомоги СББ, послабленим під час кризи, не вдається відновити стабільність фінансової системи у цілому та відповідно – розвитку реального сектору економіки. З іншого боку, відчуття гарантованої допомоги породжує явище паразитизму у банківському середовищі та хибне сприйняття конкурентних переваг СББ над іншими банками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Регулювання великих банків поки що не є предметом спеціалізованих досліджень будь-якої школи українських вчених. Фундаментальне дослідження міжнародної практики у сфері регулювання банків проведене О. Хаб'юком [7], але воно не враховує останніх новацій у сфері регулювання банків щодо макропруденційного нагляду, антицікличного регулювання та системного ризику. Дослідження макропруденційного регулювання і нагляду активізувалися у другій половині 2000-х років, зокрема, відзначимо праці Мищенко В.І., Коваленка В.В та інших. Окремі питання регулювання СББ у банківському секторі піднімалися Науменковою С., Парипою К.В.

Однак, як свідчить аналіз результатів останніх досліджень, невирішеними залишаються окремі окремі питання поставленої проблеми. Зокрема, вивчення вимагають засади регулювання системно важливих банків

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні засад регулювання системно важливих банків, враховуючи уроки фінансової кризи 2008-2010 років, передовий досвід зарубіжних країн у сфері макропруденційного регулювання і нагляду на консолідованій основі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У широкому розумінні, регулювання діяльності банків, на думку автора, включає компоненти саморегулювання і державного регулювання. На рис. 1 ми показуємо основні складові саморегулювання та зовнішнього регулювання.

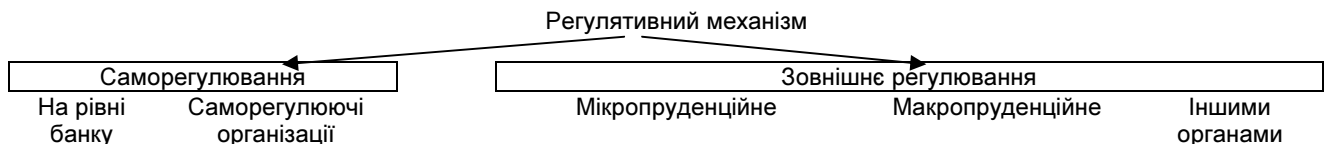


Рис. 1. Складові механізму регулювання банків

Джерело: складено автором

У той же час, у вітчизняній юридичній та економічній літературі акцент робиться на тому, що банківське регулювання – функція Національного банку. Згідно з Законом України «Про Національний банк України» (ст. 1), банківське регулювання полягає у створенні системи норм, що регулюють діяльність банків та визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду і відповідальність за порушення банківського законодавства [2]. Вітчизняні науковці виходять з цього визначення, а розбіжності у поглядах пов'язані з різними підходами до розмежування понять «банківське регулювання» та «банківський нагляд».

Варто зауважити, що функція регулювання діяльності українських банків виконується також багатьма іншими державними органами, у тому числі, Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, державними комісіями з регулювання ринків фінансових послуг і операцій з цінними паперами, службами фінансового моніторингу, податковими адміністраціями, антимонопольним комітетом, а також різними органами, що регулюють соціальні питання, захист прав споживачів, безпеку операцій банків тощо. Взагалі, банківський бізнес не тільки в Україні, але і в інших країнах світу є найбільш регульованим видом діяльності.

В науковій літературі, а згодом в нормативній та навчальній літературі закріпилося тлумачення регулювання діяльності банків як створення нормативно-правової бази для ведення банківського бізнесу, включаючи закони та підзаконні акти (інструкції і роз'яснення), як система заходів впливу на банки в рамках державного управління. Деякі вчені розглядають регулювання як комбінацію процесів розробки нормативної бази та контролюю її дотримання банками. Так, О. Хаб'юк виділяє в рамках регулювання стадію розробки нормативної бази і стадії застосування та контролю дотримання правил, розглядає дві концепції державного регулювання банків – дискреційне (на розсуд регулятора) та засноване на правилах, розрізняє позитивну та нормативну концепції регулювання [7].

На сьогодні не існує чіткого розмежування понять «регулювання» та «нагляд». Ми вважаємо, що немає підстав для відокремлення цих понять, оскільки відсутність контролю дотримання правил робить їх нікчемними. Тобто нагляд органічно доповнює розробку норм. На наш погляд, банківське регулювання є однією з форм державного регулювання шляхом встановлення певних вимог, обмежень і рекомендацій відповідними уповноваженими органами, тобто не лише центральним банком. Специфікою України є відмежування функції нагляду організаційно від регулювання: у структурі Національного банку методологічна функція в рамках однієї служби банківського регулювання та нагляду відокремлена від функції виїзного нагляду та безвиїзного моніторингу банків.

Необхідність державного регулювання банків пов'язана з кількома причинами. Серед них, в першу чергу є виконання банками важливих для національної економіки функцій заощадження, розрахунків та інвестицій, схильність банків до прийняття підвищених ризиків, необхідність захисту прав вкладників, контроль дотримання правил поведінки на ринку, врегулювання банків, що зазнали краху. Відповідно до зазначених причин, регулювання має у розпорядженні набір інструментів, зокрема, вимоги до мінімального рівня капіталізації (адекватного прийняттю ризиків), ліквідності, обсягів залучення коштів клієнтів, масштабу прийнятих ризиків і адекватності системи управління ризиками та корпоративного управління.

Ми вважаємо, що потенціал саморегулювання банків заслуговує більшої уваги вітчизняних дослідників. Діяльність фондових бірж (які розробляють правила лістингу) в Україні нерозвинута, ринкова капіталізація українських банків не базується на котируванні їхніх акцій на організованому ринку. Також функціонування асоціацій банків у більшій мірі сприймається суспільством як лобіювання вузьких корпоративних інтересів: з одного боку, підтримка існування середніх і малих банків (оскільки асоціації тримаються на членський внесках), з іншого боку, домінування великих банків (нещодавно створені банківські союзи, що особливо активно виступають на захист інтересів банків у кредитуванні та залученні заощаджень). Крім того, розкриття інформації банками як учасниками ринку залишається недостатнім і несвоєчасним.

Стаття 66 Закону України «Про банки та банківську діяльність» передбачає дві форми регулювання – адміністративне та індикативне [2]. Адміністративне регулювання охоплює реєстрацію і ліцензування; встановлення вимог та обмежень щодо діяльності банків; застосування санкцій адміністративного чи фінансового характеру; нагляду за діяльністю банків; та надання рекомендацій щодо діяльності банків. До індикативного регулювання віднесені встановлення обов'язкових економічних нормативів; визначення норм обов'язкових резервів для банків; встановлення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій; визначення процентної політики; рефінансування банків; кореспондентських відносин; управління золотовалютними резервами, включаючи валютні інтервенції; операції з цінними паперами на відкритому ринку; а також контроль імпорту та експорту капіталу [2]. У практиці регулювання цей поділ є чисто умовним, наприклад, обмеження діяльності банків застосовується у разі порушення економічних нормативів.

Регулювання діяльності дуже великих банків стає особливо актуальним у зв'язку з ефектом ланцюгової реакції (в зарубіжній літературі це описано як ефект «Spillover»), коли крах одного банку викликає погіршення фінансового стану інших банків та призводить до системної кризи. Різновидом цього ефекту також є банківська паніка як ірраціональна поведінка контрагентів банку, наявних реальними або очікуваними проблемами в банківському секторі в цілому або в конкретному банку. Якщо крах одного або кількох малих банків, як правило, не спричиняє системної кризи, то навіть загроза краху в окремому великому банку може викликати ланцюгову реакцію, що проявляється у вилученні коштів вкладниками, закриття банками лімітів операції розміщення ресурсів один одному. Це явище досить детально досліджено у економічній літературі, зокрема, відзначимо працю американських економістів Д. Даймонда та П. Дибвіга [11].

На наш погляд, саморегулювання банків у вузькому змісті слід розглядати як механізм самостійного забезпечення їх життєздатності шляхом підтримки необхідного рівня капіталізації, ліквідності, управління ризиками, підвищення ефективності господарювання, дотримання правил проведення операцій на ринку та розкриття інформації (прозорості). Банки приймають з врахуванням власного досвіду та вказівок і рекомендацій органів регулювання внутрішні нормативні документи (посадові інструкції, положення, процедури, політики тощо) з вимогою до персоналу щодо їх дотримання. Цьому сприяють функції внутрішнього аудиту і контролю, управління ризиками, кредитного аналізу, управління активами та пасивами, які допомагають вищому керівництву установи у веденні бізнесу. Тобто, механізм саморегулювання забезпечується через корпоративне врядування.

У більш широкому плані саморегулювання банків представляє діяльність саморегулюючих організацій фінансового ринку. Призначенням таких організацій є забезпечення діяльності професійних учасників фінансового ринку, розробка й запровадження правил та здійснення відповідного виду діяльності, контроль дотримання учасниками ринку цінних паперів внутрішніх вимог, застосування санкцій щодо членів саморегулюючих організацій, а також арбітражна функція. У той же час, варто нагадати, що існує також поняття «саморегулювання ринку», яке проявляється у встановленні ринкової рівноваги між обсягом попиту і пропозиції послуг. Досконалий ринок існує лише в ідеалі, а на практиці йому притаманні зовнішні ефекти, ефект неподільності, асиметрична інформація, адаптаційні недоліки та ірраціональна поведінка учасників ринку [7]. Провали ринку (або фіаско ринку) – це поняття в економічній теорії для характеристики неефективності досягнення рівноваги ринку власними зусиллями, без зовнішнього втручання. Провали ринку часто пов'язані з інформаційною асиметрією, неконкурентними ринками, стосунками між принципалом та агентами, зовнішніми чинниками і суспільними благами [8]. Визнання неспроможності ринку виправдовує державне втручання, а іноді – припущення олігополій. Однак, деякі види державної політики

втручання, такі як податкова, регулювання цін, надання субсидій, спрямовані заради суспільного блага на подолання провалів ринку, також можуть призвести до неефективного розподілу ресурсів. Зокрема, з провалами уряду пов'язують такі явища: регулятивного арбітражу, коли установа використовує у своїх інтересах різницю між різними підходами органів регулювання до оцінки ризиків в конкретній країні або на міжнародному рівні; упередженість регулювання – коли існує кооптація членів керівництва органів регулювання до фінансових установ або навпаки, при цьому відзначають прагнення чиновників до отримання ренти від свого статусу [16, с.32]. Крім того, регулювання діяльності банків породжує регулятивний ризик – коли зміни у регулюванні (нормах, вимогах) можуть зашкодити їх бізнесу.

Таким чином, іноді виникає вибір між недосконалістю ринку та недосконалістю державного втручання.

Фінансова криза 2008-2010 років довела також необхідність макропруденційного регулювання всієї фінансової системи. До цієї кризи панувало бачення регулювання банків на індивідуальній основі (мікропруденційного регулювання), а не з позицій системного ризику. Найбільшою популярністю у економічній літературі користується визначення, надане експертом Банку міжнародних розрахунків К. Боріо: макропруденційну політику він визначає як політику, сконцентровану на фінансовій системі в цілому, ставленні до сукупного ризику як ендегенного щодо колективної поведінки установ, і нарешті спрямованості на обмеження загальних потрясінь системи, щоб уникнути витрат, пов'язаних з фінансовою нестабільністю [10]. На відміну від мікропруденційного регулювання, яке зосереджено на недопущенні або обмеженні краху конкретних установ, макропруденційне регулювання спрямоване на обмеження потрясінь в масштабі фінансової системи, навіть за рахунок допущення краху окремих банків. Набір інструментарію макропруденційного регулювання майже не відрізняється від мікропруденційного, але передбачає інше бачення системного ризику: у першому випадку «згори до низу», а у другому – «знизу до гори». Макропруденційна політика у широкому розумінні визначається як комплекс заходів, спрямованих на моніторинг, запобігання і врегулювання загальносистемних ризиків і мінімізації суспільних збитків від системних криз [11]. У доповіді міжнародної експертної групи інструменти макропруденційного регулювання поділені на наступні види: обмеження кредитної активності – норматив співвідношення обсягу кредитів до вартості застави; леверидж – співвідношення запозичених коштів та капіталу банку; додаткові буфери ліквідності, контрциклічний буфер капіталу – додатковий рівень адекватності капіталу, та стресс-тестування – для оцінки достатності капіталу [12]. Багатьма економістами визнається, що на сьогодні в Україні відсутня стратегія та політика макропруденційного регулювання [4; 5; 6].

Макропруденційна політика, на думку фахівців МВФ [15], характеризується наявністю трьох визначальних елементів: мета полягає в обмеженні системного ризику, акцентується увага на фінансовій системі в цілому (у тому числі, взаємодія між фінансовим і реальним секторами), використовуються пруденційні інструменти (перелік наведений у таблиці 1), налаштовані для врахування джерел системного ризику.

Таблиця 1

Розповсюджені інструменти макропруденційної політики

Призначення	Інструментарій
Для боротьби з загрозою, що породжує надмірна кредитна активність банківської системи	Мінливі вимоги до рівня капіталізації Динамічне резервування за активними операціями Стеля кредитування або темпів приросту кредитування Граничне значення відношення кредиту до вартості заставного майна (мінливе) Граничне значення обслуговування боргу (покриття платежів за боргом чистими надходженнями) Мінімальна маржа на операціях
Для управління системним ризиком	Обмеження на розриви активів і пасивів за строками погашення Обмеження на кредитування в іноземній валюті Граничні значення відкритих валютних позицій Частка ключових джерел фінансування в ресурсній базі
Для пом'якшення структурної вразливості та граничних зовнішніх ефектів від стресу	Додаткові вимоги до здатності абсорбувати збитки, пов'язані з системним значенням установи Політика розкриття інформації для ринку та установ, що займаються системним ризиком Вимоги до реорганізації неплатоспроможних СББ

Джерело: [15, с. 10-12]

Варто звернути увагу, що національні регулятори застосовують комбінацію таких інструментів. У 2012 році була оприлюднена доповідь комісії ЄС на чолі з Е. Лііканеном, присвячена забезпеченню фінансової стабільності та реформуванню банківського нагляду [13]. У доповіді пропонується суворо розмежувати або «огородити» операції за власний рахунок, з точки зору управління ризиками та розподілу капіталу: торговий підрозділ буде забезпечений власним капіталом, а це означає, що його нестабільність не вплине на дохідність роздрібних банківських операцій. Ідея полягає у тому, щоб зняти навантаження на бюджет у формі державної підтримки проблемним установам, гарантуючи, що уряд не повинен втручатися, щоб захистити вкладників, якщо інвестиційний бізнес принесе значні збитки. Зокрема, в США це передбачається т. з. «правилом Уолкера», в Великобританії – в доповіді Незалежної комісії з банківського бізнесу (розмежування роздрібного бізнесу та інвестиційного бізнесу).

Починаючи з 2010 року, міжнародна спільнота розробляє новий механізм попередження та подолання системних фінансових криз. Базель III передбачає новації в інструментарії регулювання щодо усунення проциклічного характеру вимог Базелю II, а саме запроваджує показники фінансового ліверіджу, антициклічного буферу капіталу і буферу збереження (консервації) капіталу. Механізм реорганізації СВБ, що пропонує новий порядок, включає чотири компоненти: зміцнення національних порядків реорганізації СВБ; транскордонні механізми співпраці; поліпшення планування відновлення та врегулювання фінансових установ, а також оцінки можливості реорганізації проблемної установи.

На сьогодні банківський нагляд застосовує підвищені вимоги щодо нормативів ліквідності, кредитного ризику до спеціалізованих ощадних банків (у яких частка коштів фізичних осіб в пасивах становить 50% і більше), але не відноситься до СВБ. Також Закон України «Про банки та банківську діяльність» ст. 2 [2] визнає як системоутворюючий банк, зобов'язання якого становлять не менше 10 відсотків від загальних зобов'язань банківської системи (на сьогодні це лише Приватбанк з часткою 16%, а решта банків не піднімаються вище 7%). На додаток до економічних нормативів, Національний банк видає різні інструкції і вказівки щодо порядку проведення операцій та обліку, включаючи вимоги до органів управління, ліцензування банків, формування резервів за кредитними ризиками, управління ризиками тощо. Нарешті, регулювання здійснюється виданням рекомендацій щодо найкращого ведення бізнесу, зокрема, корпоративного управління. Також регулятор вимагає від банків прийняття і дотримання внутрішніх нормативних документів (на базі розроблених вказівок або загальних засад).

У світовій практиці до інструментів регулювання банків відносять вимоги до капіталізації, резервування на коррахунку в центральному банку, корпоративного управління, фінансової звітності, публічного розкриття інформації, кредитного рейтингу, обмеження кредитного ризику і окремих видів діяльності та поглинання. Інструментарій регулювання діяльності банків включає норми і санкції за порушення таких норм.

Щодо СВБ, то у розпорядженні центрального банку є зазначений набір інструментів. По-перше, на наш погляд, доцільно модифікувати економічні нормативи для таких банків. Якщо враховувати новації Базельського комітету з банківського нагляду та Ради фінансової стабільності стосовно підвищення нормативів до адекватності капіталу для СВБ, то ми вважаємо що в Україні це слід робити в індивідуальному порядку, враховуючи спеціалізацію, складність бізнесу конкретного банку, рівень культури управління ризиками і в цілому – корпоративного управління, а також належність його до банківської групи або фінансово-промислової групи. Тобто, нормативи Н2, Н3 та Н3-1 мають бути встановлені з індивідуальною надбавкою для конкретного СВБ, враховуючи рейтинг підтримки банку його акціонерами, результати стрес-тестування його життєздатності.

По-друге, доречно вимагати від кожного СВБ розробки плану відновлення у кризовій ситуації (на сьогодні такі плани стосуються лише ризику ліквідності та операційного ризику). Також у кожного СВБ має бути план виведення неплатоспроможного банку з ринку (його реорганізації) у разі реальної загрози краху. Зазначені плани передбачені у багатьох документах міжнародних організацій з банківського нагляду та впроваджені в провідних країнах світу. Зокрема, відзначимо консультативну доповідь Ради з фінансової стабільності «Планування відновлення роботи та виведення з ринку неплатоспроможних банків: опрацювання вимог щодо ключових атрибутів», видану у листопаді 2012 року [13]. У цьому документі особлива увага звертається на координацію дій регуляторів по відношенню до банківських груп. Стратегії і плани врегулювання неплатоспроможних банків мають ґрунтуватися на двох стилізованих підходах до врегулювання: підхід «єдиної точки входу», за яким створюється група з антикризового управління переважно шляхом дій на рівні материнської або холдингової компанії, підхід «кілька точок входу», коли заходи з врегулювання будуть прийняті кількома органами нагляду на національному, регіональному або функціональному рівнях. Плани відновлення мають містити варіанти для відновлення фінансової стійкості і життєздатності, коли установа потрапляє у серйозний стрес, включаючи:

- надійні альтернативи, щоб впоратися з широким спектром сценаріїв, включаючи як специфічний, так і загально ринковий стреси;
- сценарії, що враховують дефіцит капіталу і напруження з ліквідністю, а також

- процеси для забезпечення своєчасного проведення відновлення в широкому діапазоні стресових ситуацій.

Плани мають визначити чіткі обмеження та визначення критеріїв (як кількісних, так і якісних), що мають попереджувати сигналами про необхідність реалізації плану (або окремих заходів в плані) банківською групою. Такі тригери повинні бути розроблені для запобігання невиправданих затримок у здійсненні заходів з відновлення (реабілітації). Цей документ також рекомендує, щоб установи самі розробляли сценарії стресу, з врахуванням вказівок регулятора щодо визначення параметрів стресу, що закладається в їхні плани відновлення. На сьогодні всі міжнародні СВБ розробили та погодили з відповідними національними органами нагляду і регулювання плани відновлення на випадок кризи та реорганізації (виходу з ринку) у разі краху. Прийняття таких планів для СВБ в Україні може сприяти підвищенню фінансової стабільності.

Висновки з проведеного дослідження. Регулювання системно важливих банків має розглядатися як комплексний механізм, що передбачає стимуляцію життєздатності самих установ, розкриття потенціалу ринкового саморегулювання. Загальносвітовими тенденціями у сфері банківського регулювання є підвищення вимогливості до великих банків, координація зусиль органів нагляду і регулювання, попередження прийняття надмірних фінансових ризиків, підвищення готовності регуляторів до реорганізації системно важливих банків, включаючи їх виведення з ринку без важких наслідків для суспільства і для фінансової системи. В Україні необхідно прискорити роботу з організаційного оформлення механізму макропруденційного регулювання.

Література

1. Банківський нагляд [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. І. Грушко, С.М. Лаптев, О. С. Любунь, К. Є. Раєвський. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 264 с.
2. Закон України: [від 07.12.2000 № 2121-III] «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Закон України від 20.05.99 № 679-XIV «Про Національний банк України» [Електронний ресурс] : // <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Коваленко В.В. Стратегічні напрями реалізації макропруденційного банківського нагляду та регулювання [Текст] / В.В. Коваленко // Стратегічні пріоритети. – 2012. – №4 (25). – С. 89-97.
5. Міщенко В., Крилова А. Методичні засади запровадження макропруденційного регулювання та нагляду / В. Міщенко, А.Крилова // Вісник НБУ. – 2011. – № 5. – С.12-15.
6. Пацера М. Макропруденційний аналіз – важливий елемент фінансової стабільності [Текст] / М. Пацера // Вісник НБУ. – 2011. – № 3. – С. 41-45.
7. Поправка О.Г. Сутність банківського нагляду: терміни, визначення. [Текст] / О.Г. Поправка // Збірник наукових праць. ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». – 2010. – С. 332-339.
8. Уильямсон О. Экономические институты капитализма / О. Уильямсон. – СПб: Лениздат, 1996. – 455 с.
9. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету : монографія / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ: ОІППО; Снятин: ПрутПринт, 2008. – 260 с.
10. Borio C. Implementing the macroprudential approach to financial regulation and supervision [Text].- Banque de France/ Financial Stability Review. – No. 13 – The future of financial regulation. - 2009.- September – pp. 31-39.
11. Diamond D., Dybvig P.H. Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity. [Text]. // The Journal of Political Economy. – 1983. – Vol. 91. – pp. 401-419.
12. Enhancing Financial Stability and Resilience : Macroprudential Policy, Tools and Systems for the Future. – Group of Thirty. – 2010. – October [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.group30.org/images/PDF/Macroprudential Report Final.pdf](http://www.group30.org/images/PDF/Macroprudential%20Report%20Final.pdf)
13. High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector. Chaired by Erkki Liikanen. Final Report. - Brussels, 2 October 2012. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/bank/docs/high-level_expert_group/report_en.pdf
14. Recovery and Resolution Planning: Making the Key Attributes Requirements Operational. [Text]. / Consultative Document. Financial Stability Board. // November 2012. – 53 p.
15. Macroprudential Policy Tools and Frameworks. – Progress Report to G20. – IMF. – 27 October 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/g20/pdf/102711.pdf>
16. Stiglitz Joseph E. The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future. [Text]. – Norton. Kindle Edition. – 2012. – 449 p.

УДК 339.7

Чирак І.М.,
аспірант* кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Монетарна політика через використання інструментів грошово-кредитної політики здійснює вплив на економічні процеси в країні. Імпульси від дії даних інструментів передаються каналами трансмісійного механізму на макроекономічні змінні. В залежності від фази економічного циклу дія інструментів грошово-кредитної політики може послаблювати або посилювати стан фінансової нестабільності, тому центральний банк має надавати переваги у використанні або зміні спрямованості певних інструментів. Від ефективності використання монетарного інструментарію в значній мірі залежать результати з досягнення визначених цілей монетарної політики центрального банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню механізму використання інструментів грошово-кредитної політики центральними банками в зарубіжній і вітчизняній практиці приділена значна увага науковців і практиків. Найвагоміший вклад в дослідження даної проблеми зроблено в наукових працях Г. Азаренкової, Т. Богдан, Б. Бернанке, В.-Р. Вайта, Н. Гребеник, А. Грищенко, О. Дзюблюка, А. Дробязко, Х. Карауна, О. Кіреєва, В. Козюка, В. Міщенко, І. Подколізіної, Д. Стросс-Кана та інших. Однак проблема дієвості використання монетарних інструментів Національним банком України залишається малодослідженою.

Постановка завдання. Провести аналіз використання інструментів грошово-кредитної політики Національним банком України та оцінити дієвість їх впливу на макроекономічне середовище і досягнення визначених цілей монетарної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. В наборі інструментів монетарної політики Національного банку, які найактивніше ним використовуються, можна виділити відсоткові ставки та операції рефінансування, обов'язкове резервування, управління валютними резервами та ліквідністю банків, операції з цінними паперами на відкритому ринку, емісія власних боргових зобов'язань і операції з ними та обмінний валютний курс.

В розвинутих країнах світу, в структурі монетарного трансмісійного механізму яких головним каналом є відсотковий, а основним інструментом досягнення цінової стабільності – офіційні ставки центрального банку, найважливішу роль в регулюванні грошово-кредитного ринку відіграє основна ставка (офіційна відсоткова ставка, яка домінує в структурі операцій, є найбільш очікуваною і здійснює сильний регулятивний вплив на ринкову дохідність і рівень інфляції). Саме тому в розвинутих країнах відсоткова політика не розглядається як окремий інструмент монетарної політики, а як складова цілісної операційної системи центрального банку, механізм якої встановлений у базових документах грошово-кредитної політики [1; 2].

Зважаючи на нормативні документи [3; 4] та ряд положень [5; 6; 7], відсотковий канал трансмісійного механізму в Україні вважається одним із основних, а індикатором відсоткової політики виступає облікова ставка Національного банку України. В реальній же дійсності роль відсоткового каналу в монетарному трансмісійному механізмі є незначною, а офіційні ставки не мають значного впливу на ставки за кредитами овернайт на міжбанківському ринку. В результаті НБУ має обмежені можливості щодо впливу відсотковими інструментами на формування кривої дохідності на фінансовому ринку і на інші макроекономічні змінні, зокрема інфляцію.

Формальний аналіз динаміки облікової ставки за період 2001-2012 рр. дає підстави для наступних висновків:

- у фазі зростання в період 2001-2002 рр. облікова ставка НБУ зменшилася із 27% до 7%, тобто виконувала проциклічну функцію;
- під час піку фази зростання облікова ставка на рівні 7% була незмінною протягом 21 місяця (з 05.12.2002 р. до 08.06.2004 р.), що свідчить про відсутність її впливу на зміну економічних процесів в даний період. На низьку ефективність облікової ставки як інструменту грошово-кредитної політики в даний період акцентують увагу як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники [6; 8; 9];

* Науковий керівник: Козюк В.В., д.е.н., професор

- поступове підвищення облікової ставки з 7% до 9,5% (з 09.06.2004 р. до 09.06.2006 р.) пов'язується не з антициклічною складовою монетарної політики, а з необхідністю її узгодження з поточною ціновою кон'юнктурою;
- проциклічний характер монетарної політики центрального банку проявлявся у зниженні облікової ставки упродовж 2006-2007 рр.;
- підвищення облікової ставки з посиленням кризових явищ у світі в 2008 р. до 12 % і відсутність змін в її величині в розпал кризи в Україні свідчить про низьку ефективність відсоткової політики в цей період;
- поступове зниження облікової ставки з 15.06.2009 р. до 11% і досягнення нею величини 7,75% на 10.08.2010 р. і 7,5% на 23.03.2012 р. можна відзначити як позитивний процес, адже зниження вартості грошей на фазі спаду сприяє поживленню економічної активності.

З другого півріччя 2009 р. Національним банком вжито ряд заходів, спрямованих на підвищення ефективності відсоткової політики і посилення значення облікової ставки та відсоткового каналу. Постановою Правління Національного банку України [10] внесено певні зміни до Положення «Про процентну політику Національного банку України» [3], які спрямовані на посилення впливу облікової ставки на відсоткові ставки за іншими інструментами. Посилення значення облікової ставки та відсоткового каналу трансмісії монетарних імпульсів відбулося через запровадження плати в розмірі 30% від облікової ставки за залишками коштів обов'язкових резервів, що перераховані банками на окремий рахунок Національного банку України [11].

Під час кризи значно зросли кількості відсоткового інструментарію з підтримання ліквідності банків і волатильність ставок за їх операціями. Структура операцій НБУ з підтримання ліквідності на даний час складалася з: операцій прямого РЕПО; операцій своп; стабілізаційного кредиту; кредитів «овернайт», наданих через постійно діючу лінію рефінансування; кредитів рефінансування, наданих шляхом проведення тендеру; кредитів рефінансування під заставу майнових прав на кошти банківського вкладу (депозиту, розміщеному в НБУ); кредитів, наданих для фінансування чемпіонату Європи з футболу 2012 р. та інших кредитів. В структурі операцій рефінансування переважали довгострокові кредити (понад 14 днів). В даний період відзначалася надто суттєва волатильність середньозважених відсоткових ставок (від 10% до 23%) за кредитами НБУ для підтримки ліквідності банків. Проте, як свідчить світова практика, наявність чисельних і нестандартизованих інструментів та відсоткових ставок, різноманітна строківість операцій не створюють чітких і прогнозованих орієнтирів для суб'єктів грошового ринку, роблять відсоткову політику недостатньо передбачуваною та послаблюють вплив центробанку на грошово-кредитний ринок.

Дієвість монетарної політики визначається не лише наявністю досконалого інструментарію грошово-кредитної політики, а й механізмом їх застосування. За наявності певних особливостей в механізмі грошово-кредитної політики України (недотримання правила «вузького процентного коридору», в межах якого має утримуватися ставка овернайт на міжбанківському ринку; відсутність статусу «основної операції» і, відповідно, відсутність основної ставки-орієнтира для суб'єктів ринку; викривлення ролі облікової ставки НБУ як орієнтира вартості грошей через непроведення за нею монетарних операцій; невикористання депозитних сертифікатів овернайт, відсоткові ставки за якими повинні утворювати нижню межу відсоткового коридору; нестандартність за строками відсоткового інструментарію монетарної політики та значна волатильність ставок за ними тощо) відсотковий канал не в змозі виконувати функцію «головного каналу» щодо підтримання ринкових ставок на рівні, узгодженому з визначеним рівнем цінової стабільності.

У післякризовий період відсоткова політика спрямовувалася на утримання вартості грошей на позитивному рівні відносно інфляції і стимулювала накопичення банківських депозитних вкладів у національній валюті для зменшення девальваційного тиску та інфляційних ризиків.

Одним із важливих інструментів монетарної політики є обов'язкові резервні вимоги, дієвість якого визначається динамікою його основних параметрів: звітного періоду резервування; переліком активів, що можуть зараховуватися для покриття резервів; об'єктів резервування; обсягів обов'язкових резервів, які повинні щоденно зберігатися на рахунках в Національному банку України; нормативів обов'язкового резервування.

На рис. 1 відображено динаміку основних параметрів обов'язкового резервування, де на осі абсцис позначено місяці, в які відбувалась їх зміна. За період 2001-2012 рр. простежується проциклічний характер використання норм обов'язкового резервування. Особливо виразно це проявлялося в 2001-2003 рр. і в 2006-2008 рр., коли норми резервування досягали мінімальних значень. Підвищення нормативних резервних вимог із жовтня 2004 р. по жовтень 2005 р. пояснюється необхідністю подолання інфляційних тенденцій в економіці, головною причиною яких було посилення фінансової нестабільності під час президентських виборів [6, с. 119]. Упродовж фаз поживлення та спаду норми обов'язкових резервів суттєво не змінювалися, що свідчить про їх нейтральність щодо фаз економічного циклу.

Активізація використання інструменту обов'язкових резервних вимог шляхом запровадження більш жорстких вимог до формування банками обов'язкових резервів помітна лише з другої половини 2011 р. Відповідно до Постанови Правління Національного банку України «Про деякі питання регулювання грошово-кредитного ринку» від 16.06.2011 р. № 195 з метою стимулювання залучення довгострокових коштів оптимізовані нормативи обов'язкового резервування: за коштами, що залучені банками від банків-нерезидентів і фінансових організацій-нерезидентів у іноземній валюті – 2 %; за довгостроковими коштами та вкладками (депозитами) юридичних і фізичних осіб у іноземній валюті – 2 %; за короткостроковими, строковими коштами та вкладками (депозитами) юридичних і фізичних осіб у іноземній валюті – 6 % (Постановою Правління Національного банку України «Про окремі питання регулювання грошово-кредитного ринку» від 15.11.2011 р. № 407 банкам підвищено нормативи обов'язкового резервування за короткостроковими коштами і вкладками (депозитами) юридичних і фізичних осіб в іноземній валюті з 6 до 7,5 %); за коштами вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб на вимогу та коштами на поточних рахунках у іноземній валюті – 8%. Разом з тим, збережено нульову ставку обов'язкового резервування за залученими коштами банків у національній валюті та встановлено нульову ставку на залучені кошти від банків-нерезидентів і фінансових організацій-нерезидентів.

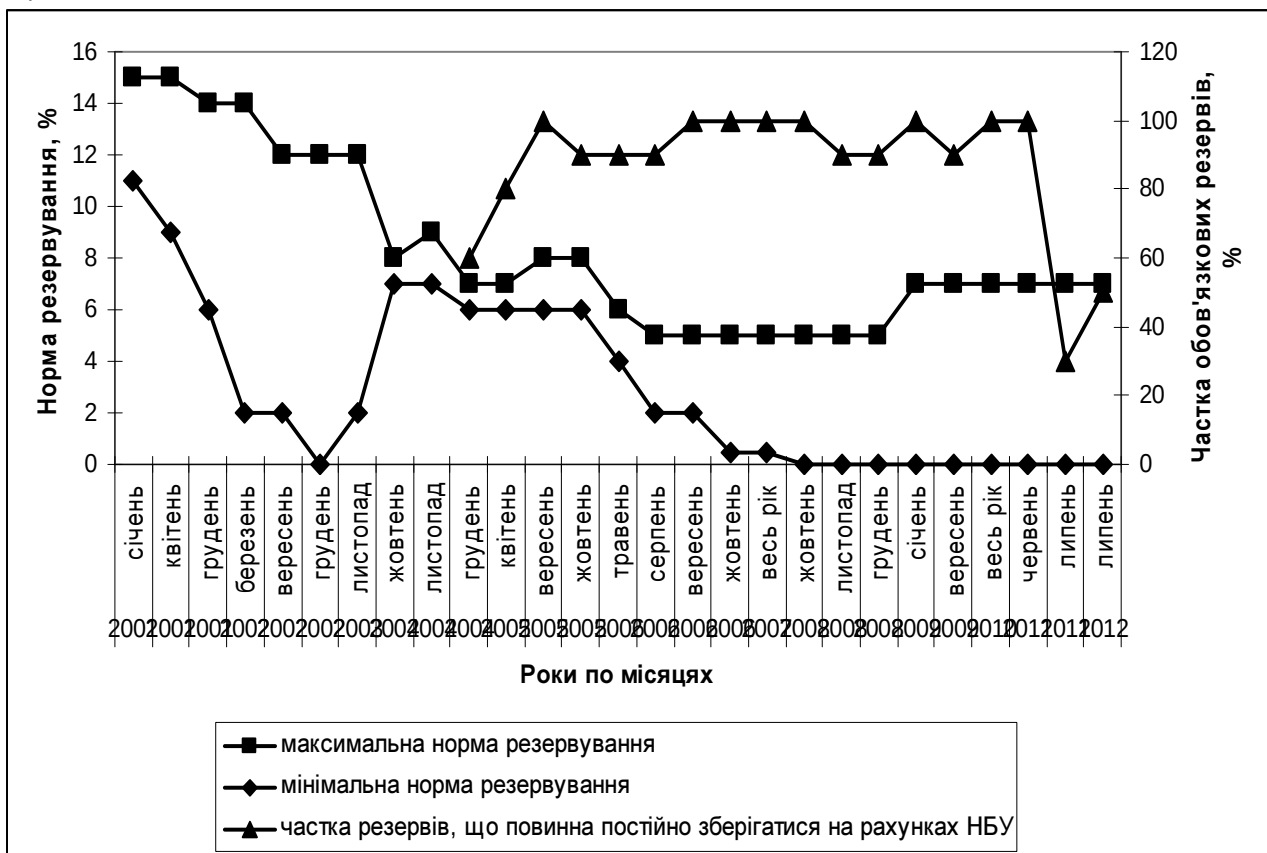


Рис. 1. Динаміка основних параметрів обов'язкового резервування за період 2001-2012 рр.

Джерело: Побудовано автором на основі даних НБУ

Посилення зовнішньоекономічних ризиків через невизначеність і нестабільність на міжнародних фінансових ринках, зменшення доходів від міжнародної торгівлі через погіршення кон'юнктури на світових товарних ринках, посилення попиту на іноземну валюту та висока ймовірність впливу капіталу за кордон в період з IV кварталу 2011 р. – I півріччя 2012 р. змусили Національний банк України внести певні корективи у формування обов'язкових резервів. З метою недопущення у банківській системі ризиків з іноземною валютою, подібних до періоду кінця 2008 – початку 2009 рр. і для підвищення якісної складової ресурсної бази, Постановою Правління Національного банку України від 16.06.2012 р. № 248 підвищено нормативи обов'язкових резервів на залучені кошти в іноземній валюті для формування обов'язкових резервів. Дані нормативи за довгостроковими коштами та вкладками були підвищені на 1%, за короткостроковими – на 1,5% і на вимогу та поточних рахунках – на 2%. На залучені кошти у національній валюті нормативи обов'язкового резервування залишилися незмінними (нульова ставка).

В цілому можна зробити висновки про мінімальне використання Національним банком України інструменту обов'язкового резервування для здійснення впливу на фази економічного циклу. Про це свідчить як динаміка норм резервування, так і частка обов'язкових резервів, що мають щоденно зберігатися на окремому рахунку в НБУ. Певна антициклічна спрямованість динаміки частки обов'язкових резервів спостерігалася лише у 2005 р. В подальшому, з вересня 2005 р. до червня 2011р. спостерігалася її коливання у межах 90-100 %, яке не було пов'язане з фазами економічного циклу. Зниження даної норми до 30 % і незначне підвищення до 50 % з 30.07.2012 р. фахівці пов'язують з погіршенням стану ліквідності банківської системи.

Важливим інструментом грошово-кредитної політики є управління золотовалютними резервами держави, яке здійснюється через валютні інтервенції шляхом купівлі-продажу валютних цінностей на валютних ринках з метою впливу на курс національної валюти та на загальний попит і пропозицію грошей в Україні [12, с. 28].

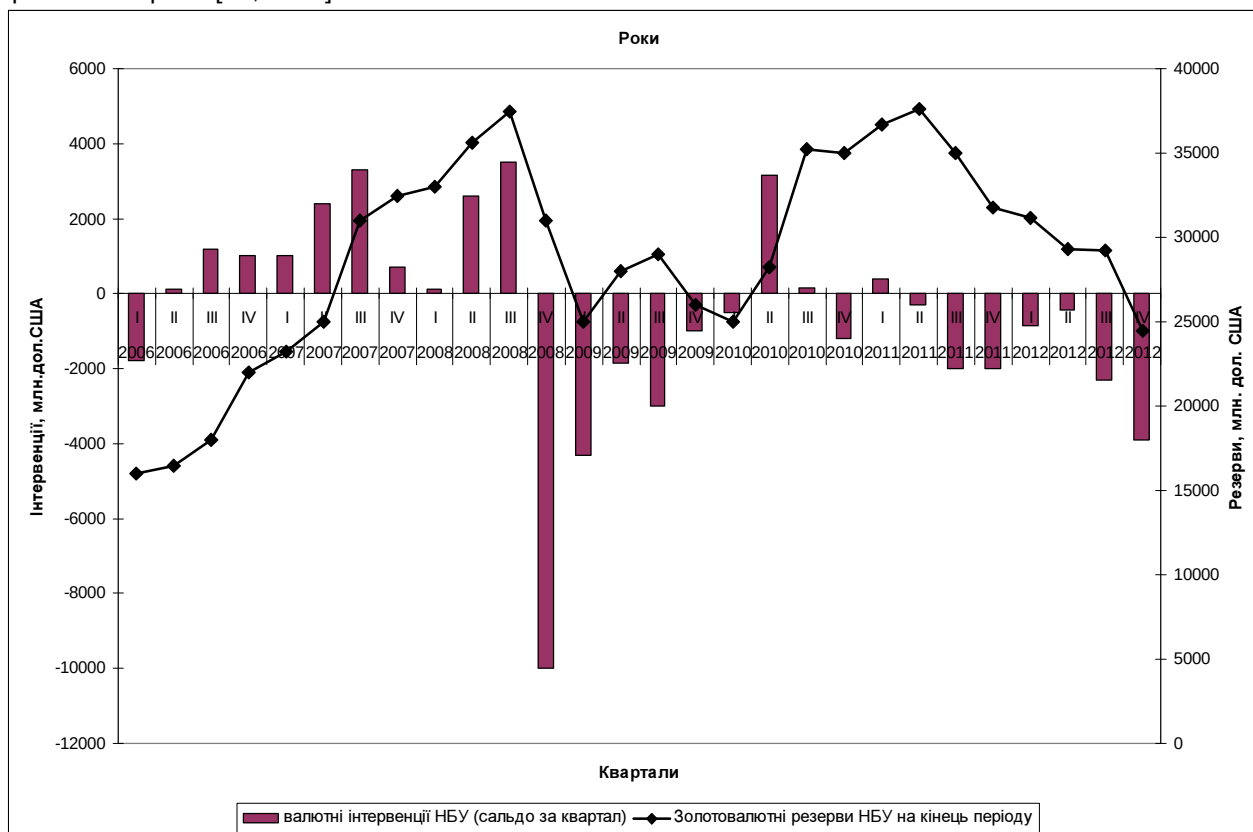


Рис. 2. Динаміка валютних інтервенцій НБУ та золотовалютних резервів у 2006-2012 рр.
Джерело: Побудовано автором на основі даних НБУ

Динаміка валютних інтервенцій НБУ та золотовалютних резервів у 2006-2012 рр. (рис. 2) дозволяє зробити наступні висновки:

1. В період квітень 2006 р. – вересень 2008 р. валютні інтервенції були основним каналом нарощування грошової маси в країні (основним каналом кредитної емісії) і за формою мали проциклічний характер.

2. Під час спаду сальдо інтервенцій було від'ємним, тобто також виконувало проциклічну функцію. Для досягнення курсової стабілізації здійснювалися активні інтервенції на валютному ринку: за період вересень 2008 р. – березень 2009 р. було продано 14,853 млрд. дол. США з міжнародних резервів України [13]. Це дозволило вилучити гривневу ліквідність на загальну суму 96,9 млрд. грн. Проте цього виявилось недостатньо для утримання курсової стабільності гривні, що призвело до її девальвації на 58,7% (з 485,3 грн. до 770,0 грн. за 100 дол. США).

3. Національний банк України використовував даний інструмент не як антициклічний, а для підтримки стабільності обмінних курсів та формування достатніх золотовалютних резервів.

Операції з регулювання ліквідності банків здійснювалися через застосування двох інструментів грошово-кредитної політики: рефінансування банків та операцій НБУ з власними борговими зобов'язаннями (депозитними сертифікатами). На рисунку 3 відображено результати проведення операцій НБУ з регулювання ліквідності банків у 2007-2012 рр. Зі знаком «+» наведено обсяг коштів,

наданих центральним банком для підтримання ліквідності через постійно діючу лінію рефінансування (кредити овернайт) і шляхом проведення тендеру. За період лютий 2008 р. – січень 2009 р. враховано також обсяг інших операцій з підтримки ліквідності, які переважно пов'язані із рефінансуванням банків за умов виникнення і загострення кризи. Обсяги мобілізації коштів банків через операції Національного банку України з власними борговими зобов'язаннями наведені зі знаком «-».

Поширення світової фінансової кризи на Україну у 2008 р. зумовили вливання значних обсягів рефінансування для подолання кризи ліквідності банківської системи, що суперечило основній функції Національного банку України – забезпеченню цінової та курсової стабільності національної валюти і вимагало більш високої гнучкості у застосуванні протилежних за своїм впливом монетарних інструментів. Як «кредитор останньої інстанції» для запобігання кризи ліквідності НБУ надав кредитів рефінансування на загальну суму 145,872 млрд. грн. Водночас з метою недопущення спекулятивних операцій на валютному ринку було проведено операції зі стерилізації надлишкової ліквідності в окремих банках на загальну суму 29,682 млрд. грн.

Наведені в рисунку 3 дані дозволяють зробити висновок, що операції Національного банку з регулювання ліквідності мали переважно антициклічний характер. На фазі зростання через них відбувалося абсорбування надлишкової ліквідності, а в період найбільшого спаду вони були основним каналом нарощування грошової маси в банківській системі. На думку Т. Савченка [14, с. 43], яку ми розділяємо, ці операції здебільшого виконували роль противаги операціям НБУ на національному валютному ринку (див. рис. 2). В період зростання обсягів грошової маси в обігу за рахунок викупу значних обсягів іноземної валюти, паралельно проводилися операції з абсорбування надлишкової ліквідності. В IV кварталі 2008 р. та I кварталі 2009 року, коли виник дефіцит гривневої грошової маси у комерційних банків внаслідок значних обсягів продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України, він компенсувався за рахунок значних обсягів рефінансування. Водночас суттєве зростання обсягів коштів банків, що мобілізовані Національним банком України через розміщення власних депозитних сертифікатів з початком економічного погравлення (з середини 2010 р.) викликає певне занепокоєння. Адже це свідчить про формування надлишкової ліквідності у комерційних банків, яка не може ефективно використовуватися шляхом кредитування реального сектора економіки.

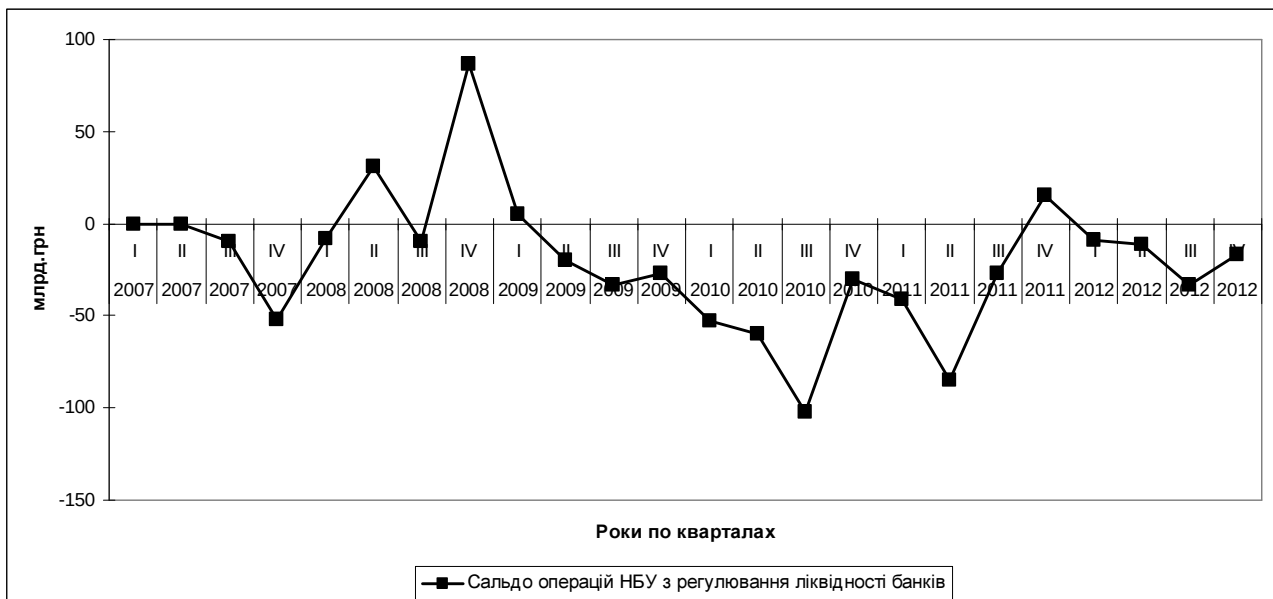


Рис. 3. Результати проведення операцій НБУ з регулювання ліквідності банків у 2007-2012 роках

Джерело: Побудовано автором на основі даних НБУ

Для сприяння більш гнучкому управлінню банками власною ліквідністю змінено умови зберігання коштів обов'язкових резервів – дозволено формувати лише 30% обов'язкових резервів на кореспондентському рахунку Національного банку [15]. Одночасно для «зв'язування» вільної ліквідності банківської системи з метою стабілізації ситуації на валютному ринку, підвищення внутрішньої вартості гривні і зниження темпів інфляції були зменшені розміри можливих зарахувань цільових ОВДП з фінансування заходів з проведення чемпіонату Європи з футболу 2012 р. (зі 100 % до 50 % їх номінальної вартості) для покриття обов'язкових резервів.

Зниження інфляційного тиску у першому півріччі 2011 р. дозволило НБУ здійснювати пом'якшувальні заходи для згладжування впливу волатильності вільної ліквідності на динаміку відсоткових ставок на міжбанківському кредитному ринку та запобігання невчасному виконанню банками розрахункової функції. Проте погіршення стану ліквідності у банківській системі України у IV кварталі 2011 р., викликане поверненням ними заборгованості за раніше наданими кредитами Національним банком (обсяг яких за 2011 р. становив 29,5 млрд. грн.) і посиленням зовнішньоекономічних ризиків, призвело до переважного спрямування операції НБУ на підтримку банківської ліквідності. Центральним банком посилено операції з їх рефінансування, обсяг яких в останньому кварталі 2011 р. становив 22,82 млрд. грн. (за весь 2011 р. – 28,83 млрд. грн.). В цілому ліквідність банківської системи впродовж 2011-2012 рр. підвищилась, про що свідчать середньоденні залишки коштів на кореспондентських рахунках банків в Національному банку України в сумі відповідно 17,5 млрд. грн. і 24,7 млрд. грн.

В 2011-2012 рр. Національний банк України не практикував надання комерційним банкам стабілізаційних кредитів та інших селективних кредитів, видача яких не притаманна діяльності центральних банків за нормальних умов. Це може свідчити про завершення центральним банком так званої «стратегії виходу» та згортання надзвичайних заходів й інструментів, що застосовувалися під час кризи і повернення до звичайного режиму регулювання ліквідності банківської системи.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз використання Національним банком України окремих інструментів грошово-кредитної політики у передкризовий, кризовий і посткризовий періоди дає підстави стверджувати про їх низьку дієвість внаслідок неврахування регулятором змін у фінансовій стабільності банківської системи і в економіці країни загалом. Спрямованість дії монетарних інструментів переважно мала проциклічний характер, що свідчить про їх незначний вплив на фази економічного циклу. В найбільшій мірі це стосується облікової ставки і обов'язкового резервування, хоча у післякризовий період ефективність їх використання дещо підвищилась. НБУ використовував валютні інтервенції для підтримки стабільності обмінних курсів, а не як антициклічний інструмент. Найбільш дієвими виявилися операції з регулювання ліквідності шляхом рефінансування банків та здійснення операцій НБУ з власними борговими зобов'язаннями, які переважно мали антициклічну спрямованість. Водночас мобілізація значних коштів банків в другій половині 2011 р. через повернення ними заборгованості за раніше наданими кредитами НБУ негативно позначилася на стані ліквідності банківської системи.

Література

1. The implementation of monetary policy in the euro area. General documentation of Eurosystem monetary policy instruments and procedures. – November 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/othgendoc2008en.pdf>.
2. The monetary policy of the ECB European central bank, 2004. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/other/monetarypolicy2004en.pdf> - 126 p.
3. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про процентну політику Національного банку України» від 18.08.2004 р. № 389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
4. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про регулювання Національним банком України» від 30.04.2009 р. № 259 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
5. Гребеник Н. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні. Стаття друга. Розвиток і оптимізація механізмів та інструментів монетарної політики. / Н. Гребеник. // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 2. – С. 10-15.
6. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін. / За ред. В.С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
7. Сомик А. Особливості дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в період кризи: кредитний та процентний канали. / А.Сомик. // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 10 (176). – С. 24-32.
8. Формування вартості кредитів у країнах з перехідною економікою та вплив на неї облікової ставки: Інформаційно-аналітичні матеріали. / За редакцією к.е.н. О.І. Кіреєва, к.е.н. М.М. Шаповалової. – Київ: Центр наукових досліджень НБУ, 2004. – 86 с.
9. Christoph Duenwald, Nikolay Gueorguiev, Andrea Schaechter. Too Much of a Good Thing? Credit Booms in Transition Economies: The Cases of Bulgaria, Romania, and Ukraine / IMF Working Paper, June 2005. – 33 p.

10. Постанова Правління Національного банку України «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» від 27.08.2009 р. № 511 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0846-09>.
11. Постанова Правління Національного банку України «Про деякі питання регулювання грошово-кредитного ринку» від 29.09.2009 р. № 567 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0567500-09>.
12. Закон України «Про Національний банк України» від 20 травня 1999, № 29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libra.com.ua/pomosch-vkladchikam/151-osnovnye-i-dopolnitelnye-normativnye-akty/3823-0220107>.
13. Основні тенденції валютного ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Fin_ryn/Pot_tend_v/index.htm.
14. Савченко Т. Циклічність економічних процесів та вплив Національного банку України на фази економічних циклів / Т. Савченко. // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 6. – С. 38-44.
15. Про деякі питання регулювання грошово-кредитного ринку / Постанова Правління Національного банку України від 16.06.2011 р. № 195 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/PB11007.html.

УДК 657.631.2

Натарова О.В.,
аспірантка кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Національний університет біоресурсів
і природокористування України*

КОНТРОЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Постановка проблеми. На початку нового століття економічна нестабільність у світі викликала необхідність пошуку й активізації нових, сучасних функцій та інструментарію державного впливу і регулювання соціально-економічного розвитку країни. Певне звуження сфери державного впливу на економіку зумовило перехід до раціональних способів використання та формування державних ресурсів. Ключовими функціями держави стають контрольні форми впливу на ефективність відтворювального процесу. Тобто, традиційні державні функції трансформуються відповідно до нових потреб суспільства. Зокрема, фінансовий контроль активно переходить від традиційної перевірки правильності, адресності, доцільності та законності розподілу державних фінансових ресурсів до контролю з позиції ефективного, результативного й економічного використання та формування державних ресурсів у формі аудиту ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням удосконалення контролю в державному секторі останніми роками приділяють значну увагу економісти, серед яких необхідно зазначити: Гізатуліну Л.В. [4], Єфименко Т.І. [5], Левицьку С.О. [6], Ловінську Л.Г. [5], Калюгу Є.В. [9], Свірко С.В. [5], Чумакову І.В. [7], Ярошенко Ф.О. [8] й ін. Беручи активну участь у реформуванні державного фінансового контролю, зазначені автори досліджують проблемні питання контролю за ефективним використанням державних коштів, не приділяючи увагу контролю за раціональним формуванням доходів державного сектора. Тому вивчення шляхів покращення напрямків аудиту ефективності є актуальним питанням.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження аудиту ефективності використання державних коштів та обґрунтування необхідності об'єктивного контролю за формуванням доходів державного сектора, з урахуванням міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення підвищення якості контролю відбувається завдяки оцінці ефективності його проведення. Насьогодні контроль результативного використання та формування державних ресурсів проводиться у формі аудиту ефективності.

Аудит ефективності – це форма державного фінансового контролю, спрямована на визначення раціонального використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей і встановлення факторів, які цьому перешкоджають, з метою розробки обґрунтованих пропозицій щодо підвищення

* Науковий керівник: Калюга Є.В. – д.е.н., професор

ефективності використання коштів державного та місцевих бюджетів у процесі виконання бюджетних програм [1]. Як його основні напрямки розглядаються: проведення незалежного аналізу (оцінки) економічності, продуктивності (економічної ефективності) та результативності використання державних коштів, оцінка ефективності конкретних управлінських рішень, а також розробка рекомендацій, що сприяють підвищенню якості діяльності органів державної влади. Аудит ефективності особливо широко поширюється в бюджетних установах, орієнтованих не просто на обґрунтоване та цільове витрачання коштів, але й на досягнення кінцевого результату (наприклад, бюджетування, орієнтоване на результат) максимально ефективним способом.

Така форма контролю з'явилась у 60-х роках минулого століття і досить швидко увійшла в практику органів фінансового контролю. Її успішне використання знайшло відображення в документах міжнародного об'єднання вищих органів фінансового контролю (надалі – ІНТОСАІ). Так, У «Лімській декларації керівних принципів контролю» [2], прийнятій на IX Конгресі ІНТОСАІ у 1977 році, є спеціальна стаття 4, що визначає зміст аудиту ефективності. Декларація встановлює, що на додаток до аудиту відповідності й аудиту фінансової звітності, існує не менш важливий тип аудиту – аудит ефективності, який спрямований на перевірку виконання економічності, продуктивності та результативності управління державними фінансовими ресурсами.

Основоположним документом щодо проведення аудиту ефективності стало Керівництво ІНТОСАІ з аудиту ефективності 2004 року, в якому визначено принципи та рекомендації щодо проведення аудиту ефективності. Слід зазначити, що інтерес до аудиту ефективності як до типу контролю, який використовується систематично, формується на певному досить високому рівні соціально-економічного розвитку держави, тому що орієнтує не тільки на якість розвитку та кінцевий результат, а й на виконання стратегічних цілей розвитку країни [3].

За останні три десятиліття вищі органи фінансового контролю багатьох країн інвестували значні кошти у розвиток аудиту ефективності, застосовуючи його, в першу чергу, до сфер державного управління, які потребують найбільшої уваги. В даний час аудит ефективності активно розвивається в різних країнах, охоплюючи нові сфери діяльності, у тому числі і в Україні. Основні положення даного виду контролю закріплено у законодавчих і нормативно-правових актах, розробка яких відбувалась із використанням міжнародного досвіду методики аудиту ефективності (табл. 1).

Таблиця 1

Досвід розробки методики аудиту ефективності

Країна	Назва нормативного документа	Досвід	
		принципи ІНТОСАІ	інші принципи
Україна	Стандарти внутрішнього аудиту	+	проведення аудиту ефективності ряду вищих органів фінансового контролю зарубіжних країн
Вірменія	Керівництво з контролю ефективності	+	Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Програми розвитку ООН, досвід Великобританії, Голландії, Німеччини
Білорусь	Методичні рекомендації щодо порядку організації та проведення органами Комітету державного контролю	-	аналітичних матеріалів із аудиту ефективності Російської Федерації
Киргизія	Національні стандарти державного аудиту	+	—
Казахстан	Стандарти державного фінансового контролю	+	—
Російська Федерація	Тимчасові методичні рекомендації з планування та проведення аудиту ефективності витрачання державних коштів і використання федеральної власності	+	керівництва з аудиту Азіатської організації вищих органів фінансового контролю, Керівництва з проведення аудиту витрачання державних коштів Канади
Молдова	Стандарти аудиту ефективності	+	досвіду Сполучених Штатів Америки

*Джерело: складено на основі даних [3]

Дослідження міжнародного досвіду впровадження аудиту ефективності свідчить, що процес розробки регламентних норм з його впровадження в різних країнах, в основному, відбувався із використанням принципів, зазначених у Керівництві ІНТОСАІ. Ряд країн користувався також принципами інших міжнародних організацій, таких як: Світовий банк, Міжнародний валютний фонд,

Азіатська організація вищих органів фінансового контролю та принципами національних стандартів США, Канади, Великобританії, Голландії, Німеччини, Канади.

Для проведення аудиту ефективності застосовується відповідна методика оцінки діяльності контрольованих структур із використанням умов визначення аудиту ефективності використання коштів державного сектора різних країн (табл. 2).

Таблиця 2

Умови визначення аудиту ефективності використання коштів державного сектора різних країн

Країна	Умови визначення ефективності
Україна	розробка аудитором чітких стандартів або показників вимірювання результативності, продуктивності й економічності процесу управління та витрачання державних коштів у перевірній області
Вірменія	показники вибираються за рішенням аудиторів та обґрунтовані наступними характеристиками: економічність, ефективність і результативність
Білорусь	оцінка ефективності при перевірці конкретних питань визначається в кожному випадку індивідуально (залежно від об'єкта контролю, джерел його фінансування і поставлених керівництвом Комітету задач)
Казахстан	показники закріплені в кожному Стратегічному плані державного органу
Киргизія	показники оцінки діяльності ревізованих суб'єктів визначаються аудитором у процесі складання програми аудиту
Молдова	показники оцінки діяльності контрольованих структур визначаються аудитором на етапі планування аудиту та розробки програми аудиту
Росія	показники і критерії оцінки ефективності розробляються аудитором, відповідальним за проведення даного аудиту ефективності

**Джерело: складено на основі даних [3]*

Аналіз отриманої інформації показав, що у більшості країн (у Республіці Вірменія, Республіці Киргизстан, Республіці Молдова, Російській Федерації, Україні) показники оцінки діяльності контрольованих структур у ході підготовки та проведення аудиту ефективності визначаються (вибираються) аудитором. Лише в Республіці Азербайджан показники оцінки аудиту ефективності встановлюють у результаті експертно-аналітичних заходів із метою вибору індикаторів.

Отже, аудит ефективності використовується в різних країнах із відповідною методикою визначення критеріїв раціональності. Проведемо дослідження основних напрямків проведення даного виду контролю (табл. 3).

Таблиця 3

Напрямки проведення аудиту ефективності в різних країнах

Країна	Напрямки
Україна	усі сфери використання бюджетних коштів, у тому числі і за основними загальнодержавним, національним і бюджетними програмами; по окремих головних розпорядниках коштів
Азербайджан	використання бюджетних коштів, видатки державного бюджету на соціальний захист і на соціальне забезпечення
Вірменія	використання бюджетних коштів і державної та муніципальної власності, а також досягнення поставлених цілей
Білорусь	використання бюджетних коштів і державної власності на мікро- та макrorівнях
Казахстан	напрямки діяльності Лічного комітету
Молдова	витрачання бюджетних коштів
Росія	використання коштів федерального бюджету, бюджетів державних позабюджетних фондів і федеральної власності
Киргизстан	діяльність фондів Киргизької Республіки, використання зарубіжних інвестицій і грантів, спрямованих на державні програми

**Джерело: складено на основі даних [3]*

Аналіз отриманої інформації показав, що аудит ефективності використовується в діяльності служб контролю України, Азербайджану, Вірменії, Білорусі, Казахстану, Молдови, Росії та Киргизстану, які здійснюють контроль за ефективністю витрачання бюджетних коштів і видатків бюджету. Особливої уваги потребує контроль ефективності в Республіці Білорусь, де контроль ефективності здійснюється як на мікрорівні (у суб'єкта підприємницької діяльності), так і на макrorівні (республіканські органи державного управління, Уряд). При цьому контроль ефективності розглядається як сукупність контрольних заходів, у ході яких дається оцінка ефективності

використання бюджетних коштів і державної власності. Оцінюється також результативність діяльності органів виконавчої влади й інших організацій у вирішенні питань, що входять до їх компетенції. У ході контролю ефективності, в результаті всебічного вивчення питань як на стадії підготовки до перевірки, так і під час її розробляються обґрунтовані рекомендації та пропозиції щодо покращення ситуації, підвищення ефективності використання державних коштів. Аудит ефективності проводять за наступними напрямками: контроль ефективності проектів нормативних правових актів, контроль ефективності програм (державних, регіональних, галузевих, науково-технічних), контроль ефективності використання бюджетних коштів на конкретні цілі, аудит ефективності використання державної власності й інші.

Таким чином, дослідження досвіду країн із застосування аудиту ефективності свідчить про відсутність напрямку контролю за раціональністю формування доходів державного сектора. Однак, процес управління державними фінансами має бути зосереджений не лише на ефективності використання державних фінансів, а й на ефективності їх утворення. Адже збільшення джерел надходження коштів та їх обсягу також може виступати важливим чинником у досягненні установою або державою конкретної мети. На нашу думку, контроль ефективності надходження коштів, доходів від обмінних операцій може проводитись шляхом порівняння запланованих і фактично отриманих обсягів доходів від обмінних операцій.

Впровадження аудиту ефективності формування доходів державного сектора сприятиме контролю за джерелами утворення бюджетних коштів і розвитку методики контролю в частині розробки конкретних рекомендацій, спрямованих на об'єктивність і достовірність утворення доходів державного сектора. Дане впровадження сприятиме підвищенню результативності діяльності бюджетної установи та збільшить експертне значення державного фінансового контролю.

Висновки з даного дослідження. Державний фінансовий контроль є одним із інструментів спостереження за реалізацією тих функцій, які пов'язані з соціально-економічною відповідальністю держави. З введенням у практику аудиту ефективності система державного фінансового контролю виходить на новий прогресивний етап розвитку контрольної діяльності. Застосування нових напрямків даного виду контролю, спрямованих на визначення результативності формування доходів державного сектора, дасть змогу виявляти недоліки щодо їх формування та своєчасно приймати рішення для їх ліквідації.

Література

1. Порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту ефективності виконання бюджетних програм: затв. постановою Кабміну України від 10.08. 2004 р. № 1017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1017-2004-%D0%BF>
2. Лімська декларація керівних принципів контролю: прийнята IX Конгресом Міжнародної організації вищих контрольних органів (INTOSAI) у 1977 році. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/604_001
3. Аналіз міжнародного досвіду та перспективи використання ключових національних показників у практиці вищих органів фінансового контролю держав-учасниць Співдружності незалежних держав. Експертна група з ключових національних показників при Раді керівників вищих органів фінансового контролю держав-учасниць Співдружності незалежних держав. – Москва 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ach.gov.ru/userfiles/bulletins/-buleten-fl-505.pdf>
4. Гізатуліна Л.В. Одна з головних казначейських функцій — контроль за дотриманням бюджетного законодавства / Гізатуліна Л.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/lyudmila-gizatulina-odna-z-golovnih-kaznachejskih/>
5. Фінансовий облік у державному секторі: міжнародний підхід / Л.Г. Ловінська, С.В. Свірко, Т.І.Єфименко, О.О. Канцуров. – К. : АГРАРНА НАУКА, 2009. – 480 с.
6. Левицька С.І. Правове регулювання аудиту ефективності / С.І. Левицька // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 68-76.
7. Чумакова І.В. Аудит ефективності: зарубіжний досвід та українські реалії / І.В. Чумакова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 1. – С. 55-62.
8. Ярошенко Ф.О. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / Ф.О. Ярошенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://quator.org/all-materials/item/7027-yaroshenko-fo-naukovo-praktichniy-komentar-do-biudzhetnogo-kodeksu-ukra%D1%97ni>
9. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль в системі управління : монографія // Є.В. Калюга. – К. : ЗНАННЯ, 2005. – 341 с.



СТАТИСТИКА, ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.631.8

Левченко Н.М.,
д. держ. упр., доцент кафедри фінанси та кредит
Пальчиковський С.В.,
Запорізький національний технічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Інтегративні процеси в українській економіці все більше направлені на приєднання її до світових стандартів ведення експортно-імпорتنих операцій та визначення України як стабільного та відповідального партнера на світовому ринку, що зумовлює збільшення значення та необхідності в здійсненні аудиту цих операцій.

Світовий досвід показує, що здійснення аудиту експортно-імпорتنих операцій дозволяє моніторити дані аналітичного та синтетичного обліку, первинних документів, фінансових та податкових звітів для виявлення невідповідності даних експортно-імпорتنих операцій вітчизняному законодавству та міжнародним нормам і стандартам з метою їх усунення для успішного та чесного ведення бізнесу.

Аналіз останніх досліджень публікацій. Висвітленням проблемних питань аудиту експортно-імпорتنих операцій займалися такі вчені як: В.Г. Лінник, Г.М. Сторожук, В.Ф. Палій, В.В. Бурцев, В.В. Сопко, Г.М. Давидов, С.Ф. Голов, В.Я. Савченко, М.Г. Чумаченко, Г.Б. Назарова, К.Л. Багрий та ін. Праці дослідників, їх теоретичні та практичні розробки щодо аудиту експортно-імпорتنих операцій зводяться до вивчення питань теорії та методики аудиту експортно-імпорتنих операцій підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності і досить часто носять дискусійний характер.

Дискусійні наукові розробки й обґрунтування методики аудиту експортно-імпорتنих операцій в Україні обумовили і підтвердили основну гіпотезу дослідження. Її суть полягає у тому, що теоретико-методологічне забезпечення аудиту експортно-імпорتنих операцій потребує удосконалення, зокрема, розробки нових методичних підходів до аудиту експортно-імпорتنих операцій підприємства з урахуванням світового досвіду.

Постановка завдання. Мета статті – розглянути методологічні аспекти аудиту експортно-імпорتنих операцій та здійснити пошук шляхів його удосконалення з урахуванням світового досвіду оцінки аудиторських ризиків

Виклад основного матеріалу дослідження. Для суб'єктів підприємництва, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, однією з складових успішного функціонування є аудит експортно-імпорتنих операцій. Він, зазвичай, включає у себе перевірку великої кількості документації та має на меті підтвердження достовірності бухгалтерського обліку, його раціональності та ефективності у сфері експортних, імпорتنих та валютних операцій, правильності їх оподаткування і відображення у фінансовій звітності, відповідності чинному законодавству та міжнародним стандартам (рис.1) [11, ст. 217].

Під час аудиту експортно-імпорتنих операцій аудитор повинен встановити:

- по-перше, чи передбачено установчими документами підприємства здійснення зовнішньоекономічної діяльності, на яких умовах та які її види;
- по-друге, наявність дозволу чи ліцензії на виконання певного виду зовнішньоекономічної діяльності;
- по-третє, наявність та умови застосування валютного рахунку;
- по-четверте, повноту документального підтвердження здійснення зовнішньоекономічної діяльності (наявність договорів, запрошень, наказів (розпоряджень);
- по-п'яте, правильність відображення експортно-імпорتنих операцій в фінансовій та податковій звітності підприємства тощо.

Таке дослідження є дуже важливим, тому що чинним законодавством України передбачена суворона адміністративна, кримінальна та фінансова відповідальність за порушення його норм.

Проведення перевірки імпорتنих операцій доцільно здійснювати за 2-ома напрямками: 1) перевірка розрахунків за імпортними операціями; 2) перевірка правильності визначення імпоротної вартості товару [7].

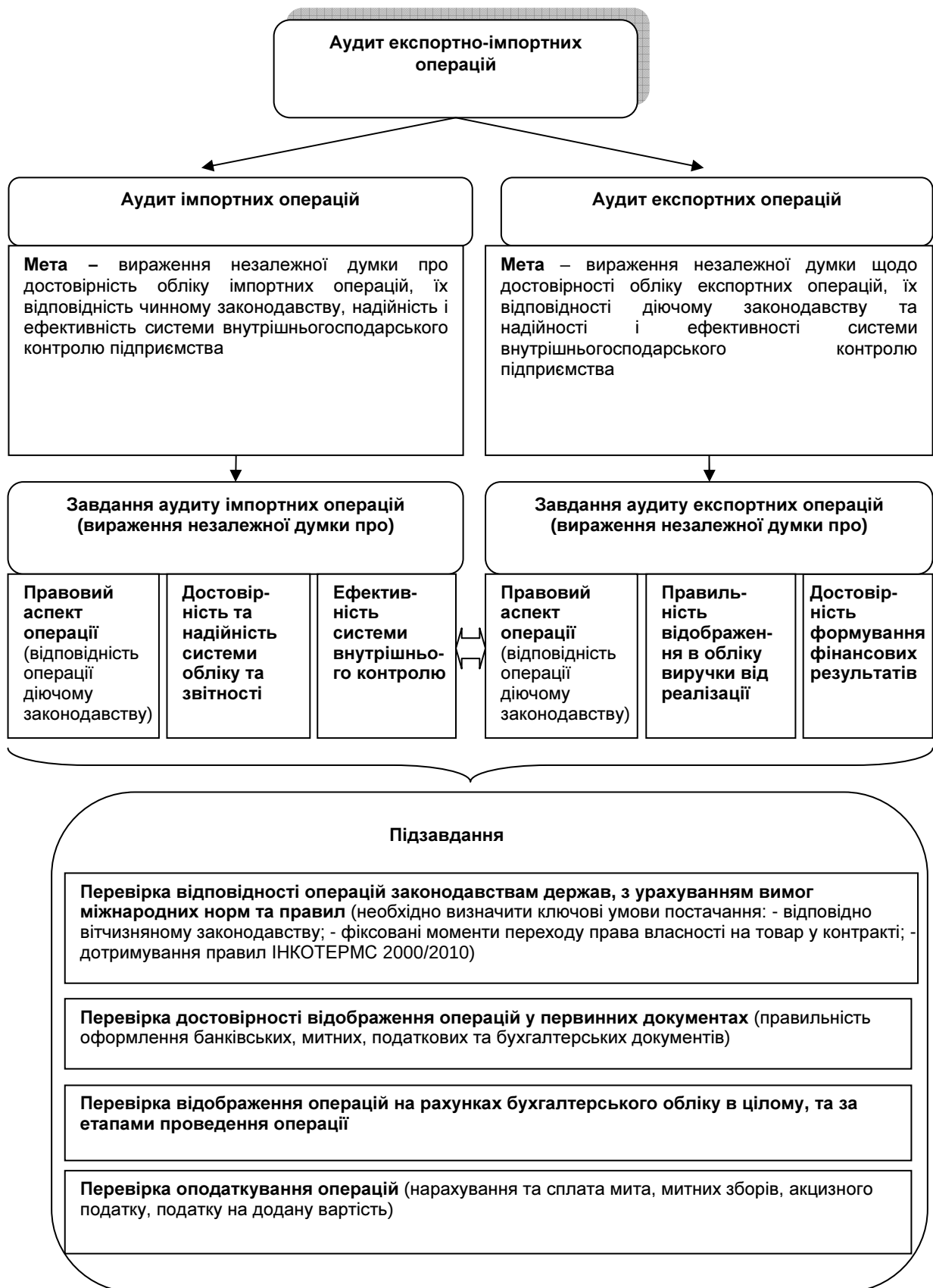


Рис.1. Мета та завдання аудиту експортно-імпортних операцій

Джерело: власна розробка авторів

Програма аудиту імпортних операцій має включати наступні напрямки (рис.2) [3, ст. 74]:

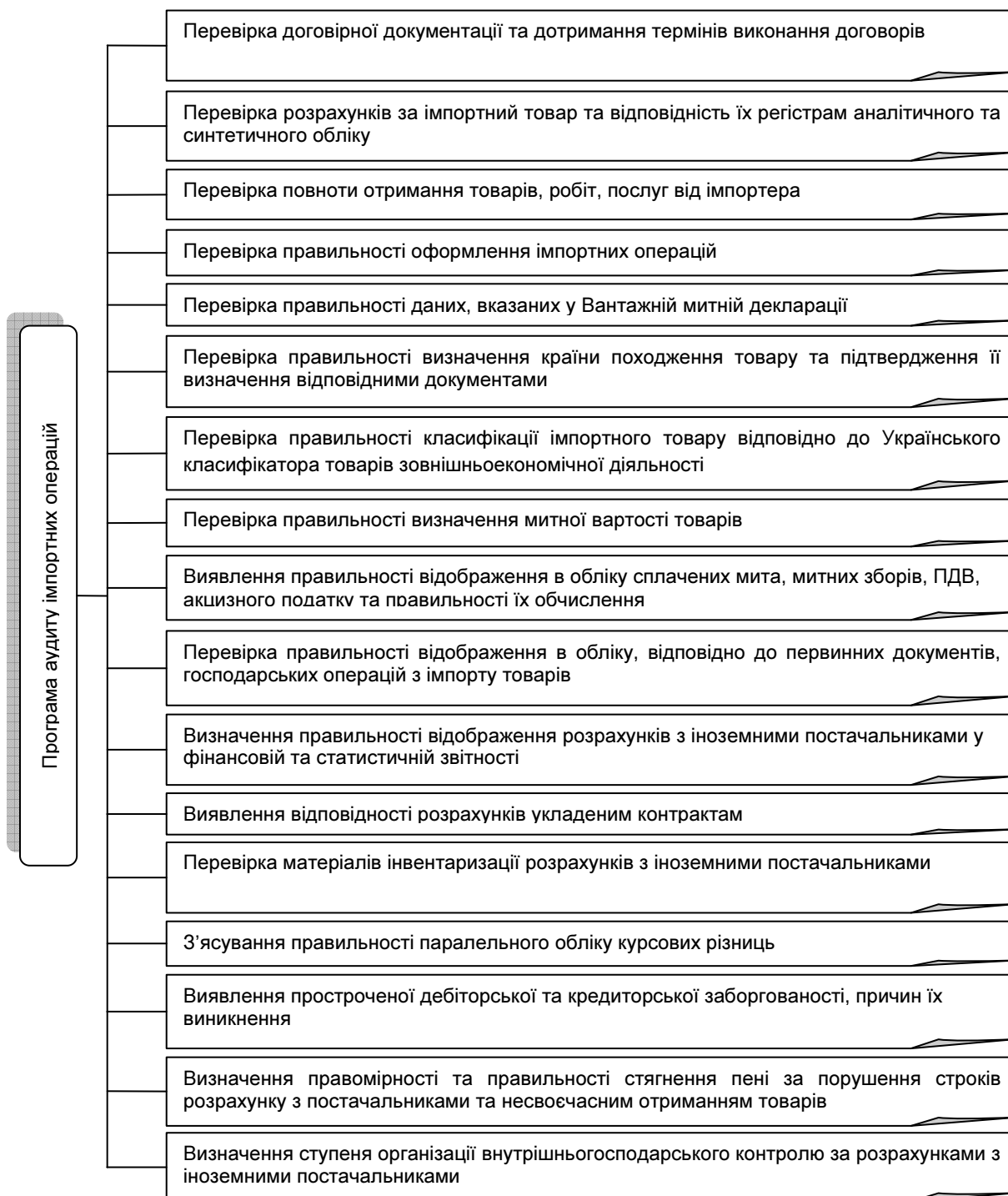


Рис.2. Програма аудиту імпортних операцій

Джерело: власна розробка авторів

При проведенні перевірки розрахунків за імпортними операціями доцільно: 1) відібрати операції з високим ризиком невиявлення і контролю та здійснити їх перевірку суцільним способом; 2) з решти відібрати операції з низьким аудиторським ризиком та застосувати до них статистичну вибірку; 3) використовуючи метод відбору конкретних статей, з решти відібрати операції з сумою понад 90 000 грн. та перевірити їх суцільним способом; 4) решту операцій, які не відносяться до операцій з високим ризиком, перевірити методом вибірки заснованим на професійному судженні.

При проведенні перевірки правильності визначення імпортової вартості товару необхідно провести перевірку визначення його митної вартості, що складається з ціни контракту та не включених до нього та інвойсу витрат на транспортування, страхування, навантаження, розвантаження, брокерських комісійних платежів, які підприємство зобов'язане сплатити згідно умов їх. Також, на

цьому етапі, аудитор має перевірити достовірність цих витрат, що підтверджуються відповідними документами.

Оскільки на основі митної вартості товару що імпортується, зазначеної у вантажній митній декларації, розраховується мито, митний збір, акцизний податок, податок на додану вартість, то аудитору необхідно перевірити правильність їх нарахування та відображення в обліку.

Для перевірки правильності відображення в обліку імпорتنих операцій доцільно використовувати наступні аудиторські процедури (табл. 1) [8]:

Таблиця 1

Аудиторські процедури при перевірці відображення в обліку імпорту

Аудиторська процедура	Аудиторські докази	Можливі викривлення
Перевірка правильності включення до первісної вартості суми транспортних, страхових та інших послуг	Акти, коносаменти, інвойси, договори страхування тощо	Можливість викривлень вартості активів: Дт 10, 11, 12, 15, 20, 22, 28, як наслідок неправильний розрахунок амортизації та податку на прибуток
Перевірка вчасності перерахунку вартості імпорتنих товарів, вираженої в іноземній валюті	Офіційні курси валют НБУ, акти, коносаменти, інвойси, договори страхування	Можливість викривлень вартості активів: Дт 11, 12, 15, 20, 22, 28
Перевірка правильності розрахунку та сплати «ввізного ПДВ»	Інвойси, ВМД	Можливі викривлення суми ПДВ по рахунках 641, 644, дані податкової декларації з ПДВ
Перевірка правильності вирахування курсової різниці	Бухгалтерська довідка, офіційні курси валют НБУ, акти, коносаменти, інвойси, договори страхування	Можливі викривлення даних за рахунками 945, 714, база оподаткування з податку на прибуток
Перевірка правильності оцінки витрат з імпорту при передплаті	Офіційні курси валют НБУ, акти, коносаменти, інвойси, договори страхування, виписки банку з валютного рахунку	Можливість викривлень вартості активів: Дт 11, 12, 15, 20, 22, 28
Перевірка правильності включення до затрат організації витрат з імпорту		Можливість викривлень витрат за рахунками: 92, 93

Джерело: власна розробка авторів

При здійсненні аудиту експортних операцій всю необхідну інформацію для цього варто умовно поділити на два типи: внутрішню та зовнішню. До джерел зовнішньої інформації необхідно віднести, перш за все, інформаційні ресурси банків, митних органів, інформацію про грошово-кредитну політику держави, галузеву інформацію, характеристика контрагента, висновки офіційних державних органів, зовнішніх аудиторів та інших організацій, уповноважених проводити перевірки, інформація ЗМІ та мережі Інтернет. До джерел внутрішньої інформації відносяться правові документи підприємства (установчі документи, банківські та митні документи), облікова політика підприємства, експортні контракти, договори з посередницькими, транспортними, експедиторськими, страховими організаціями, первинні документи (акти, інвойси, товарні накладні, відомості обліку готової продукції та відомості обліку відвантаженої продукції тощо), дані бухгалтерського обліку та звітності та інші.

Програма аудиту експортних операцій має включати наступні напрямки (рис.3) [7, 3, ст.74].

У ході перевірки експортних операцій необхідно з'ясувати наступні основні питання:

- чи мають операції документальне підтвердження;
- чи вірно відображені експортні операції, обороти та сальдо на рахунках в аналітичному та синтетичному обліках;
- чи ведеться оперативний контроль за переміщенням товарів та розбір причин їх затримки;
- чи здійснюється інвентаризація товарів на вивіз у місцях їх зберігання;
- чи списуються втрати експортних товарів в межах норм їх природних втрат на стадіях їх пересування;
- чи відвантажуються товари згідно з умовами договорів;
- яким чином регулюються суперечки між сторонами контракту, а особливо форс-мажорні обставини;
- як часто звіряються розрахунки по заборгованостям;
- чи узгоджені банківські операції та рух отриманих коштів з операціями з експорту [7].

У процесі аудиторської перевірки необхідно враховувати види порушень, які спотворюють звітність:

- недекларування чи недостовірне декларування експортних товарів;
- підробка документів чи засобів ідентифікації експортером при вивезенні експортних товарів;
- вивіз експортером матеріальних цінностей через митну територію України без проходження митного контролю;
- неправомірне звільнення від митних платежів чи їх заниження;
- несплата митних платежів у визначений термін;
- неправильна кореспонденція рахунків тощо.

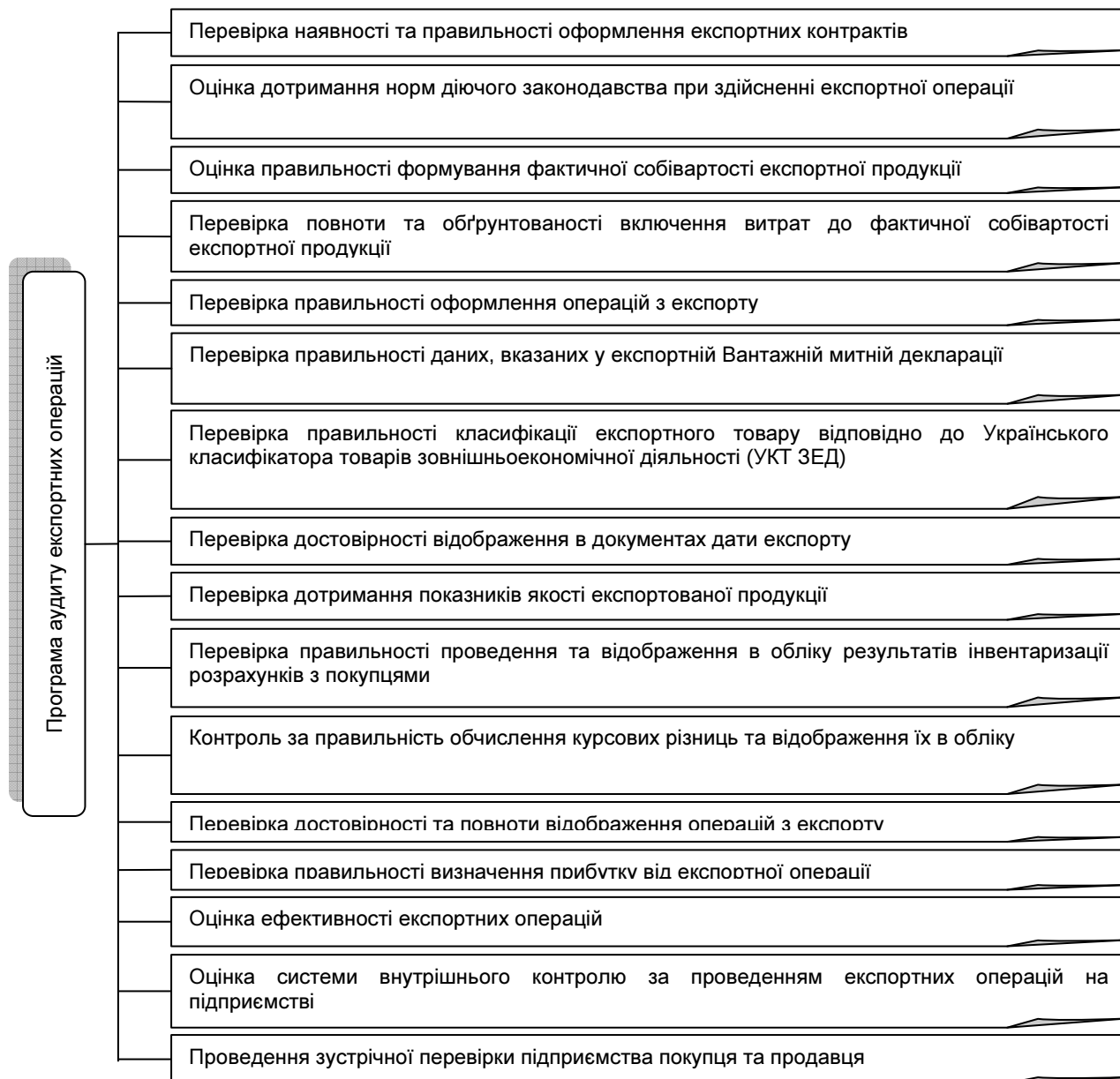


Рис.3. Програма аудиту експортних операцій

Джерело: власна розробка авторів

Оскільки підприємство при здійсненні експортно-імпортних операцій одержує вигоду від експорту та здійснює необхідні платежі по імпортним операціям у іноземній валюті, перед аудитором стоїть необхідність перевірки валютних операцій [2, с. 178]. Перевірку доцільно здійснювати суцільним способом, бо відображення в обліку валютних операцій часто супроводжується помилками. Аудитором має здійснюватись перевірка усіх валютних рахунків підприємства з попередньою перевіркою залишків на рахунках за виписками банку та за обліковими регістрами, також обороти та залишки в облікових регістрах та записи у Головній книзі. Здійснюючи перевірку валютних операцій, аудитор має враховувати порядок перерахунку балансової вартості валюти та строки розрахунку за валютними операціями. При цьому необхідною є перевірка розрахунків з нерезидентами у напрямку перевірки своєчасності виконання цих розрахунків та порядку використання отриманої та придбаної іноземної валюти. Адже статтями 1 та 2 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 року №

185/94-ВР передбачено, що розрахунки між резидентом-експортером та нерезидентом не повинні перевищувати строк 180 календарних днів з дати митного оформлення експортної продукції [1]. За порушення цього терміну, за кожен день прострочення стягується пеня у розмірі 0,3 % від суми неoderжаної виручки (вартості недопоставленого товару) в іноземній валюті перерахованій в національну валюту за курсом НБУ на день виникнення заборгованості [1, с. 4].

Оскільки операції експорту чи імпорту пов'язані з високим ступенем ризику, вони мають бути перевірені по суті за кожною господарською операцією. Крім того, при проведенні аудиту експортних чи імпортних операцій аудиторію необхідно пам'ятати, що його висновки щодо достовірності здійснених операцій можуть бути помилковими, тобто існує певний аудиторський ризик.

Аудиторський ризик – це наслідок двох чинників: ризику того, що можуть бути суттєві помилки, а також того, що цих істотних помилок не виявлять [6, с. 145].

Зарубіжні економісти для розрахунку аудиторського ризику використовують формулу, запропоновану Американським Інститутом дипломованих бухгалтерів-аудиторів (АІДБА) [5, с. 248]:

$$DAR = IR * CR * DR, \quad (1)$$

де DAR – прийнятний аудиторський ризик;

IR – внутрішньогосподарський ризик;

CR – ризик контролю;

DR – ризик невиявлення.

Прийнятний аудиторський ризик (DAR) – показує величину ризику невиявлення помилок аудитором у фінансовій звітності клієнта, за якої він готовий надати позитивний висновок без застережень. Показник коливається в межах від 0 до 1. Аудитор завжди прагне мінімізувати прийнятний аудиторський ризик, бо високе його значення може привести до фінансових втрат при суперечках з клієнтом та падінню іміджу аудиторської компанії [10].

Внутрішньогосподарський ризик (IR) – це ризик наявності у регістрах та звітності клієнта недостовірних даних.

Ризик контролю (CR) – це ризик того, що внутрішньогосподарський контроль не зможе своєчасно виявити чи запобігти помилкам у регістрах та звітності [9].

Ризик невиявлення (DR) – це ризик того, що в ході аудиторської перевірки суттєві помилки так і не будуть знайдені [4].

При визначенні розміру прийнятного аудиторського ризику експортно – імпортних операцій аудиторію слід виходити з високої оцінки внутрішньогосподарського ризику та ризику контролю, а також низької оцінки ризику невиявлення.

Оскільки експорт (імпорт) товарів схильний до різного роду ризиків, таких як комерційний, фінансовий, валютний тощо, то саме це і формує нагальну потребу у необхідності виокремлення аудиту експортно-імпортних операцій в окремий об'єкт аудиту.

Висновки з даного дослідження. Отже, перед вітчизняними суб'єктами експортно-імпортних операцій на сучасному інтеграційному етапі є важливим та необхідним вчасне здійснення аудиту цих операцій з метою оптимізації критеріїв довіри закордонних партнерів. Оскільки діюча система аудиту дещо відрізняється від світової, постає необхідність її адаптації до вимог міжнародних стандартів аудиту.

Література

1. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 року № 185/94 із змінами і доповненнями [текст] // Відомості Верховної Ради України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/185/94-%D0%B2%D1%80>
2. Кадуріна Л.О. Основи аудиту: навчальний посібник. / Л.О. Кадуріна – Краматорськ: ДДМА, 2003. – 195 с.
3. Коваль І. Г. Аудит : учебно – методическое пособие / И. Г. Коваль. – М. : Издательство МФЮА, 2004. – 110 с.
4. Левицька С. Аудиторський ризик при проведенні аудиту ефективності / С. Левицька // Вісник КНТЕУ – 2005 – №2 – с. 79-88.
5. Немченко В.В. Аудит. (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту) : підручник. / В.В. Немченко, О.Ю. Редько. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 540 с.
6. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту / В.С. Рудницький. – Тернопіль: «Економічна думка», 1998. – 196 с.
7. Савченко В.Я. Аудит : навчальний посібник : навчальне видання / В.Я. Савченко. – К. : КНЕУ, 2005. – 322 с.
8. Степаненко Т.А. Аудит достовірності відображення в обліку та звітності операцій з імпорту послуг/ Т.А. Степаненко, М.В. Алексеева // IV Міжнародна студентська електронна наукова

конференція «Студентський науковий форум», 15 лютого – 31 березня 2012 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rae.ru/forum2012/241/739>
9. Усач Б.Ф. Аудит : навчальний посібник / Б.Ф. Усач. – К. : Знання, 2007. – 231 с.
10. Утенкова К.О. Аудит : навчальний посібник / К.О. Утенкова. – К. : Алерта, 2011. – 408 с.
11. Шишлова С.Є. Облік, аналіз та аудит зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник / С.Є. Шишлова. – Тула, 2008. – 233 с.

УДК 658.5

Дробязко С.І.,
к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості
та організації виробництва
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний
університет», м. Дніпропетровськ

ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Постановка проблеми. Витрати є складною та багатогранною економічною категорією, яка відображає фактичний вплив зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, його функціонування та фінансовий стан. Витрати постійно змінюються та трансформуються, а, отже, у питанні впливу на їх розмір постає потреба, перш за все, в інформаційному забезпеченні всіх рівнів управління з метою налагодження ефективних комунікаційних зв'язків.

Інформація – це обов'язковий елемент економічної системи як на макро- так і на мікрорівні, а за умови забезпечення всіх необхідних вимог та принципів її формування, стає додатковою конкурентною перевагою окремого господарюючого суб'єкта в свідомому економічно та технічно об'єктованому впливі на величину та структуру витрат.

Тобто, призначення системи управління витратами – це, передусім, надання інформації з визначеними характеристиками та властивостями у різних управлінських аспектах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність удосконалення інформаційної системи управління витратами, а також окремими їх складовими, знайшла відображення в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: Апчерча А., Атамаса П.Й., Бабіча Т.Н., Галенко В.П., Голова С.В., Джай К. Шим, Джоїл Г. Сігел, Ентоні Р., Савчука В.П., Райана Б., Риса Дж., Хорнгрена Ч., Фостера Дж., Цал-Цалко Ю.С., Щіборщ К.В. Однак, у практиці господарювання процеси управління витратами виробництва залишаються недосконалими, що потребує їх подальших досліджень з метою удосконалення.

Інформація, в результаті, має відповідати певним властивостям, які забезпечать не лише комунікацію, але і вибір між альтернативами використання всіх ресурсів. Серед таких якостей необхідно виділити, передусім, цінність або релевантність інформації, а враховуючи такий фактор як час – оперативність інформації.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та розробка теоретичних і науково-практичних основ удосконалення організаційно-економічного механізму та інформаційного забезпечення системи управління витратами машинобудівного виробництва.

Досягнення поставленої мети передбачає послідовне вирішення таких завдань:

- аналіз інформаційної системи управління витратами на виробництво машинобудівної продукції на сучасному етапі економічного розвитку;
- дослідження механізму формування інформації щодо витрат виробництва машинобудівної продукції;
- формування основних напрямів інформаційної стратегії підприємства машинобудівного комплексу з метою ефективного управління витратами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Витрати інформаційно відображають склад усіх без винятку ресурсів, які використовуються при розробці, виробництві та просуванні на ринку товару або послуг. При цьому, кожна галузь виробництва або сфери послуг має власні характерні риси, які обумовлюють не лише наявність власної специфічної структури витрат, а й, відповідно, пошук та обґрунтування як технічних, так і суто економічних методів впливу на розмір витрат [1].

Машинобудівні підприємства стоять на вершині промислової структури кожної країни, адже виробляють готовий продукт із сировини та напівфабрикатів багатьох суміжних галузей. Для більшості розвинених країн світу машинобудування – це стратегічно необхідна галузь, яка забезпечує економічне зростання, зайнятість, розвиток науки та техніки. Однак, за умови кризи, падіння

виробництва може призвести до стагнації в усіх галузях, які поставляють свої продукти на машинобудівні підприємства. Тому виділяємо значимість планової та прогнозованої інформації, яка буде використовуватись для упередження та уникнення негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на господарську діяльність загалом та витрати, зокрема.

Інформацію щодо витрат у машинобудуванні запропоновано розглядати передусім у двох аспектах [4]:

- інформація щодо всіх витрат підприємства в розрізі ланцюжка цінностей, бізнес-процесів;
- інформація щодо факторів, які потенційно можуть вплинути на їх розмір та структуру в коротко- та довгостроковому періодах.

Інформація щодо витрат підприємства та факторів впливу формується в інформаційній системі підприємства, яка створювалась під впливом технологічних, організаційних, управлінських, юридичних та інших умов функціонування підприємства. Результатом дії інформаційної системи має стати прийняття рішення, яке б адекватно відповідало дійсності.

Традиційним постачальником інформації щодо витрат є система фінансового обліку, яка надає ретроспективну інформацію щодо понесених підприємством витрат на виробництво напівфабрикатів, готового продукту. Головною метою фінансового обліку є накопичення, обробка та надання інформації щодо діяльності підприємства різному колу зовнішніх та внутрішніх споживачів і, в результаті, складається базова бухгалтерська фінансова звітність [2]:

- баланс;
- звіт про фінансові результати;
- звіт про рух грошових коштів;
- звіт про власний капітал;
- примітки.

Система фінансового обліку регулюється на законодавчому рівні, а відповідно, на нашу думку, цей фактор завжди буде інформаційно обмежувати фінансовий облік та його можливості в управлінні витратами [3]. Регламентування фінансового обліку, у тому числі в сфері витрат, здійснюється через систему законодавчо-нормативних актів, зокрема, національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (рис. 1).

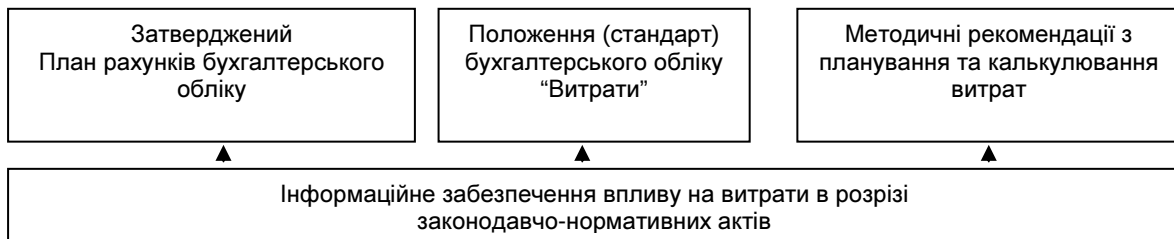


Рис. 1. Законодавче регулювання інформаційного забезпечення впливу на витрати

Джерело: складено автором

Первинні документи виступають вихідним джерелом інформації фінансового обліку та планових відділів, яка у подальшому використовується для отримання синтезованої інформації щодо витрат у різних, необхідних для керівництва, розрізах (табл. 1).

Таблиця 1

Основні первинні документи, які використовуються для інформаційного забезпечення витрат у межах фінансового обліку

Організаційно - виробничий етап	Документи
Розробка нових продуктів	Стратегічні плани та бюджети розвитку підприємства, цільові калькуляції; експертні звіти
Постачання товарно – матеріальних цінностей	Договори та контракти; накладні, акти приймання-передачі робіт, рахунки, експертні звіти
Виробництво готової продукції	Калькуляції, накладні на внутрішнє переміщення, акти приймання-передачі робіт
Збут продукції та реклама	Звіт про фінансові результати, звіти відділів збуту та реклами, договори, акти приймання та передачі робіт, первинні документи по нарахуванню з/пл, накладні, рахунки, рахунки-фактури
Гарантійне та післягарантійне обслуговування	Гарантійні листи, претензії, судові рішення, акти

Джерело: складено автором

Слід відзначити, що первинні документи відображають фактичну аналітичну інформацію щодо витрат, серед яких базове місце займають калькуляції та технологічні карти по окремому виду готової продукції (рис. 2).

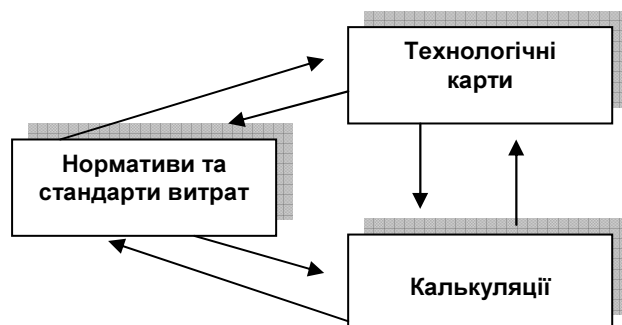


Рис. 2. Взаємозв'язок між нормативами витрат, калькуляціями та технологічними картами
 Джерело: складено автором

Слід відзначити, що методичне забезпечення управління витратами, насамперед, методичні рекомендації з планування та калькулювання собівартості продукції, носять рекомендаційний характер та дають лише загальні основи побудови системи впливу на витрати для машинобудівних підприємств [5].

Зміни технологій, інновації спричиняють зміну не лише методів управління витратами, але й методик їх використання, які розробляються для окремих галузей. Однак, як показує практика використання методів управління витратами, рекомендації та методики є досить узагальненими. Відповідно, враховуючи комерційну важливість та індивідуальність систем управління витратами кожного підприємства однієї галузі, практика буде йти попереду нормативного забезпечення.

Тобто, на нашу думку, методичні рекомендації мають стати, передусім, інформаційно-методичним джерелом, яке має відображати всі передові методи управління витратами, не лише їх методичні, але й організаційні особливості використання на машинобудівних підприємствах, адже кількість методів не зменшується і, як правило, між ними існує тісний взаємозв'язок, який і необхідно деталізувати. Дійсно, відобразити нормативно всі методи неможливо, однак окреслити їх можливість використання необхідно з метою підвищення конкурентоздатності як окремих підприємств, так і галузей, і економіки загалом.

Також слід відзначити, що у діючих методичних рекомендаціях фактично відсутні методи управління витратами стратегічного рівня, які тривалий час використовуються західними машинобудівними компаніями [6]. Причиною цього, на нашу думку, є той факт, що рекомендації носять суб'єктивний характер, адже розробляються досить обмеженим колом науковців та практиків, які здійснюють вибір методів впливу на витрати виходячи з власного досвіду та практичних навичок. Калькулювання дозволяє отримати аналітичну інформацію щодо витрат, однак для поточного та підсумкового контролю необхідна більш синтезована, оброблена інформація.

У розрізі регістрів обліку узагальнену інформацію щодо окремих витрат та собівартості отримують із відповідних журналів, які використовуються в практичній діяльності машинобудівних підприємств.

Слід відмітити, що у повній мірі діючі журнали не можуть забезпечити інформаційні потреби, а інформаційна обмеженість фінансового обліку проявляється також у тому, що серед всіх форм звітності, наприклад, лише "Звіт про фінансові результати" містить інформацію щодо витрат у досить агрегованому стані в розрізі наступних елементів [12]:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші витрати.

Методичні рекомендації щодо калькулювання дають можливість використовувати й інші класифікаційні групи, однак, їх кількість обмежена.

Відповідно, складність та поява нових витрат вимагає постійного пошуку нових підходів до їх оптимізації, а тому економічні відділи машинобудівних підприємств мають оперувати інформацією щодо витрат у різних розрізах, які повною мірою не можуть бути відображені в діючому законодавчо-нормативному полі. Тому, базовим джерелом економічної та технологічної інформації щодо витрат може стати управлінський облік та контролінг, які здобули широкого поширення за кордоном [7].

Система управлінського обліку є новим явищем для вітчизняних підприємств, направлена передусім на внутрішніх користувачів та використовується для збору, накопичення, обробки і, саме головне, для інтерпретації інформації різної за часовим аспектом.

Управлінський облік органічно доповнює фінансовий облік і відображає ті фактори впливу та об'єкти, які не знаходять свого відображення в первинних документах, регістрах обліку, бухгалтерській звітності [8]. Тобто, головною функцією управлінського обліку в управлінні витратами є інформаційна, яка передбачає забезпечення внутрішнього персоналу необхідною інформацією в різних необхідних для управління аспектах.

Управлінський облік інформаційно направлений на [9]:

- виявлення зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на витрати;
- допомогу у виборі методів впливу;
- подання управлінської звітності.

Окрім цього, в межах управлінського обліку здійснюється [13]:

- обґрунтування стратегії та тактики щодо витрат на основі накопиченої інформації;
- планування та прогнозування витрат у довго- та короткостроковому періодах;
- вибір методу калькулювання та обліку витрат;
- розробка внутрішніх документів та звітності щодо витрат.

Слід відмітити, що значимість окремих видів інформації для підприємств є різною (рис. 3).

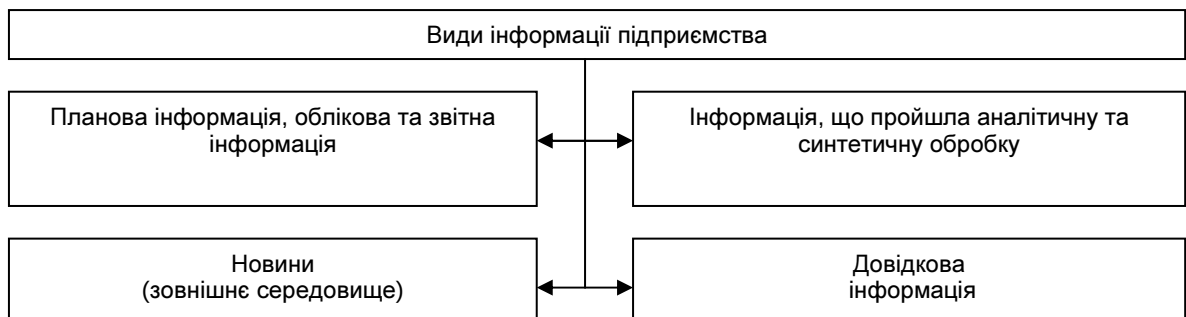


Рис. 3. Види інформації підприємства для прийняття управлінських рішень

Джерело: складено автором

У блок “Планова інформація, облікова та звітна інформація” включається [10]:

- аналіз результатів виробничо-фінансової діяльності підприємства;
- матеріали техніко-економічних нарад підприємства;
- програмні накази;
- корпоративна культура;
- маркетинг та збут;
- бюджетування;
- технічна підготовка виробництва;
- виробництво;
- нова техніка та науково-дослідні роботи;
- якість;
- інвестиційні проекти;
- бухгалтерський та податковий облік;
- кадри;
- матеріальні ресурси;
- інформація підрозділів та інше.

Блок “Новини та інформація” включає передусім зовнішню інформацію (маркетингові дослідження, публікації щодо технологій, фінансова інформація, законодавство), електронні версії корпоративної газети, презентації.

Блок “Інформація, що пройшла аналітичну обробку” включає [11]:

- інформаційно-аналітичні огляди;
- проектні рішення;
- методики;
- матеріали реінженірингу бізнес-процесів;
- професійні книги та підручники в електронному вигляді;
- патентний фонд та інше.

Такий елемент як “Довідкова інформація” складається з інформації щодо організаційної структури підприємств, термінологічних словників, електронних каталогів науково-технічної бібліотеки тощо.

Висновки з даного дослідження. Використання управлінської звітності є незамінним перш за все в системі контролю за витратами, наприклад при бюджетуванні, оперативному та підсумковому контролі за розміром витрат, визначенні відхилень. Безпосередньо розробка форм управлінської звітності здійснюється підприємством самостійно з урахуванням технологічних, організаційних особливостей та вимог системи управління витратами.

Отже, формування ефективної системи управління витратами неможливо без інформації, яка надходить із різних джерел і на сьогодні відображається в управлінському, фінансовому та податковому обліку. Їх значимість для кожного підприємства різна, однак, у взаємозв'язку формує відповідну інформаційну систему, яка надає управлінцю інформацію щодо розміру та структури витрат і дає можливість вибрати найбільш оптимальний метод управління витратами.

Література

1. Алчерч А. Управленческий учет: принципы и практика : пер. с англ./ А. Алчерч; под. ред. Я.В. Соколова, И. А. Смирновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
2. Атамас П.Й. Управлінський облік : навчальний посібник / П.Й. Атамас. – К. : ЦУЛ, 2006. – 440 с.
3. Бабиц Т.Н. Планирование на предприятии : учебное пособие / Т.Н. Бабиц, Э.Н. Кузьбожев. – М. : КРОНУС, 2005. – 336 с.
4. Галенко В.П. Бизнес-планирование в условиях открытой экономики : учеб. пособие для вузов / В.П. Галенко, Г.П. Самарина, О.А. Страхова – М. : Издательский центр "Академия", 2005. – 288 с.
5. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник. / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
6. Джай К. Шим. Основы коммерческого бюджетирования : пер. с англ. / Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел. – СПб. : Пергамент, 1998. – 496 с.
7. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В.П. Савчук. – К. : ИД «Максимум», 2005. – 884 с.
8. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / пер. с англ. под ред. В.А. Микрюкова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616 с.
9. Управленческий учёт : пер. с англ / Аткинсон, Энтони А., Банкер, Раджив Д., Каплан, Роберт С., Янг, Марк С. – 3-е издание. – М. : ИД "Вильямс", 2005. – 878 с.
10. Энтони Р. Учет: ситуации и примеры : / Р. Энтони, Дж. Рис. ; пер. с англ. под ред. и с предисл. А.М. Петрачкова. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 560 с.
11. Хорнгрен Ч. Управленческий учет : пер. с англ. / Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 1008 с.
12. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : навч. посібник / Ю.С. Цал-Цалко – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 459 с.
13. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. / К.В. Щиборщ. – М. : Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 544 с.

УДК 657.3

Хорунжак Н.М.
к.е.н, доцент,

докторант кафедри обліку у бюджетній та соціальній сфері
Тернопільський національний економічний університет

ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЗА ФУНКЦІОНАЛЬНОЮ ОЗНАКОЮ

Постановка проблеми. Розгляд генезису обліку, виступає основою формування майбутньої, більш досконалої його концепції, розвитку теорії, організації та методології. На основі оцінки особливостей, притаманних тому чи іншому історичному періоду, стає можливим формування нових характеристик та визначення інструментарію системи рахунковедення. Науковий підхід до встановлення закономірностей та особливостей кожного історичного періоду дозволяє виявити й систематизувати можливі шляхи удосконалення й модернізації облікової системи на основі врахування законів доцільності. Загалом, застосування порівняльно-історичного методу в дослідженнях проблем і перспектив розвитку обліку дозволяє виявити типологічні закономірності, притаманні як об'єктам, так і самій системі обліку в цілому, здійснити порівняння та виявити особливості підходів до ведення обліку в різні історичні періоди, дослідити схожість та відмінності рис обліку (як результат еволюційних закономірностей) на різних етапах його розвитку, наслідки

взаємовпливу явищ і процесів, які відбуваються при цьому, а також здійснити аналіз впливу конкретно-історичних чинників на стан системи обліку.

У більш деталізованому спектрі, дослідження історичних аспектів розвитку системи обліку можуть бути джерелом формування нових його концепцій, принципів, функцій, способів і прийомів ведення. Окрім цього, найвагомішим результатом буде формування нової теоретичної парадигми та розробка інноваційної методології, яка ґрунтуватиметься на використанні тенденцій не лише розвитку обліку, але й комплексу базових наук, в тому числі сучасних інформаційних систем, теорії моделювання, математичної статистики та інших. Власне через це розглядувані аспекти в сукупності виступають достатньо актуальним напрямом наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Історичні аспекти розвитку бухгалтерського обліку досліджуються багатьма вітчизняними й зарубіжними науковцями. З-поміж численних публікацій, які, безумовно, також мають наукову цінність, слід виокремити ті з них, котрі становлять інтерес з точки зору такого об'єкта дослідження, як функції обліку та вигідно вирізняються з цієї позиції на тлі інших. Найбільш фундаментальними в цьому плані є наукові здобутки Соколова Я.В. [4]. Цінність наукового осмислення періодизації, яку проводить у своїй праці науковець пояснюється важливістю її ролі у визначенні можливостей подальшого удосконалення системи обліку. В інших працях вчений також звертається до критичної оцінки історичного досвіду розвитку обліку в різні часові проміжки з метою обґрунтування базових позицій подальшого розвитку концепції його теорії [5].

Також слід відзначити, що попри наявність низки спільних рис загальної методології обліку варто звернути увагу на дослідження тих науковців, які здійснювали свої пошуки стосовно установ, котрі фінансувалися з бюджету та його виконання. Серед них Дєдков Є.П. [1], Джога Р.Т. [2], Свірко С.В. [2] та інші. Їхні дослідження містять змістовну характеристику етапів розвитку обліку та висвітлюють специфіку рахункового й документального відображення облікових даних у той чи інший історичний період. Деякі публікації характеризуються поданням критичної оцінки переваг і недоліків систем обліку, що функціонували на теренах України. Проте мало дослідженим є взаємозв'язок між етапами розвитку обліку та тими функціями, які він виконує. Заповнення цієї прогалини дозволить виявити певні системні логіко-функціональні взаємозв'язки й залежності методології обліку та його функцій і на цій основі здійснювати подальше його удосконалення.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає в обґрунтуванні доцільності розмежування етапів розвитку обліку в бюджетних установах (у певні історичні періоди йдеться про їхні прототипи) за функціональною ознакою та розробці на основі критичної оцінки переваг і недоліків, притаманних кожному з етапів, наукової концепції подальшого розвитку його функцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі дослідження періодизації розвитку обліку нами зроблено висновок, що системна трансформація управління є фактором, який має прямий (лінійний) вплив на зміну, або, щонайменше, подальший розвиток методології обліку. У результаті більш доцільно здійснювати розмежування етапів його розвитку відповідно до послідовності зміни управлінських запитів і відповідного їм формування нових облікових функцій (за функціональною ознакою (принципом)). Таким чином, основою виділення 7-ми етапів в історії розвитку обліку послужили функції: контролю: А – етап зародження обліку з притаманною йому функцією контролю; соціальна: Б – етап зародження захисної функції обліку; регулятивна: В – етап зародження регулятивної функції обліку; оцінна: Г – етап зародження оцінної функції; науково-пізнавальна: Д – етап розвитку науково-пізнавальної функції; оптимізаційна: Ж – етап зародження оптимізаційної функції обліку; аналітична: З – етап розвитку аналітичної функції обліку.

Загалом погоджуючись з прогнозованою дискусійністю цієї авторської позиції, доцільно підкреслити певну її значимість з точки зору історичного підґрунтя й ролі в процесі пізнання розвитку обліку як професійної діяльності та науки. У зв'язку з цим, існування розглядуваної концепції має свій сенс і значення й тому її слід специфікувати шляхом подання відповідних характеристик.

Зародження обліку з теоретичної точки зору вважається першим етапом його розвитку. Характерними його рисами є: потреба у знанні про обсяги об'єктів обліку (в натуральних вимірниках); можливість збереження такої інформації (зарубки, вузлики і т.п.); мотивація до здійснення контролю цінностей (для виживання людини потрібен був запас продуктів); потреба у захисті (відноситься конкретно до обліку в бюджетних установах) тощо.

Поява контрольної функції обліку належить до часового проміжку до 3 ст. до н.е. Цей етап характеризується наявністю таких аспектів: перша управлінська революція (релігійно-комерційна), яка виступила основою появи обліку; доказом існування практики обліку (глиняні таблички, папірус); наявністю управління як інструменту комерції; виникненням перших бухгалтерських записів простої форми; можливістю знищення даних тощо (рис. 1).

Зображені на рис. 1 цифрові позначення мають такі ключові характеристики: 1 – управління сформувалося спочатку як інструмент комерції, а пізніше почало перетворюватися у соціальний інститут і професійне заняття, яке поєднувало у собі управління та облік. Жерці почали виконувати функції: завідування збором податків, управління державною скарбницею, регулювання державного бюджету,

ведення майнових справ, здійснення постачальницьких функцій та функцій, які відносяться до компетенції обліку (2); 2 – ведення ділової та облікової документації, бухгалтерських розрахунків, здійснення контролю, планування та ін.; 3 – виникнення перших письмових бухгалтерських записів простої форми для запам'ятовування, контролю та прогнозування напрямів витрат, використання таблиці множення, проведення інвентаризації; 4 – відсутня загальна методологія, складність і потреба у наявності відповідних великих місць зберігання інформації, недоступність даних широкому колу зацікавлених користувачів через те, що побічний результат управлінської та облікової діяльності жерців – виникнення писемності, недоступної широким верствам населення, фрагментарність і лаконічність записів, можливість знищення даних (розбивши глиняну табличку).

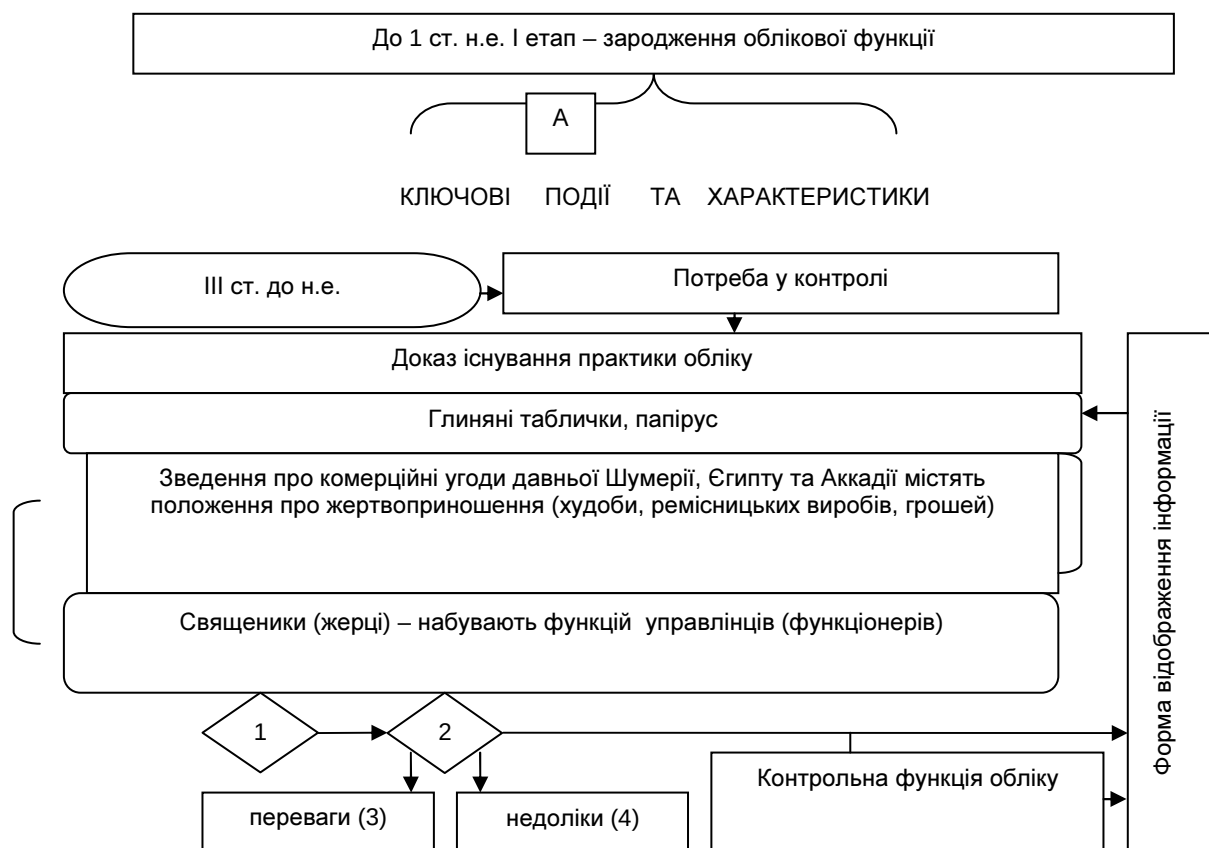


Рис. 1. Етап становлення та розвитку контрольної функції обліку

Розроблено автором

Визначені на рис. 1 характеристики, підтверджують позицію про те, що I етап розвитку обліку у розглядуваному історичному періоді (до III ст. до н.е.) можна позиціонувати з зародженням його контрольної функції. На це вказують ті потреби й характеристики, які притаманні саме контролю за станом і рухом об'єктів. Для досягнення виконання названої функції обліку, як свідчать дослідження історичних джерел [8; 9], є відповідні передумови: відповідальні особи (управлінці) та примітивне письмове відображення облікових операцій.

Дуга управлінська революція (світсько-адміністративна) дала початок розвитку соціального захисту, застосуванню принципів мотивації та послужила основою зародження засад соціального обліку. Таким чином вперше почала проявлятися захисна функція обліку. Її розвиток пов'язаний з утворенням першої формальної організації регулювання взаємовідносин в галузі обліку (рис. 2).

Зображені на рис. 2 цифрові позначення мають такі ключові характеристики: 1 – царські розпорядження надавалися управлінцям-розпорядникам для виконання. 3-поміж інших справ для керівництва це були своєрідні соціальні завдання, пов'язані з захистом населення; 2 – ведення державного обліку незалежно від храмів; 3 – значні розміри (обсяги) документів, проведення інвентаризації один раз на два роки, ведення обліку в окремих господарствах; 4 – регламентованість обліку, набуття ним оцінної функції (у зв'язку з появою грошей), систематизований хронологічний підхід до ведення записів, ведення прибутково-видаткового обліку, використання печаток, підписів для завірення документів, своєрідне розмежування обліку за об'єктами (наприклад камінчики використовуються для обліку як „первинні документи”, а горнятка – як „облікові реєстри” для зведення даних), закінченість, зберігання в архіві, розвиток інвентарного обліку.

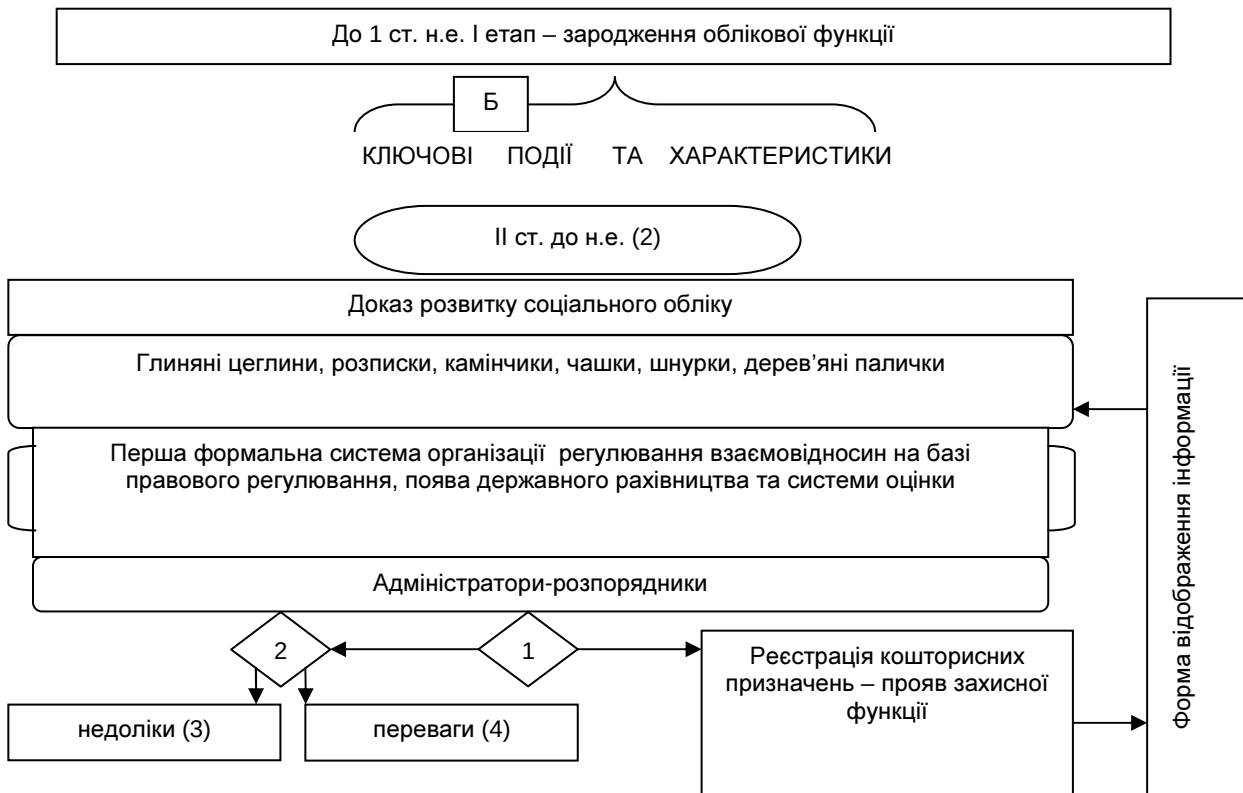


Рис. 2. Етап становлення та розвитку захисної функції обліку

Розроблено автором

Захисна функція обліку, як свідчить рис. 2, отримала передумови для розвитку в результаті появи кошторисних призначень державних коштів. Поступово посилюється роль обліку у забезпеченні підвищення надходжень до державної (общинної) казни. З цієї метою починають вестися статистичні переписи населення та зароджуються прототипи державних органів і бюджетних установ. Облік набуває регулювальної функції не лише у виробничому, але й державному секторі. Ключовою його рисою стосовно державних видатків стає централізація управління. Попри це, існує розмежування у системі обліку стосовно ведення системи документування державних видатків і коштів громад (рис. 3).

Зображені на рис. 3 цифрові позначення мають такі ключові характеристики: 1 – централізація управління державними видатками; 2 – ведення обліку державних видатків і коштів громад; 3 – грошове відображення, посилення контролю над видатками, поява рахунків (особливо у виробництві, де використовуються кольорові бірки – прототип сигнальних документів), принцип обов'язкового документування, перший баланс державного господарства та державні рахункові книги, що мають самостійну соціально-економічну силу; 4 – відокремлення системи управління від осіб, що здійснювали облік і поява найманих управляючих, примітивізм підходів до облікового забезпечення оптимізації діяльності (в т.ч. соціальної та виробничої).

Появу функції регулювання, яка на рис. 3 зображена як ключова позиція історичного періоду розвитку обліку – до 1 ст. до н.е. слід пов'язувати з розвитком податкових стосунків. Державне увага приділялася як збору податків (для забезпечення повноти охоплення проводився перепис населення), так і розподілу зібраних ресурсів для суспільних потреб. У цьому контексті облік почав відігравати регулююче значення й набув відповідної функції.

Поява перших форм прояву грошових позначень послужила основою розвитку оцінної функції обліку. Історичний проміжок часу 1-3 ст. н.е. вирізняється розвитком правових відносин, зокрема появою Римського права, мандрівних писців (прототипом найманих обліковців), а також розвитком казначейської справи (правда на теренах Англії). У 4-18 ст. характеризується веденням простої бухгалтерії, вимогами цільового використання коштів, застосуванням приходно-видаткових книг, звітів, Журнал-головної, балансу та іншої бухгалтерської документації. На 19 ст. припадає розвиток методології обліку в бюджетних установах і зосередження акценту на науково-пізнавальній його функції. У цей час з'являються облікові школи, розвивається наука про бухгалтерський облік, акцентується увага на удосконаленні його теорії. Назване розмежування згідно логічного аналізу можна звести до двох основних узагальнюючих характеристик – розвиток оцінної (1-9 ст.) та науково-пізнавальної функції (10-19 ст.) (рис. 4.).

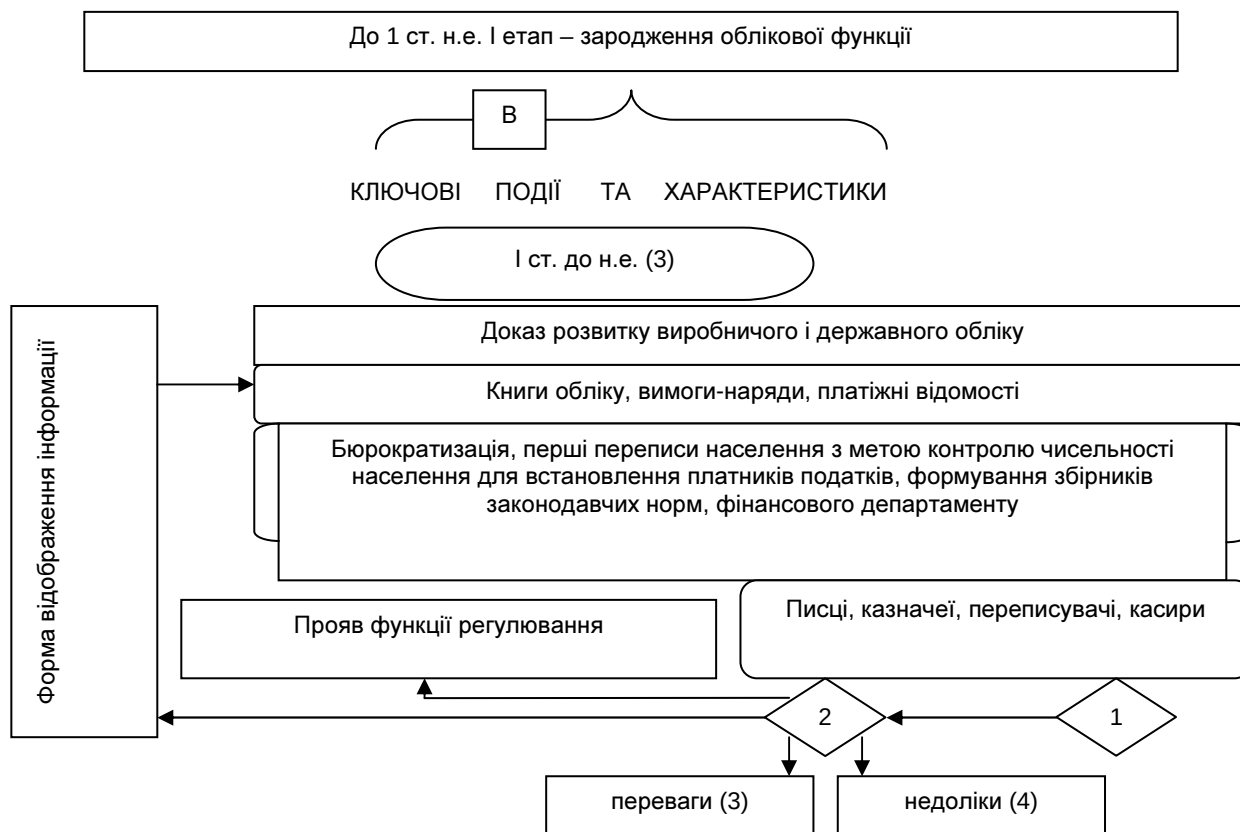


Рис. 3. Етап становлення та розвитку облікової функції регулювання
 Розроблено автором

Зображені на рис. 4 цифрові та умовні позначення мають такі ключові характеристики: * інформації про розвиток обліку у даний період надзвичайно мало, в основному це зарубіжні видання [7; 9]: 1 – період деталізації обліку, ведення обліку до 2 ст. з допомогою буквенних записів, поява маркування, арабських цифр, бірочний облік, поява першої класифікації майна монастирських господарств у Західній Європі; 2 – період розвитку системи подвійного запису, появи друкованих бухгалтерських форм документації; 3 – період розвитку принципів управління, заснованих на мотивації, зміна ставлення до управління організацією – перехід від забезпечення доходу та політичної влади до посилення матеріального стимулювання й поліпшення соціальних умов, період зародження соціалістичного обліку і його автоматизації, початок застосування принципу еквівалентності – шляхом урахування інфляції (при переоцінці цінностей); 4 – управління спрямовувалося на майно та кошти, виникли передумови розвитку операцій позики; 5 – узгодження усіх господарських операцій з відповідним документальним дозволом; 6 – лінійні записи, можливість, зародження шахової форми обліку, яка забезпечувала кращий контроль засобів і грошових коштів, поява мандрівних писців, які за відповідну плату складали звіти, зародження принципу точності, посилення контрольної функції, перші правила оформлення документів, початок подвійного обліку; 7 – буквенні записи не давали абсолютної точності обліку, мандрівні писці забезпечували періодичність обліку, однак для потреб управління коштами, матеріальними цінностями необхідна системність; 8 – управління вимагає незалежного контролю, оскільки звіти могли складатися запрошеними рахівниками; 9 – поява інституту контролерів-аудиторів; 10 – подвійний запис (після 13 ст.), цільове спрямування коштів, дзеркальне відображення фактів господарського життя, розмежування синтетичних і аналітичних рахунків, вартісна основа відображення об'єктів; 11 – облік не зведений в одну систему, ведеться в різних облікових одиницях, що не дозволяє співставляти об'єкти, відсутність результатних рахунків, визначення залишків можливе тільки шляхом інвентаризації, немає правил обчислення контрольних показників; 12 – централізація управління, формування міністерства фінансів, формування загального керівництва обліком; 13 – централізація управління; 14 – науковий підхід до ведення обліку, нормування праці, централізація обліку, розповсюдження ідей подвійної бухгалтерії удосконалення класифікації рахунків і реєстрів обліку, розробка планів рахунків, створення нових форм обліку; 15 – різноманітність підходів до формулювання засад науки бухгалтерський облік.

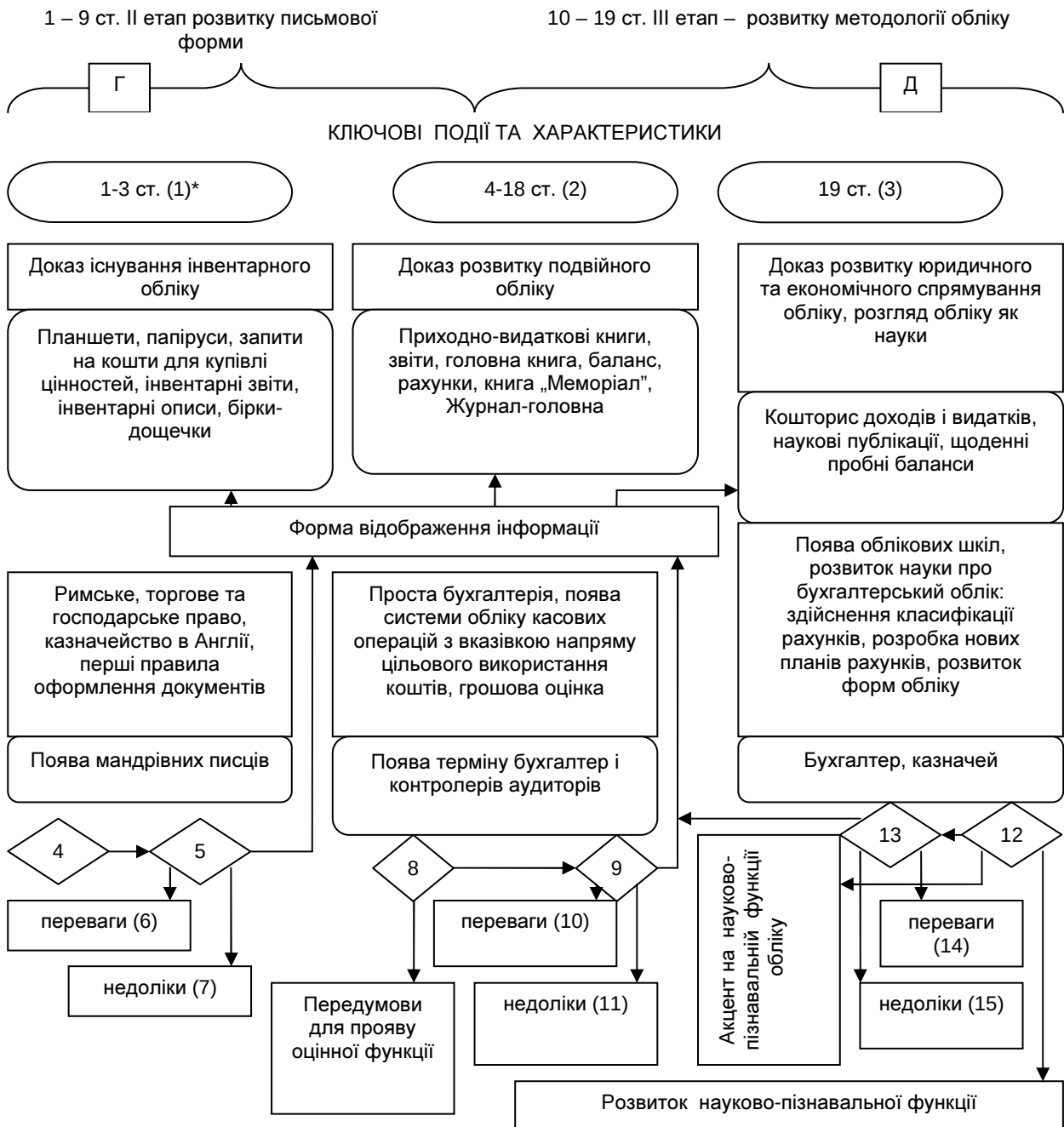


Рис. 4. Етапи становлення та розвитку оцінної та науково-пізнавальної функції обліку бюджетних установ

Розроблено автором

Поява передумов розвитку оцінної функції обліку у період 1-3 та початку 4 ст., як свідчить рис. 4, передусім пов'язана із зародженням грошових стосунків (в т.ч. використання різних предметів для їх забезпечення – хутра звірів, металеві сокири тощо). У класичному розумінні, перші грошові знаки в Україні з'явилися за часів Володимира Святославовича Великого (980–1015 рр.). Це були так звані „златники” та „срібляники” (золоті й срібні монети). До цього на теренах теперішньої нашої держави використовувалися емісії грецьких колоній, монетна продукція стародавнього Риму, арабські дірхеми тощо. У системі обліку поява грошей призвела до розвитку відображення еквівалентів обміну, тобто до появи оцінної його функції.

Доказом розвитку науково-пізнавальної функції обліку у 10-19 ст. служить поява публікацій наукового характеру, облікових шкіл та відповідних дискусій з проблемних питань облікової науки. Подальший історичний розвиток системи обліку та його функцій в бюджетних установах пов'язаний з виникненням необхідності та розширенням можливостей застосування оптимізаційно-аналітичних методів і способів. Досягнення математичних наук і теорії й практики інформатики виступають об'єктивною передумовою для активізації застосування засобів оптимізації в діяльності бюджетних

установ. Таким чином проявляються характеристики етапу зародження оптимізаційної функції обліку (20 ст.) та етапу розвитку аналітичної функції обліку (21 ст. до наших днів) (рис. 5).

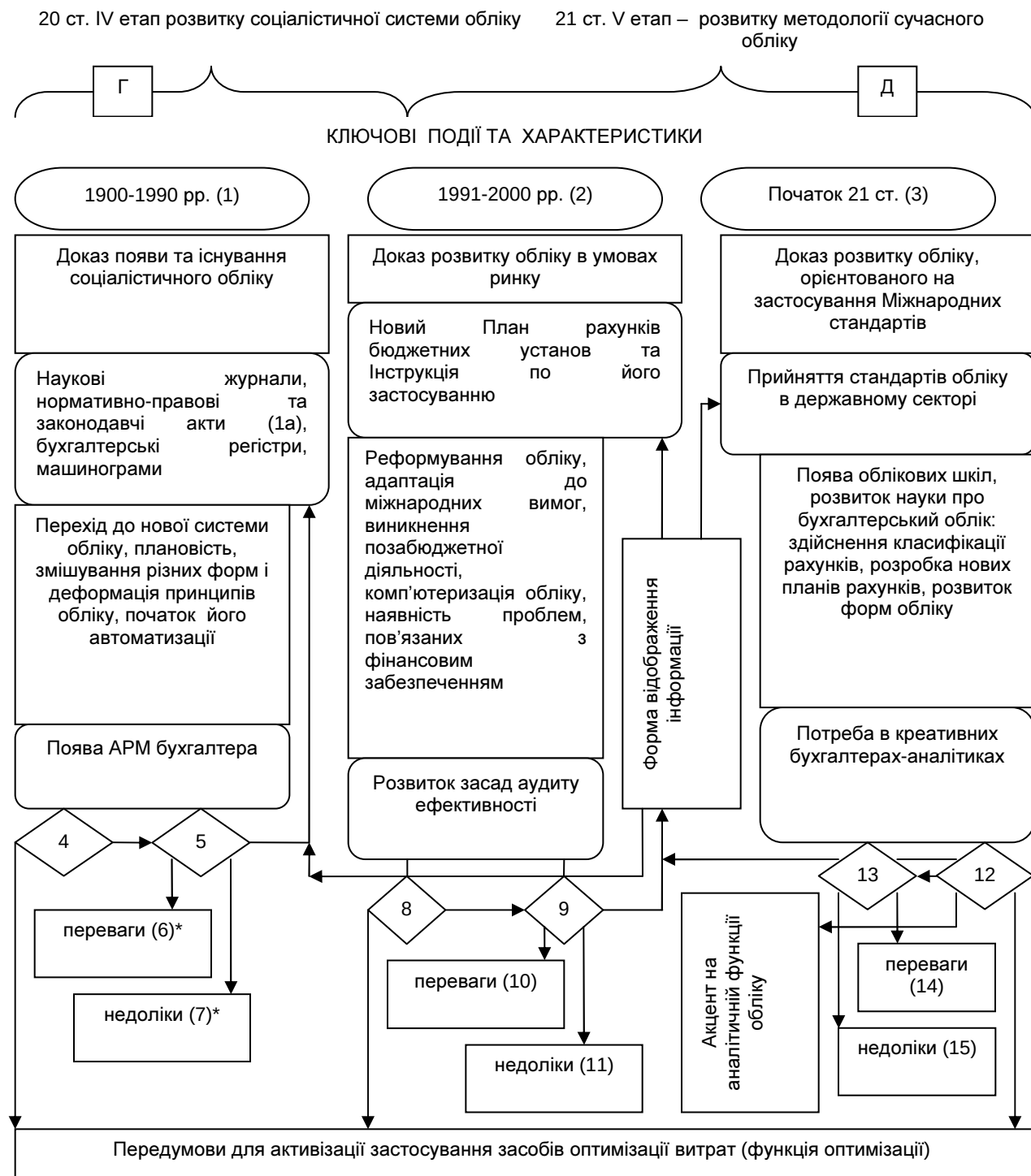


Рис. 5. Етапи становлення та розвитку оптимізаційної та аналітичної функцій обліку бюджетних установ

Розроблено автором

Зображені на рис. 5 умовні (*) та цифрові позначення мають такі ключові характеристики: * – детально переваги та недоліки визначені в п.1.5.2; 1 – усі суб'єкти функціонують на засадах державної, колективної та комунальної власності; 1а – „Інструкція з рахівництва і звітності для урядових адміністративних установ” (1923), „Інструкція з ведення обліку за простою схемою” (1927), „Інструкція про бухгалтерський облік за простою системою в установах, що знаходяться на Державному бюджеті СРСР” (1932), „Інструкція про бухгалтерський облік за подвійною системою обліку в установах, що знаходяться на державному і місцевих бюджетах” та „Інструкція про

бухгалтерський облік (за простою схемою) в установах, що знаходяться на державному і місцевих бюджетах" (1938), „Положення про бухгалтерську звітність і баланси в установах і організаціях, що знаходяться на Державному бюджеті СРСР" (1955), „Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ і Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ" (1999), „Методичні вказівки з бухгалтерського обліку в централізованих бухгалтеріях бюджетних установ" (1958) та ін.; 2 – період організації обліку незалежної України; 3 – розвиток ринкових засад в діяльності бюджетних установ; 4 – централізація управління, формування міністерства фінансів, формування загального керівництва обліком; 5 – науковий підхід до ведення обліку, встановлення персональної відповідальності за порушення; 6 – розвиток нормативних підходів в обліку, жорстке регулювання норм видатків і контроль виконання планів, централізація обліку, централізація та децентралізація обліку; 7 – централізація і жорстка регламентація обліку, використання кількох планів рахунку у період незалежності; 8 – розвиток Казначейського управління та контролю бюджетних коштів; 9 – ведення обліку з використанням комп'ютерної техніки; 10 – План рахунку бюджетних установ максимально наближений до Плану рахунків виробничих підприємств і адаптований до міжнародних вимог, відродження класичних принципів; 11 – змішування старих підходів до ведення обліку з новими (ринковими), відсутність загальної методології обліку в бюджетних установах в умовах ринку; 12 – системна трансформація управління, спрямована на забезпечення дієвості контролю за видатками бюджетних установ через впровадження Казначейського обслуговування; 13 – відповідно до Постанови КМУ „Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 26 січня 2011 р. № 59" від 07.11.2012 р. № 1022, якщо в бюджетній установі є бухгалтерська служба, її керівник (головний бухгалтер) повинен мати повну вищу освіту відповідного професійного спрямування та відповідати таким вимогам: стаж роботи за фахом не менше 5 років та досвід роботи на керівних посадах не менше ніж 3 роки – за умови, що цій бюджетній установі підпорядковані інші бюджетні установи; стаж роботи за фахом не менше ніж 3 роки та досвід роботи на керівних посадах не менше 2 років – за умови, що цій бюджетній установі не підпорядковані інші бюджетні установи. У разі, якщо в бюджетній установі не утворюється бухгалтерська служба, наймають спеціаліста, який повинен відповідати таким вимогам: вища освіта (магістр, спеціаліст) і стаж роботи за фахом не менше 3 років; освіта бакалавр або молодший спеціаліст та стаж роботи за фахом не менше 5 років; 14 – наближення обліку до міжнародних вимог, початок застосування принципу нарахування, формування підходів до калькулювання послуг; 15 – відсутність єдиного підходу до калькулювання платних послуг, використання кількох планів рахунків, непристосованість обліку до ринкових умов (система не надає можливості обирати альтернативні варіанти діяльності та покращення її результатів).

Аналітична функція – одна з найбільш математимізованих характеристик обліку. Вона, як свідчить рис. 5, надзвичайно актуалізувалася наприкінці 20 початку 21 ст. Це пов'язано зі зростанням конкуренції серед суб'єктів діяльності, в тому числі установ, які фінансуються з бюджету. Справедливо буде зауважити, що об'єктивність потреби в розвитку розглядуваної функції не завжди супроводжується її практичною реалізацією. Більшість бюджетних установ не займаються вирішенням проблем щодо недостатності їхнього фінансового забезпечення на основі всебічного застосування наукових підходів, пов'язаних з використанням обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю. Однак, попри це, аналітична функція, у випадку правильного використання, здатна забезпечити зростання ефективності та результативності суб'єктів діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, діалектична послідовність розвитку функцій обліку вказує на процес його удосконалення й поступову адаптацію до забезпечення економії бюджетних коштів, що в умовах дефіциту особливо актуально. Акцент на такому векторному спрямуванні обліку дозволяє стверджувати, що в процесі еволюції його суспільна роль змінюється і від кількісних параметрів поступово переходить у площину якісних підходів. Тобто справджується основний закон діалектики – перехід кількісних змін у якісні. Варто також підкреслити, що нові якісні зміни супроводжуються появою відповідних нових кількісних параметрів, котрі неодмінно мають бути взяті до уваги при модернізації обліку.

Література

1. Дедков Е.П. Развитие бюджетного учета / Е.П. Дедков. – М.: Госфиниздат, 1962. – 135 с.
2. Джоба Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Підручник / Р.Т.Джоба, С.В.Свірко, Л.М.Сінельник – К.; КНЕУ, 2003. – 483 с.
3. Душанов И. Общая теория на счетоводството / Иван Душанов.– София : Ромина, 2008 . – 232 с.
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учебное пособие для вузов / Я.В. Соколов. – М. : Аудит, 1996. – 638 с.
5. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М. : ФиС, 2000. – 496 с.
6. Hendrickson H. Accounting Theori / H. Hendrickson, P. Williams.– London, UK: Routledge, 2012. – 144 p.

7. Lauwers L. Five Hundred Years of Bookkeeping: A Portrait of Luca Pacioli / L.Lauwers, M. Willekens // Tijdschrift voor Economie en Management, Katholieke Universiteit Leuven, 1994, vol:XXXIX issue 3, p.302), KUleuven.b. – 304 s. – [E-Resource]. – Chapter URL: https://lirias.kuleuven.be/bitstream/123456789/119065/1/TEM1994-3_289-304p.pdf
8. Leyerer C. Theorie der Geschichte der Buchhaltung / C. Leyerer. – Brunn: M. Trill, 1919. – [E-Ressourcen]. – Zugriffsmodus: http://www.buchen.ch/Geschichte_der_doppelten_Buchhaltung.pdf
9. Oldroyd D. The role of accounting in public expenditure and monetary policy in the first century AD Roman Empire / D. Oldroyd D. // Accounting Historians Journal, Volume 22, Number 2, Birmingham, Alabama, December 1995. – 124 p.

УДК 657.421

Бойчук А.А.,
к. е. н., доцент кафедри обліку та аудиту
ПВНЗ “Хмельницький економічний університет”
Бойчук В.О.,
к. т. н., доцент, доцент кафедри комп’ютерних систем і мереж
Хмельницький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Постановка проблеми. Зміни, що відбуваються в системі економічних відносин потребують реформування організації бухгалтерського обліку в Україні. Перехід до інформаційного суспільства вимагають подальшого вдосконалення організації технічного забезпечення обліково-аналітичної системи підприємств.

Особливості технічного забезпечення організації обліку вітчизняних підприємств та недостатнє знання їхнім керівництвом завдань, які мають вирішуватись викликають необхідність пошуку науковцями й бухгалтерами-практиками шляхів його вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організація технічного забезпечення обліку – не нове питання в обліковій науці. Питання організації технічного забезпечення обліку знайшли відображення в працях вчених: Ф. Бутинця, А. Кузьмінського, М. Кужельного, В. Линника, М. Пушкар, В. Сопка, В. Швеця, В. Шевчука, В. Завгороднього та інших. Велике значення мають також дисертаційні роботи за вказаною тематикою, предметом дослідження яких були проблеми теорії та практики організації інформаційного та технічного забезпечення обліку[1-3].

Значний внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів організації інформаційного та технічного забезпечення обліку зробили автори публікацій у наукових фахових виданнях [4-8].

Проте, питання організації технічного забезпечення обліку залишаються актуальними, серед яких: формування та упорядкування понятійного апарату; розробка критеріїв вибору технічного забезпечення обліку підприємства та її відповідність обліковій політиці підприємства та інші.

Актуальність проблеми, недостатній ступінь її дослідження стосовно сучасних змін в економіці, наявність багатьох невирішених і дискусійних питань зумовили написання статті.

Постановка завдання. Метою даної статті є надання окремих пропозицій з удосконалення організації технічного забезпечення обліку для покращення інформаційної бази управлінського персоналу підприємства.

Для досягнення мети поставлено такі завдання:

- уточнити значення організації технічного забезпечення обліку в забезпеченні апарату управління інформацією для прийняття управлінських рішень;
- розглянути окремі проблеми організації технічного забезпечення та запропонувати основні шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Технічне забезпечення – це комплекс технічних засобів і методів, що забезпечують функціонування бухгалтерського обліку, контролю та аналізу. Елементами технічного забезпечення обліку є технічні засоби, методичні і керівні матеріали, технічна документація, персонал. Організація технічного забезпечення здійснюється на основі застосування методичних і керівних матеріалів, а також технічної документації. З метою забезпечення найбільш ефективної технології обробки облікової й аналітичної інформації, необхідно вибрати найбільш оптимальний варіант технічного забезпечення.

Технічне забезпечення функціонує в умовах використання інформаційних обчислювальних мереж. Інформаційні обчислювальні мережі – це сукупність технічних, програмних та комунікаційних засобів, які дозволяють ефективно використовувати обчислювальні ресурси, побудувати гнучку і мережеву обробку облікової інформації. Мережі мають такі характеристики: динамічність, автономність, відкритість, надійність. Існують глобальні, територіальні, локальні мережі. Локальні мережі (ЛОМ) передбачають розміщення та функціонування ПЕОМ на місцях виникнення інформації і взаємодію між окремими АРМБ, що здійснюються у міру необхідності. Територіальні ЛОМ призначені для спілкування з робочими станціями, які розташовані на великій відстані. Глобальні ЛОМ дають змогу доступу до інформації, а також сприяють взаємодії між професійними підрозділами, які розташовані на великих відстані.

Ми погоджуємось з тим, що при організації технічного забезпечення обліку необхідно враховувати такі фактори:

- склад облікових, контрольних і аналітичних завдань;
- інформаційну специфіку облікових, контрольних і аналітичних завдань;
- характеристики об'єкта управління (організаційну і функціональну його структуру);
- техніко-експлуатаційні дані [1].

Бухгалтерський облік як одна з найважливіших функцій управління, має свої цілі та засоби вирішення. Це уможливило при організації технічного забезпечення обліку розмежування різних функцій обліку з метою усунення дублювання розв'язування одних і тих самих задач. При виборі технічних засобів використовують типові проектні рішення з урахуванням специфіки і особливостей організації обліку.

Як відомо, вимоги, що ставляться до набору складу технічного забезпечення системи підготовки інформації, найбільш повно визначені у методичних матеріалах з організації збирання і реєстрації первинних облікових даних в умовах автоматизованого бухгалтерського обліку[1]. Вони включають у себе:

- виконання одночасно ряду функцій на одному технічному засобі;
- рівномірне завантаження технічних засобів;
- зниження витрат на переобладнання;
- використання технічних засобів у режимі, близькому до нормального їх стану.

Особливого значення в організації технічного забезпечення обліку набуває подальший розвиток і вдосконалення інформаційних систем підприємств із використанням нових засобів управління та сучасних технічних засобів. Роль та значення інформаційної системи в організації технічного забезпечення обліку в науковій літературі розглянуто досить детально, тому зупинимось на основних проблемах вітчизняних інформаційних систем обліку, а саме:

- питання адаптації обраної інформаційної системи до особливостей організації обліку певного підприємства, що вимагає додаткових грошових та трудових витрат;
- проблеми періодичного оновлення після адаптації типової конфігурації шляхом програмування;

- вартість інформаційних систем та додаткові витрати на абонентську плату за обслуговування [2].

Вирішення цих проблем, на думку авторів, можливе через використання комплексного підходу до організації бухгалтерського обліку в умовах автоматизованої обробки інформації шляхом комплексами завдань з обліку.

Автори погоджуються з тим, що комплексний підхід в організації технічного забезпечення обліку через його інформаційне забезпечення в сучасних умовах має реалізовуватися у вирішенні таких завдань:

- визначення ролі і місця бухгалтерського обліку в системі управління підприємством;
- класифікації типів комплексів завдань, а також завдань інформаційної системи обліку, контролю та аналізу;
- відокремлення ієрархічних рівнів, які вирішуються в інформаційній системі обліку, а також з'ясування характеру системотвірних зв'язків між ними, елементами, комплексами завдань і завданнями;
- установлення умов і меж чинності інформаційної системи обліку;
- контроль і аналіз;
- побудова концептуальної моделі автоматизованої обробки облікової інформації;
- створення інформаційної мови бухгалтера, яка дасть змогу користувачеві працювати в діалоговому режимі;
- комплексний перегляд теоретичних і методологічних основ бухгалтерського обліку;
- системне вирішення завдань обліку, контролю та аналізу;
- використання засобів моделювання облікового, контрольного і аналітичного процесів;
- організація автоматизованої системи дослідження; прогнозування господарсько-фінансової діяльності підприємства;
- розробка сучасних засобів спілкування в діалоговому режимі з інформаційною системою обліку, контролю і аналізу;
- створення на основі комплексного підходу автоматизованої системи прийняття управлінського рішення [1].

Застосування комп'ютерної техніки вносить значні зміни в організацію бухгалтерського обліку, зумовлені зміною способів обробки первинних облікових даних, високою швидкістю надання звітної інформації через раціональне упорядкування облікових даних, одноразове їх отримання та багаторазову передачу і використання. Комп'ютеризація обліку покликана підвищити роль бухгалтерського обліку як функції управління, тому що обчислювальна техніка з допоміжного засобу перетворюється на визначний фактор організації обліку, змінюючи не тільки його форму, але й технологію. Так, комп'ютерні системи бухгалтерського обліку як складові інформаційних систем автоматизації управління, використовують єдину базу даних для вирішення оперативних підприємницьких та облікових завдань. При комплексній комп'ютеризації обліку та управління відмінності між фінансовим, управлінським, податковим обліком або між оперативним та бухгалтерським полягають у різних процедурах обробки інформації, що знаходиться в інформаційній базі даних підприємства.

Висновки з даного дослідження. Отже, підвищити рівень організації технічного забезпечення обліку на підприємствах можливо лише за умови глибокого організаційного підходу через подолання консерватизму і негнучкості апарату бухгалтерії. Саме організаційний принцип дає змогу виявити шляхи вдосконалення обліку і в масштабі країни.

Перспективами подальших у даному напрямку досліджень повинен стати пошук ефективних інструментів управління інформаційними ресурсами та шляхів економії робочого часу обліковців через створення відповідної організації технічного забезпечення обліку і застосування інтелектуальних технологій.

Література

1. Козак М.І. Автоматизація господарського обліку з використанням баз даних: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / М.І. Козак: нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки" УААН. – К., 2005. – 20 с.
2. Нищенко Н.П. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами: дис. ... канд. наук: 08.00.09 / Людмила Петрівна Нищенко. – Київ, 2008. – 283 с.
3. Петрук О.П. Розвиток національної системи бухгалтерського обліку в Україні: стратегія, гармонізація, регламентація : дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.04 / Олександр Михайлович Петрук. – Житомир, 2006. – 358 с.
4. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник / В.В. Сопко, В.П. Завгородній. – К., 2004. – 412 с.
5. Городянська Л. Особливості технічного забезпечення системи бухгалтерського обліку / Л. Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 19-22.
6. Білуха М. Методологія бухгалтерського обліку в електронному середовищі / М. Білуха, Т. Микитенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 8. – С. 50-54.
7. Мельник Т. Електронний документообіг та електронний підпис / Т. Мельник // Бухгалтерський облік і аудит – 2008. – № 7. – С. 47-53.
8. Муравський В. Документування в умовах повної автоматизації обліку / В. Муравський // Бухгалтерський облік і аудит – 2008. – № 5. – С. 48-52.

УДК 336.71:519.23(477)

Матійчук Л.П.

*к.е.н, доцент, кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет*

СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ НАДІЙНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ

Постановка проблеми. На сучасному етапі ринкових перетворень в Україні приділяється недостатньо уваги статистичному дослідженню надійності функціонування банків у порівнянні зі світовою практикою. Крім того, відбувається автоматичне перенесення західних методик аналізу діяльності банків без достатнього врахування українських реалій, що не завжди призводить до бажаного результату. Отже, перед вітчизняною наукою постає завдання, з одного боку, розробки власної методологічної бази статистичного аналізу функціонування банківської сфери, а з іншого, – необхідність критичного переосмислення рекомендацій і західних класичних концепцій моделювання, а також запровадження сучасних банківських технологій, які зумовлюють провідну роль статистичного дослідження діяльності фінансово-кредитних установ у країнах з ринковою економікою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економіко-статистичному аналізу та моделюванню діяльності банків присвячено ряд наукових праць, зокрема, це фундаментальні роботи провідних зарубіжних учених: Т. Адекєнова, В. Букаато, В. Галанова, Б. Дюрана, К. Кемпбелла, Р. Колбі, К. Коха, Т. Маєрса, Я. Міркіна, П. Роуза, Дж. Тьюкі, Р. Тьюлза, Д. Швагера та ін. У контексті теоретичних, методичних та організаційних питань функціонування банківської системи України важливе значення мають праці В. Вітлінського, О. Дзюбюка, О. Заруби, Т. Ковальчука, А. Мороза, А. Пересади, Н. Шульги та ін. Значний внесок у дослідження теоретико-прикладних аспектів надійності банків зробили українські статистици, зокрема А. Головач, С. Герасименко, О. Доценко, А. Єріна, В. Захожай, І. Ковалевський, В. Кочеткова, Н. Парфенцева, А. Ревенко та ін.

Враховуючи значний світовий прогрес у розробці новітніх методів комплексного статистичного аналізу фінансової сфери, окремі питання, пов'язані з комплексним вивченням функціонування українських банків, потребують подальшого наукового дослідження. Зокрема, це стосується надійності банків, використання статистичних методів аналізу та оцінювання їх діяльності.

Постановка завдання. Вищевикладене свідчить про необхідність статистичного оцінювання надійності функціонування банків, визначення тенденцій їх розвитку з метою інформаційного-аналітичного забезпечення повноцінної інтеграції банківської системи України в міжнародний ринок капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На першому етапі моделювання надійності формується масив первинних даних. Джерелом даної статистичної інформації виступають фінансові показники банківських установ (квартальні дані, у національній валюті), що регулярно публікуються НБУ та відповідають вимогам порівнянності як за методикою розрахунку, одиницями вимірювання так і часом реєстрації. З метою забезпечення порівнянності даних за ступенем охоплення одиниць сукупності, для подальшого дослідження було відібрано фінансові характеристики 145 комерційних банків. Це дозволило проаналізувати рейтингову структуру досліджуваної сукупності в часі та оцінити структурні зміни. Використання офіційних статистичних даних робить запропоновану систему рейтингового оцінювання доступною з точки зору інформаційної бази та зрозумілою в методологічному плані для всіх зацікавлених сторін.

Реалізація запропонованого підходу базувалася на запропонованій системі показників (14 коефіцієнтів, розрахованих по сукупності зі 145 банків станом на 01.01.2013 р.), які різнобічно характеризують фінансовий стан комерційних банків з позиції їх надійності. Технічним засобом було обрано програмний продукт компанії Stat Soft – STATISTICA rev. 6.0. Для подальшого програмного аналізу даних за допомогою вмонтованого модуля «Principal component analysis» кожному показнику було надане умовне позначення (табл. 1)

Таблиця 1

Алгоритм розрахунку та умовні позначення показників (коефіцієнтів) оцінювання функціонування надійності банків

№	Показник	Алгоритм розрахунку	Умовне позначення
1	2	3	4
1	Коефіцієнт співвідношення високоліквідних до робочих активів (K_1)	$K_1 = \frac{A_{вл.}}{A_{р.}}$	LIKV_ROB
2	Коефіцієнт мультиплікатора капіталу (K_2)	$K_2 = \frac{A_{з.}}{A_{акц.}}$	MULTIPL
3	Коефіцієнт загальної ліквідності (K_3)	$K_3 = \frac{A_{з.}}{З_{з.}}$	LIKV_ZAG
4	Коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань (K_4)	$K_4 = \frac{A_{д.}}{З_{з.}}$	LIKV_RES
5	Коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів (K_5)	$K_5 = \frac{КР}{Д}$	CRED/DEP
6	Коефіцієнт генеральної ліквідності зобов'язань (K_6)	$K_6 = \frac{A_{вл.} + A_{м.}}{З_{заг.}}$	LIKV_GEN

продовження табл. 1

1	2	3	4
7	Норма прибутку на капітал (рентабельність капіталу) – (ROE) (K_7)	$K_7 = \frac{\text{ЧП}}{\text{БК}} \cdot 100$	ROA
8	Рентабельність активів – (ROA) (K_8)	$K_8 = \frac{\text{ЧП}}{\text{СА}} \cdot 100$	ROE
9	Чистий спред (K_9)	$K_9 = \frac{\text{ПД}}{\text{КП}} \cdot 100 - \frac{\text{ПВ}}{\text{ПЗ}} \cdot 100$	SPREAD
10	Рентабельність витрат (K_{10})	$K_{10} = \frac{\text{ЧП}}{B} \cdot 100$	Rc
11	Чиста відсоткова маржа (K_{11})	$K_{11} = \frac{\text{ПД} - \text{ПВ}}{A} \cdot 100$	NIM
12	Коефіцієнт надійності (K_{12})	$K_{12} = \frac{K}{3_k}$	NADIYN
13	Коефіцієнт адекватності регулятивного капіталу (K_{13})	$K_{13} = \frac{PBK}{\text{Зважені активи}}$	ADEQUASITY
14	Коефіцієнт захищеності власного капіталу (K_{14})	$K_{14} = \frac{A_K}{K}$	ZAHYCH

Джерело: розраховано і побудовано автором самостійно

Визначення головних компонент передбачає наявність спільної варіації показників, що зумовлює їх спільний вплив на досліджуване явище чи характеристику, а, отже, й можливість об'єднання їх у спільний фактор. Аналіз масиву вхідних даних на мультиколінеарність засвідчив наявність досить щільного зв'язку між окремими показниками, що дає можливість стверджувати про спільний для них характер впливу на рівень надійності банків та імовірне включення до однієї компоненти (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця парних коефіцієнтів кореляції (за даними на 01.01.2013 р.)

Показник	LIKV_ROB	MULTIPL	LIKV_ZAG	LIKV_RES	CRED/DEP	LIKV_GEN	ROA	ROE	SPREAD	Rc	NIM	NADIYN	ADEQUASITY	ZAHYCH
LIKV_ROB	1,00													
MULTIPL	0,02	1,00												
LIKV_ZAG	0,00	-0,36	1,00											
LIKV_RES	-0,24	-0,31	0,94	1,00										
CRED/DEP	-0,27	-0,18	0,66	0,75	1,00									
LIKV_GEN	0,60	-0,25	0,57	0,27	0,11	1,00								
ROA	0,10	0,05	0,12	0,16	0,17	0,09	1,00							
ROE	-0,01	-0,47	0,07	0,11	0,15	0,04	0,54	1,00						
SPREAD	0,07	0,03	0,02	0,01	-0,04	0,07	-0,05	-0,04	1,00					
Rc	0,03	-0,13	0,17	0,20	0,13	0,11	0,73	0,52	0,02	1,00				
NIM	-0,16	-0,33	0,44	0,47	0,49	0,10	-0,15	0,14	-0,09	0,03	1,00			
NADIYN	0,00	-0,36	1,00	0,94	0,66	0,57	0,12	0,07	0,02	0,17	0,44	1,00		
ADEQUASITY	0,06	-0,49	0,89	0,79	0,52	0,62	0,25	0,12	0,00	0,31	0,41	0,89	1,00	
ZAHYCH	0,02	0,69	-0,18	-0,24	-0,15	0,09	-0,03	-0,51	-0,01	-0,17	-0,26	-0,18	-0,23	1,00

Джерело: розраховано і побудовано автором самостійно

Вклад відповідного фактора у загальну дисперсію визначається шляхом розрахунку власних чисел кореляційної матриці, які є дисперсіями відповідних компонент. У методі головних компонент

дисперсії всіх змінних рівні 1, відповідно, загальна дисперсія дорівнює їх чисельності. Максимально можлива кількість факторів, яку можна виокремити – 14, кожному з яких відповідатиме пояснювана ним дисперсія. На практиці, при визначенні кількості головних компонент користуються наступними критеріями:

- критерій Кайзера. Згідно даного критерію, головними є компоненти, власні числа яких більше 1 ($\lambda_j > 1$). Адже якщо фактор не виділяє дисперсію рівну за величиною, принаймні, одній змінній, то він вилучається;

- критерій Кеттеля – «кам'янистий обвал». Цей критерій передбачає графічне зображення власних чисел кореляційної матриці в низхідному порядку. Відбір головних компонент слід припинити там, де спад значень власних чисел максимально уповільнюється, а ламана – близька до горизонтальної прямої лінії [1].

Згідно критерію Кайзера ($\lambda_j > 1$), на основі значень власних чисел (λ_j) було виокремлено 5 головних компонент (табл. 3).

Таблиця 3

Власні числа компонент (за даними на 01.01.2013 р.)

Компонента	Власне число, λ	Частка дисперсії (d_λ), %	Кумулятивна дисперсія, S_λ	Кумулятивна частка дисперсії (Sd_λ), %
Factor_1	4,894	34,958	4,894	34,958
Factor_2	2,316	16,540	7,210	51,497
Factor_3	2,144	15,315	9,354	66,812
Factor_4	1,566	11,187	10,920	77,999
Factor_5	1,053	7,521	11,973	85,520
Всього	11,973	85,520	x	x

Джерело: розраховано і побудовано автором самостійно

Частка дисперсії, що пояснюють перші п'ять компонент становить – 32,63%, 17,13%, 15,15%, 10,68%, 7,05% відповідно, що свідчить про високий ступінь факторизації моделі – 85,52 %.

Аналогічного висновку можна дійти використовуючи критерій Кеттеля, виокремивши п'ять головних компонент, власні числа яких більші за одиницю (рис. 1).

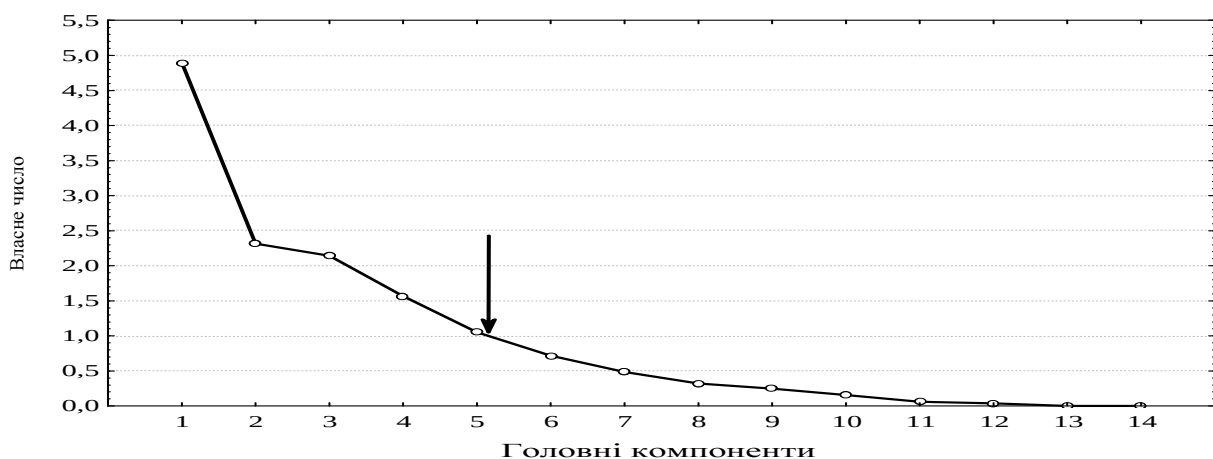


Рис. 1. Визначення головних компонент надійності банків на основі критерію Кеттеля («кам'янистого обвалу»)

Джерело: сформовано автором самостійно

Визначені на основі кореляційної матриці факторні навантаження головних компонент подано у таблиці 4.

Включення показників до тієї чи іншої компоненти, відбувається на основі значень факторних навантажень, які характеризують їх зв'язок з відповідною компонентою (щільність зв'язку). При цьому суттєвим вважається значення факторних навантажень не менше 0,7 ($a_{ij} \geq 0,7$). За даними таблиці робимо висновок, що перша компонента навантажує такі показники: коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань, коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і

залучених депозитів, коефіцієнти надійності та адекватності. Друга компонента має щільний зв'язок з показником рентабельності капіталу, третя навантажує коефіцієнт ліквідності робочих активів. В той же час факторні навантаження четвертої та п'ятої головних компонент не дають можливості виявити спільної першопричини впливу досліджуваних характеристик на рівень надійності банків.

Таблиця 4

Таблиця факторних навантажень для 5 головних компонент
 (за даними на 01.01.2013 р.)

Змінна (показник)	Компонента (Factor_1)	Компонента (Factor_2)	Компонента (Factor_3)	Компонента (Factor_4)	Компонента (Factor_5)
LIKV_ROB	0,091	-0,099	0,762	-0,520	-0,112
MULTIPL	0,434	-0,432	0,350	0,599	-0,149
LIKV_ZAG	-0,948	-0,262	0,065	0,024	0,057
LIKV_RES	-0,943	-0,161	-0,082	0,202	0,076
CRED/DEP	-0,718	-0,065	-0,206	0,370	-0,064
LIKV_GEN	-0,382	-0,303	0,671	-0,507	-0,002
ROA	-0,197	0,570	0,588	0,446	-0,083
ROE	-0,246	0,852	0,043	-0,053	-0,023
SPREAD	0,112	-0,074	0,064	0,082	0,932
Rc	-0,282	0,623	0,468	0,294	0,009
NIM	-0,486	-0,052	-0,449	-0,143	-0,331
NADIYN	-0,948	-0,262	0,065	0,024	0,057
ADEQUASITY	-0,898	-0,091	0,175	-0,032	0,038
ZAHYCH	0,340	-0,636	0,360	0,431	-0,125
Expl.Var	4,894	2,316	2,144	1,566	1,053
Prp.Totl	0,350	0,165	0,153	0,112	0,075

Джерело: розраховано і побудовано автором самостійно

Складна факторна структура значно ускладнює ідентифікацію компонент. Пошук простої факторної структури, коли одні факторні навантаження наближаються до одиниці, а інші до нуля, здійснюється за допомогою різних процедур ортогонального чи косокутного обернення, в процесі якого значення одних факторних навантажень зростають, інших – зменшуються. Найчастіше використовують процедуру варімакс (Varimax), яка максимізує варіацію квадратів факторних навантажень для кожної компоненти, збільшуючи великі і зменшуючи малі значення [4].

Результати застосування процедури «варімакс нормалізований» («Varimax normalized»), алгоритм якої закладено в пакеті Statistica 6.0 подано в таблиці 5.

Ортогональний метод обернення факторів мінімізує кількість змінних з високими значеннями навантажень, підсилюючи тим самим інтерпретованість факторів. У результаті ортогонального обернення одержують некорельовані фактори.

В результаті косокутного обернення осей дещо спростилася факторна структура. Попри те, що склад першої компоненти не змінився, взаємозв'язок решти компонент з відповідними їм індикаторами значно посилюється. А це дає можливість змістовно їх інтерпретувати.

Найбільш вагомою є перша компонента (Factor_1), яка пояснює 32,6 % варіації. Вона має щільний взаємозв'язок із такими показниками як: коефіцієнт загальної ліквідності (0,973), коефіцієнт ресурсної ліквідності (0,973), коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів (0,756), коефіцієнт надійності (0,973) та коефіцієнт адекватності капіталу (0,863). Враховуючи економічний зміст даних індикаторів та їх роль у оцінці надійності банків, визначимо першу головну компоненту як «достатність капіталу».

Друга компонента (Factor_1) пояснює 15,6 % варіації та навантажує показники рентабельності активів (0,945), рентабельності капіталу (0,644) та рентабельності витрат (0,861). Пряма залежність між даними показниками та відповідною компонентою свідчить про необхідність підвищення рівня рентабельності банківської діяльності з метою формування надійного банківського сектору. Цю компоненту ідентифікуємо як «ефективність діяльності».

Вплив третьої компоненти (Factor_3) на рівень надійності банків, яку було ідентифіковано як «рівень ліквідності», виявився не надто сильним – вона пояснює лише 13,8 % загальної дисперсії. Вона навантажує коефіцієнти ліквідності робочих активів (0,914) та генеральної ліквідності банків (0,907). Це можна пояснити тим фактом, що більшість банків за результатами економічної кризи значно скоротили обсяги активних операцій, цим самим сформували надлишковий запас ліквідності. Проте, як виявляється, вплив ліквідності на сучасний стан та рівень надійності комерційних банків не є визначальним.

Таблиця 5

Таблиця факторних навантажень за результатами косокутного обертання (Varimax normalized)
(за даними на 01.01.2013 р.)

Змінна (показник)	Компонента (Factor_1)	Компонента (Factor_2)	Компонента (Factor_3)	Компонента (Factor_4)	Компонента (Factor_5)
LIKV_ROB	-0,167	0,106	0,914	-0,071	0,033
MULTIPL	-0,194	0,080	-0,056	-0,912	-0,015
LIKV_ZAG	0,973	0,002	0,150	0,079	0,012
LIKV_RES	0,973	0,071	-0,092	0,088	0,004
CRED/DEP	0,756	0,117	-0,319	0,003	0,127
LIKV_GEN	0,347	-0,015	0,907	-0,017	-0,028
ROA	0,081	0,945	0,061	-0,107	0,012
ROE	-0,029	0,644	-0,085	0,602	0,087
SPREAD	-0,009	-0,056	-0,049	0,000	-0,944
Rc	0,127	0,861	0,059	0,103	-0,038
NIM	0,433	-0,244	-0,180	0,309	0,442
NADIYN	0,973	0,002	0,150	0,079	0,012
ADEQUASITY	0,863	0,152	0,231	0,159	0,024
ZAHYCH	-0,075	-0,118	0,104	-0,905	-0,027
Expl.Var	4,559	2,185	1,931	2,181	1,116
Prp.Totl	0,326	0,156	0,138	0,156	0,080

Джерело: розраховано і побудовано автором самостійно

Четверта головна компонента навантажує мультиплікатор капіталу та коефіцієнт захищеності активів і пояснює 15,57 % загальної дисперсії. Враховуючи сутність показника мультиплікатора капіталу, який характеризує сукупний рівень прийнятих банком ризиків, четверту компоненту було визначено як «фінансова стійкість».

П'ята головна компонента перебуває у щільному зв'язку з показниками чистого спреду та чистої відсоткової маржі (8 % від загальної дисперсії). Очевидно, що в умовах нестабільного економічного середовища зростання процентної дохідності значно посилює існуючі ризики, що, відповідно, негативно впливає на рівень надійності банків.

Отже, результати факторного аналізу на основі моделі головних компонент із визначенням характерних умов та першопричин формування рівня надійності комерційних банків подамо за допомогою блок-схеми (рис. 2):

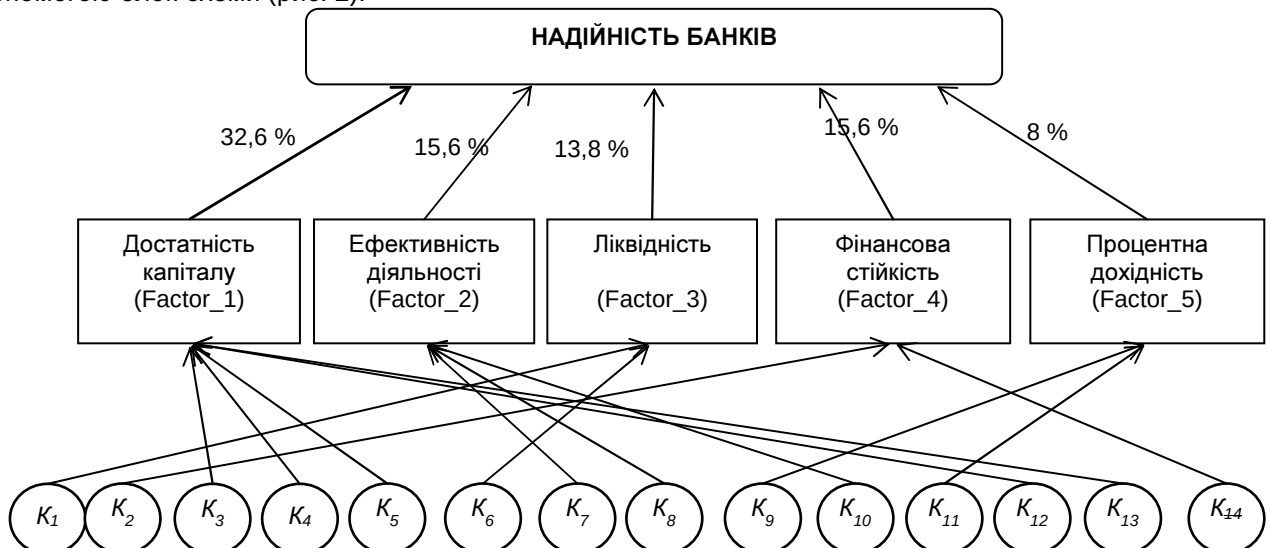


Рис. 2. Блок-схема взаємозв'язку головних компонент з відповідними індикаторами та їх вплив на формування рівня надійності комерційних банків

Джерело: сформовано автором самостійно

Оцінивши вклад кожної компоненти у формування рівня надійності банків, прийнявши ступінь факторизація моделі за 100 % визначено вагу показників j -ї компоненти. Результати представлено у табл. 6.

Таблиця 6

Вага показників, що входять до складу відповідної компоненти, за даними на 01.01.2013 р.

Компонента (F_i)	Власне число (λ_i)	Частка варіації	Вага компоненти (w_i), %	Кількість показників (n)	Вага 1-го показника в межах групи (w_{ij}), %
A	1	2	3	4	5
Factor_1	4,89	34,96	40,9	5	8,2
Factor_2	2,32	16,54	19,3	3	6,4
Factor_3	2,14	15,31	17,9	2	9,0
Factor_4	1,57	11,19	13,1	2	6,5
Factor_5	1,05	7,52	8,8	2	4,4
Сума	11,97	85,52	100,0	14	x

Джерело: розраховано і побудовано автором самостійно

Графа 5 табл. 6 містить розрахунки, які характеризують вагу кожного показника фінансового стану банку в межах відповідної компоненти.

Розподіл банків по рейтингових групах представлено у табл. 7.

Таблиця 7

Рейтингова позиція банків за ступенем надійності з урахуванням ваги оціночних показників, станом на 01.01.2013 р.

Рейтинг	Сукупний (середньозважений) бал	Кількість банків	Частка, %
R_A	4 – 5	1	0,7
R_B	3 – 4	63	43,4
R_C	2 – 3	76	52,4
R_D	1 – 2	5	3,4
Всього		145	100

Джерело: розраховано і побудовано автором самостійно

То ж з урахуванням функції ваг показників проведено інтегральне оцінювання досліджуваної сукупності банків з визначенням відповідної їм рейтингової позиції за ступенем надійності.

Висновки з даного дослідження. У цілому результати оцінювання переконливо доводять, що застосування моделі головних компонент у якості інструментарію визначення латентних першопричин надійності банків дають об'єктивні результати. Насамперед, за рахунок визначення питомої ваги окремих компонент та пов'язаних з ними показниками поглиблено запропоновану методику рейтингування банків. Це дає можливість отримувати більш об'єктивні дані щодо стану вітчизняного банківського сектору з урахуванням сучасних умов та закономірностей його функціонування. Використання методики на основі зважених показників дозволяє більш ефективно ідентифікувати проблемні і ненадійні банки та завчасно приймати необхідні управлінські рішення.

Література

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки : навч. посібник / В.В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2005. – 408 с.
2. Вітлінський В.В. Визначення рейтингу банку всередині вибірки / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський // Вісник Національного банку України. – 1999. – № 2. – С. 61-64.
3. Григорук П.М. Багатомірне економіко-статистичне моделювання: навч. посібник / П.М. Григорук. – Львів: «Новий Світ-2000», 2006. – 148 с.
4. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник / А.М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
5. Іващук О.Т. Методи економетричного аналізу даних у системі STADIA: навч. посібник / О.Т. Іващук, О.П. Кулаїчев. – Тернопіль : ТАНГ, 2001. – 115 с.
6. Моделювання економічної динаміки: навч. посібник. / [Г.В. Лавинський, О.С. Пшенишнюк, С.В. Устенко, О.Д. Шарапов]. – К. : Атіка, 2006. – 276 с.
7. Сидорова А.В. Банківська статистика : навчальний посібник / А.В. Сидорова, Н.О. Юріна. – Донецьк: Каштан, 2006. – 188 с.
8. Фінансово-банківська статистика: навч. посібник / П.Г. Вашків, П.І. Пастер, В.П. Сторожук, Є.І. Ткач. – К. : Либідь, 2007. – 512 с.

УДК 236.22

Кицкай Л.І.,
к.т.н., доц., зав. кафедри загальнооекономічних дисциплін
ПВНЗ «Тернопільський комерційний інститут»

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ПЕНІ В ПОДАТКОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Основним джерелом формування бюджетів в Україні є податкові доходи. У податковому законодавстві відбувалися численні зміни та доповнення: вносились в інструктивні матеріали по податках; змінювалися ставки податків; скасовувалися низка пільг і вводилися нові; уточнювалися джерела сплати податків та ін.

Податковий кодекс України (далі – ПК України) був прийнятий 2 грудня 2010 року, що став одним із нормативно-правових актів, який регулює відносини, а також визначає механізм нарахування та розподілу коштів (податків, зборів) від платників податків до відповідних фондів і бюджетів [1]. У Кодексі закріплені також відносини, що регулюють відповідальність за порушення податкового законодавства, зокрема це стосується погашення різного роду зобов'язань. Цей нормативний акт не регулює питання погашення податкових зобов'язань або стягнення податкового боргу з осіб, на які поширюються судові процедури [2; 3].

У наукових публікаціях мало уваги присвячується проблемам порушення процедури погашення податкових зобов'язань, зокрема нарахування пені. Сьогодні, це одне із актуальних питань у податковому законодавстві та суспільстві загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню правової природи пені приділяли увагу такі науковці як М.Є. Верстова, Л.К. Воронова, О.І. Долгополов, А.Й. Іванський, Є.А. Імикшенова, В.М. Кириченко, М.П. Кучерявенко, Є.У. Латипова, А.О. Монаєнко, Н.Ю. Пришва, Ю.А. Ровинський, Л.А. Савченко, В.В. Сергєєва, Р.А. Усенко, Н.Я. Якимчук та ін. Наукові вчення з цих питань можна звести до трьох напрямів, згідно із якими пеня розуміється як: спосіб забезпечення [4-8]; санкція [9; 10]; така, що має подвійну правову природу (об'єднує властивості санкції та способу забезпечення) [11-13].

Таким чином, пеня має податково-правову природу санкції, а тому потребує подальших досліджень регулювання відносин між платниками податків і податковими органами за несплату та несвоєчасну сплату податку та їх відповідальність згідно податкового законодавства.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз податково-правової природи пені та визначення механізму її нарахування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поява інституту пені в податковому законодавстві України пов'язана з прийняттям у 1993 році Декрету Кабінету Міністрів України «Про стягнення не внесених у строк податків і неподаткових платежів» (1993 р.). Регулювання пені здійснювалось нормами Законів України та «Інструкцією про порядок нарахування та погашення пені за платежами, що контролюються органами державної податкової служби» (2003 р.), що згодом втратили чинність. На сьогодні застосування пені регулюється новими нормами Податкового кодексу України [1], а також «Інструкцією про порядок нарахування та погашення пені за платежами, що контролюються органами державної податкової служби» (далі – Інструкція № 953) [14].

Згідно з п.п. 14.1.162 п. 14.1 ст. 14 ПК України [1], а також п. 1.3 Інструкції № 953 [14], пеня – це сума коштів у вигляді відсотків, нарахованих на суми грошових зобов'язань, не сплачених у встановлені законодавством строки. Пеня має грошове вираження у відсотках, які нараховуються на суму прострочених грошових зобов'язань. На нашу думку, така сума являє собою кількісну (відображає фактичний розмір цієї суми) та якісну (складові суми) характеристику тієї суми, на яку нараховується пеня (ст. 14) [13, 15].

Необхідно зазначити, що відповідно до п. 14.1.175 ст. 14 ПК України та п. 1.3 Інструкції № 953 податковий борг – це сума узгодженого грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), але не сплаченого платником податків у встановлений строк, а також пеня, нарахована на суму такого грошового зобов'язання [1; 14]. Отже, за вказаними нормами пеня як складова податкового боргу входить до бази нарахування.

Виконання обов'язку з сплати пені знаходиться в рамках податкового зобов'язання, а її стягнення не пов'язано з покладенням на особу додаткового обтяження [4, с. 103, 106]. Однак, вчасне виконання обов'язку із сплати податків і зборів виключає виникнення обов'язку із сплати пені, адже вона нараховується у випадку прострочення. Відповідно, пеня є складовою податкового боргу – суми несплачених податків, зборів і штрафних санкцій. Пеня є доповненням, яка зумовлена перетворенням податкового зобов'язання на складову податкового боргу. Отже, обов'язок із сплати пені є складовою обов'язку з погашення податкового боргу і знаходиться поза межами податкового зобов'язання. У свою

чергу, сума податків і зборів, яка підлягала сплаті у належний строк, не включала у себе пеню, отже, остання є додатковим майновим обтяженням, якого не було до прострочення сплати податків і зборів.

Віднесення пені до способів забезпечення обґрунтовується тим, що підставою її нарахування є виконання податкового обов'язку у більш пізні строки, ніж передбачено законодавством про податки і збори [4, с. 106]. Можна вважати, що підставою нарахування пені є прострочення сплати податків і зборів, тобто порушення податкового обов'язку, а не його виконання після встановлених строків. Нарухування пені розпочинається одночасно із простроченням і відбувається весь час його існування, тому виконання обов'язку із сплати податків і зборів після встановленого строку є підставою сплати, а не нарахування пені [16].

У результаті сплати додаткових майнових санкцій до бюджетів і державних цільових фондів надходять додаткові грошові кошти у вигляді штрафних санкцій і пені [8; 11; 13]. Додатковість таких надходжень наводить на думку про те, що санкцією має визнаватися не лише штраф, а й пеня, оскільки її сплата виходить за межі виконання порушеного обов'язку. Іншими словами, сплата належної суми податків і зборів після встановленого для цього строку не є санкцією, а нарахування на цю суму пені буде санкцією, оскільки до суми несплачених вчасно податків і зборів додається сума пені.

За несплату належної суми податку до платника мають бути застосовані санкції у вигляді штрафу та пені. Слід зазначити, що в ПК України серед заходів відповідальності не міститься пені, а встановлені тільки штрафи [1]. Однак, це є недоліком її правового регулювання. Штрафи як додаткові матеріальні втрати для платника податків виникають у результаті порушення відповідних вимог податкового законодавства, не протиставляються санкціям. Тому цього не потрібно робити і стосовно пені яка, по суті, відрізняється від штрафів лише тим, що застосовується виключно у вигляді відсотків.

Отже, пеню слід вважати санкцією, яка нараховується за умисне або з необережності прострочення сплати податків і зборів, що призвело до затримання надходження податків і зборів до бюджетів.

Аналіз Податкових кодексів України, РФ і Республіки Білорусь дали змогу зробити висновок про те, що пеня не має подвійної правової природи оскільки її сплата підпадає під забезпечення відповідними способами, що надає їй самостійного значення. Нарухування пені, на відміну від способів забезпечення, є додатковим майновим обтяженням, що свідчить про її належність до санкцій. Створюючи додаткові майнові обтяження для платника податків, забезпечуючи додаткові надходження до відповідних бюджетів, пеня має податково-правову природу санкції.

Необхідно зазначити, що пеня належить до міжгалузевих правових категорій, що використовуються з метою регулювання зобов'язальних відносин. У таких відносинах пеня нараховується у зв'язку з порушенням боржником встановленого терміну виконання зобов'язання. У податковому праві поява пені стала результатом розвитку податкової системи від натурального обкладення до грошового.

Порядок нарахування та сплати пені регулюється ПК України, Інструкцією № 953 та деякими іншими нормами ПК України (п. 140.1.3, 159.1.2, 206.3) [1, 14]. Цією Інструкцією встановлюється порядок ведення органами державної податкової служби обліку нарахування та погашення пені, що справляється з платників податків у зв'язку із несвоєчасним погашенням узгодженого грошового зобов'язання, та пені на податкове зобов'язання, нараховане контролюючим органом у разі виявлення його заниження та визначене податковим агентом при виплаті (нарахуванні) доходів на користь платників податків – фізичних осіб і контролюючим органом під час перевірки такого податкового агента.

Відповідно до п. 129.1 ст. 129 ПК України та п. 2.1 Інструкції № 953 пеня нараховується [1; 14]:

1) після закінчення встановлених ПК України строків погашення узгодженого грошового зобов'язання на суму податкового боргу. Нарухування пені розпочинається: при самостійному нарахуванні суми грошового зобов'язання платником податків – від першого робочого дня, наступного за останнім днем граничного строку сплати грошового зобов'язання, визначеного ПК України; при нарахуванні суми грошового зобов'язання контролюючими органами – від першого робочого дня, наступного за останнім днем граничного строку сплати грошового зобов'язання, визначеного у податковому повідомленні-рішенні;

2) у день настання строку погашення податкового зобов'язання, нарахованого контролюючим органом або платником податків у разі виявлення його заниження на суму такого заниження та за весь період заниження (в тому числі, за період адміністративного, судового оскарження);

3) у день настання строку погашення податкового зобов'язання, визначеного податковим агентом при виплаті (нарахуванні) доходів на користь платників податків – фізичних осіб під час перевірки такого податкового агента.

У разі скасування нарахованого контролюючим органом грошового зобов'язання (його частини) у порядку адміністративного, судового оскарження пеня за період заниження такого грошового зобов'язання (його частини) скасовується.

Згідно п. 2.2 Інструкції № 953 нарахування пені здійснюється у день фактичного погашення податкового боргу (частини податкового боргу). Нарухування пені закінчується за нормою ст. 129 ПК України та п. 2.3 даної Інструкції у наступних випадках [1; 14]: у день зарахування коштів на відповідний рахунок Державного казначейства України та/або в інших випадках погашення

податкового боргу та/або грошових зобов'язань; у день проведення взаєморозрахунків непогашених зустрічних грошових зобов'язань відповідного бюджету перед таким платником податків; у день запровадження мораторію на задоволення вимог кредиторів (при винесенні відповідної ухвали суду у справі про банкрутство або прийнятті відповідного рішення Національним банком України); при прийнятті рішення про скасування або списання суми податкового боргу (його частини).

Інструкція № 953 (п. 2.4) [14] містить припис, за яким у разі погашення суми податкового боргу іншим, ніж визначено у пп. 2.3.1-2.3.4 п. 2.3 даної Інструкції, шляхом відстрочення сум платежів, подання платником податків декларацій з від'ємним значенням суми податкових зобов'язань, нарахування пені закінчується датою фактичного здійснення такого погашення, зафіксованою у відповідних документах.

У разі часткового погашення податкового боргу сума такої частки визначається з урахуванням пені, нарахованої на таку частку (абз. 2 п. 129.3.4 ст. 129 ПК України) [1]. Пеня, що визначена ст. 129 ПК України та пп. 2.1.1 п. 2.1 Інструкції № 953, нараховується на суму податкового боргу (включаючи суму штрафних санкцій за їх наявності та без урахування суми пені) із розрахунку 120 % річних облікової ставки Національного банку України, діючої на день виникнення такого податкового боргу або на день його (його частини) погашення, залежно від того, яка з величин таких ставок є більшою, за кожний календарний день прострочення у його сплаті [1; 14].

Отже, відповідно до Інструкції № 953 [14] нарахування пені здійснюється у день фактичного погашення податкового боргу (частини податкового боргу). Під час нарахування пені використовується облікова ставка Національного банку України, яка розраховується за формулою:

$$Y = \frac{\text{сума погашення податкового боргу} \times K_{\text{днів}} \div 100\% \times U_{\text{НБУ}} \times 1,2}{R}, \quad (1)$$

де Y – сума пені, що нараховується на фактично погашену суму податкового боргу (завжди округлюється до другого знака після коми);

«сума погашення податкового боргу» – фактично погашена сума податкового боргу;

$K_{\text{днів}}$ – кількість днів затримки сплати податкового зобов'язання;

$U_{\text{НБУ}}$ – більша з облікових ставок Національного банку України, що діяли на день виникнення податкового боргу або на день його (його частини) погашення;

1,2 – коефіцієнт, що дозволяє розрахувати 120 % річних $U_{\text{НБУ}}$;

R – кількість днів у календарному році.

Пеня, яка визначена у разі виявлення заниження податкового зобов'язання, нараховується із розрахунку 120 % річних облікової ставки Національного банку України, діючої на день заниження (абз. 2 п. 129.4 ст. 129 ПК України) [1]. При виплаті (нарахуванні) доходів чи під час перевірки податкового агента, пеня нараховується із розрахунку 120 % річних облікової ставки Національного банку України, діючої на день виплати (нарахування) доходів, на користь платників податків – фізичних осіб (абз. 3 п. 129.4 ст. 129 ПК України) [1].

Інструкція № 953 [14] регулює порядок нарахування пені за порушення банками строків зарахування податків. Відповідно до п. 4.1 цієї Інструкції, а також п. 129.6 ст. 129 ПК України [1], за порушення строку зарахування податків до бюджетів або державних цільових фондів, установлених Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [17], з вини банку такий банк сплачує пеню за кожний день прострочення, включаючи день сплати, та штрафні санкції у розмірах, встановлених ПК України, а також несе відповідальність, встановлену ПК України, за порушення порядку своєчасного та повного внесення податків, зборів до бюджету або цільового фонду.

При цьому платник податків звільняється від відповідальності за несвоєчасне перерахування або перерахування не в повному обсязі таких податків, зборів та інших платежів до бюджетів та державних цільових фондів, включаючи нарахувану пеню або штрафні санкції (п. 4.2 Інструкції, п. 129.6 ст. 129 ПК України) [1; 14].

Не вважається порушенням строку перерахування податків, зборів та інших платежів і з вини банку порушення, вчинене внаслідок регулювання Національним банком України економічних нормативів такого банку, що призводить до нестачі вільного залишку коштів на такому кореспондентському рахунку. Якщо у майбутньому банк або його правонаступники відновлюють платоспроможність, відлік строку зарахування податків, зборів та інших платежів розпочинається з моменту такого відновлення (п.п. 4.3, 4.4 Інструкції [14], п. 129.7 ст. 129 ПК України) [1].

Аналіз Інструкції № 953 [14] дозволив визначити особливості нарахування та скасування пені. У разі дострокового розірвання договору про розстрочення, відстрочення податкового зобов'язання або податкового боргу (п. 5.1 даної Інструкції) пеня на залишок несплаченої згідно з договором суми нараховується від дня, наступного за днем розірвання такого договору, у розмірах та порядку, передбачених цією Інструкцією.

Пеня, нарахована на суму грошового зобов'язання (її частку), скасовану за результатами адміністративного чи судового оскарження, також підлягає скасуванню, а якщо така пеня була

сплачена, вона підлягає зарахуванню в рахунок погашення податкового боргу, грошових зобов'язань або поверненню в порядку, встановленому ст. 43 ПК України та п. 5.1 Інструкції № 953.

В Інструкції № 953 (п. 2.10) [14] зазначається, що пеня не нараховується:

1) на пеню;

2) за несвоєчасне або перерахування не в повному обсязі податків, зборів і інших платежів до бюджетів та державних цільових фондів, якщо таке несвоєчасне або неповне перерахування відбулось через порушення банком строків зарахування податків, зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів або державних цільових фондів, встановлених законодавством [17].

Відповідно до ст. 130 ПК України та п. 2.11 Інструкції № 953, у разі коли керівник податкового органу (його заступник) відповідно до процедури адміністративного оскарження приймає рішення про продовження строків розгляду скарги платника податків понад строки, визначені ст. 56 ПК України, пеня не нараховується протягом таких додаткових строків незалежно від результатів адміністративного оскарження.

Згідно п. 2.12 Інструкції № 953 після закінчення строку прийняття спадщини грошові зобов'язання та/або податковий борг спадкодавця стають грошовими зобов'язаннями та/або податковим боргом спадкоємців. Однак протягом строку прийняття спадщини на грошові зобов'язання та/або податковий борг спадкодавців пеня не нараховується.

Порядок сплати пені, нарахованої за невиконання податкового зобов'язання врегульовано ст. 131 ПК України та розділом III Інструкції № 953.

Платником податків самостійно сплачуються суми пені, які нараховуються контролюючим органом. При погашенні суми податкового боргу (його частини) кошти, що сплачує такий платник податку, у першу чергу, зараховуються в рахунок податкового зобов'язання. У разі повного погашення суми податкового боргу кошти, що сплачує такий платник податку, в наступну чергу зараховуються у рахунок погашення штрафів, в останню чергу зараховуються в рахунок пені.

Якщо платник податків не виконує встановлену черговість платежів або не визначає й у платіжному документі (або визначає з порушенням зазначеного порядку), орган Державної податкової служби самостійно здійснює такий розподіл суми у порядку визначеному п. 131.2 ст. 131 ПК України та п. 3.2 Інструкції № 953. Право на змінення призначення платежу в таких випадках надається податковому органу згідно п. 87.9 ПК України [1].

У разі наявності у платника податку податкового боргу органи Державної податкової служби зобов'язані зарахувати кошти, що сплачує такий платник податків, у рахунок погашення податкового боргу згідно з черговістю його виникнення незалежно від напряму сплати, визначеного платником податків.

Відповідно до п. 131.3 ст. 131 ПК України та п. 3.3 Інструкції № 953 містять припис, який визначає, що суми пені зараховуються до бюджетів або державних цільових фондів, до яких зараховуються відповідні податки.

Пеня за порушення банком строків зарахування податків [17] зараховується до Державного бюджету України на код класифікації доходів бюджету 16030000 «Податки, не віднесені до інших категорій» [18].

Стаття 132 ПК України [1] регулює порядок нарахування пені у разі порушення умов, за яких надавалося звільнення (умовне звільнення) від оподаткування при ввезенні товарів на митну територію України. Відповідно до цієї статті у разі порушення умов митних режимів, при розміщенні в які надано умовне звільнення від оподаткування, а також у разі порушення умов щодо цільового використання товарів, при ввезенні яких надано звільнення від оподаткування відповідно до ПК України, особа, відповідальна за дотримання митного режиму, а також особа, відповідальна за дотримання умов, за яких надається звільнення від оподаткування (цільового використання товарів), зобов'язані сплатити суму податкового зобов'язання, на яку було надано звільнення (умовне звільнення), та пеню, нараховану на суму такого податкового зобов'язання за період з дня надання звільнення (умовного звільнення) від оподаткування до дня оплати.

У разі направлення претензій щодо сплати податкових зобов'язань гаранту пеня нараховується на строк, що не перевищує 3 місяці з дня, що настає за днем закінчення строку виконання зобов'язань, забезпечених гарантією [1].

Під час здійснення перевезень на умовах Митної конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП 1975 року нарахування пені призупиняється на строк до трьох місяців з дня отримання претензії гарантійним об'єднанням і поновлюється, якщо після закінчення цього строку претензія залишається неврегульованою [1].

На підставі аналізу ПК України (п. 132.2 ст. 132) [1] встановлено, що з метою обчислення пені строком сплати митних платежів вважається: при використанні товарів в інших цілях, ніж ті, у зв'язку з якими було надано звільнення (умовне звільнення) від оподаткування митними платежами, – перший день, коли особою було порушено обмеження щодо користування та розпорядження товарами, а якщо такий день установити неможливо, строком сплати митних платежів вважається день прийняття митним органом митної декларації на такі товари; при порушенні вимог і умов митних процедур, що,

відповідно до податкового законодавства, тягне за собою обов'язок щодо сплати митних платежів – день здійснення такого порушення, а якщо такий день установити неможливо – строком сплати митних платежів вважається день початку дії відповідної митної процедури; в інших випадках – день виникнення обов'язку щодо сплати митних платежів.

У ПК України (п. 132.3 ст. 132) [1] зазначено: якщо платник податків до початку його перевірки контролюючим органом самостійно виявляє факт заниження податкового зобов'язання та погашає його, пеня не нараховується. Це правило не застосовується, якщо: платник податків не подає податкову декларацію за період, протягом якого відбулося таке заниження; судом встановлено скоєння злочину посадовими особами платника податків або фізичною особою платником податків щодо умисного ухилення від сплати зазначеного податкового зобов'язання.

У цілому, методика нарахування штрафів і пені потребує вивчення та удосконалення з урахуванням положень податкового законодавства України та відповідних змін щодо запровадження електронного сервісу "Електронний кабінет платника податків".

Висновки з даного дослідження. Таким чином, у роботі проведений аналіз податково-правової природи пені, а також механізм регулювання відносин сплати податків і зборів, процедури нарахування пені за порушення податкового законодавства, що стосується погашення різного роду зобов'язань.

З метою адаптації українського податкового законодавства до європейського, надалі необхідно вивчити їх законодавчо-нормативну базу для визначення основних пріоритетів їх діяльності на майбутнє, зокрема: забезпечення доступу платника податків до інформації про заборгованість із сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) з використанням електронного сервісу; запровадження розрахунку пені. Це дасть можливість забезпечити своєчасність сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) у повному обсязі, а також запровадити новий механізм їх сплати до бюджету з використанням інформаційних банківських платіжних систем.

Література

1. Податковий кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визначення його банкрутом» / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1992. – № 31. – С. 440.
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 5-6. – С. 30.
4. Имыкшенова Е.А. Пеня как способ обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов (сборов) / Е.А. Имыкшенова // Хозяйство и право. – 2003. – № 2. – С. 100-106.
5. Латыпова Е.У. Обеспечение исполнения обязанности по уплате налогов и сборов: учебное пособие / Е.У. Латыпова. – М. : Юриспруденция, 2012. – 126 с.
6. Долгополов О.И. Пеня как способ обеспечения обязанности по уплате налогов и сборов / О.И. Долгополов // Гражданин и право. – 2009. – № 1. – С. 56-64.
7. Верстова М.Е. Пени как способ обеспечения обязанности по уплате налогов и сборов: новое в законодательстве о налогах и сборах / М.Е. Верстова // Банковское право. – 2007. – № 3. – С. 44-46.
8. Ровинський Ю.А. Поняття та види відповідальності за порушення фінансового законодавства України / Ю.А. Ровинський // Право України. – 2010. – № 11. – С. 147-153.
9. Усенко Р.А. Штраф і пеня в податковому та цивільному праві: порівняльний аналіз / Р.А. Усенко // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – № 5. – С. 58-61.
10. Сергеева В.В. Питання вдосконалення законодавства про забезпечення виконання податкового обов'язку / В.В. Сергеева // Бюджетно-податкова політика: теорія, практика, проблеми: матеріали наук.-практ. конф. 18-19 груд. 2003 р. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – Ч.1. – С.333-336.
11. Кучерявенко Н.П. Курс налогового права: В 6 т. – Т. II: Введение в теорию налогового права / Н.П. Кучерявенко. – Харьков: Легас, 2004. – 600 с.
12. Кириченко В.В. Способи забезпечення виконання податкового обов'язку : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Кириченко В.В. – Національна академія держ. податкової служби України. – Ірпінь, 2005. – 202 с.
13. Іванський А.Й. Фінансово-правова відповідальність: теоретичний аналіз: монографія / А.Й. Іванський. – О.: Юридична література, 2008. – 504 с.
14. Інструкція про порядок нарахування та погашення пені за платежами, що контролюються органами державної податкової служби. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1350-10>

15. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: в 3 т. / [кол. авторів (заг. редакція М.Я. Азарова)]. – К.: Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2010. – 2389 с.
16. Дуравкін Павло. Податково-правова природа пені / Павло Дуравкін // Підприємництво, господарство і право. – 2010. – № 10 (жовтень). – С. 85-88.
17. Закон України «Про платіжні системи і та переказ коштів в Україні». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14/page>
18. Наказ Міністерства фінансів України «Про бюджетну класифікацію» від 14 січня 2011 року № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-byudzhetnu-klasifikaciyu-doc43737.html>

УДК 65.0127:334.723 (477)

Яворова Г.В.,
к.е.н., в.о. доцента кафедри обліку і аудиту
Подільський державний аграрно-технічний університет

ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Постановка проблеми. Нестабільні економічні та політичні процеси, які відбуваються в Україні, закономірно потребують пошуку гнучких систем управління з метою зростання конкурентоспроможності та прибутковості вітчизняних господарюючих суб'єктів. Результати управління діяльністю підприємств здебільшого залежать від правильно організованого інформаційного забезпечення та ефективного і раціонального прийняття управлінських рішень на основі його використання. У контексті цього, особливої актуальності набирає впровадження на підприємствах внутрішньогосподарського контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у становлення та розвиток внутрішньогосподарського контролю зробили відомі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти В.Д. Андрєєв, Е.А. Аренс, М.Ф. Базась, І.А. Белобжецький, М.Т. Білуха, А.В. Бодюк, В.В. Бурцев, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валусь, П.І. Гайдуцький, З.В. Гуцайлюк, Г.М. Давидов, Н.І. Дорош, В.М. Жук, Є.В. Калюга, Є.А. Кочерін, М.М. Коцупатрий, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, Л.В. Нападовська, О.А. Петрик, І.І. Пилипенко, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, В.В. Сопко, І.Б. Стефанюк, Л.К. Сук, Б.Ф. Усач, Л.С. Шатковська, В.О. Шевчук, А.Д. Шеремет, О.А. Шпіг, М.Я. Штейнман, К. Друрі, В.Б. Івашкевич, А.Ш. Маргуліс, Й.С. Мацкевічюс, С.А. Ніколаєва, В.Ф. Палій, В.К. Радостовець, Я.В. Соколов та ін.

Проте дослідження свідчать, що сучасні підприємства недостатньо володіють інформацією про змістові та причинно-наслідкові зв'язки, зміни економічних явищ і процесів. Тому дослідження внутрішньогосподарського контролю на підприємстві, як складової управлінського процесу, є особливо актуальним за ринкових умов господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування значимості внутрішньогосподарського контролю у економічній діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. З розвитком ринкових відносин в Україні для подолання суспільно-економічної кризи гостро постає потреба підвищення ефективності господарювання. Зміна соціально-економічних умов в аграрному секторі економіки призводить до виникнення нових інформаційних потреб власників і менеджерів сільськогосподарських підприємств. Це вимагає суттєвого підвищення ролі інформаційного, технологічного, методичного, організаційного та іншого забезпечення управління галузями національного господарства України.

Реалізація цього завдання передбачає повноцінне використання контрольних функцій у підприємстві, організацію раціональної взаємодії між суб'єктами контролю, розподіл обов'язків і відповідальності як за системою обліку та звітності зокрема, так і за результатами господарської діяльності підприємства в цілому. Контроль, при цьому, має виступати зв'язуючою ланкою між власниками підприємства та суб'єктами управління ним.

У сучасних умовах значно ослаблено функції державного фінансового контролю за діяльністю сільськогосподарських підприємств, які обмежуються контролем за сплатою податків, використанням бюджетних коштів, що виділяються державою сільськогосподарським товаровиробникам, та контролем діяльності підприємств за завданнями правоохоронних органів [4; 5]. Триває тенденція і до зниження ролі внутрішнього контролю як важливого чинника впливу на прийняття ефективних управлінських рішень у

галузі. Проте, впровадження ефективного внутрішньогосподарського контролю є особливо актуальним і проблематичним для сільськогосподарських підприємств, адже сучасні ринкові відносини досить чітко регламентують те, що підприємство, яке бажає бути конкурентоспроможним на ринку, має постійно удосконалювати та розширювати свою діяльність. Доказом цього є розширення діяльності підприємств шляхом створення філій, відділень, дочірніх підприємств а також їх об'єднань – кластерів. Проте, чим більше таких структурних підрозділів виникає у підприємства, тим важче здійснювати за ними контроль. Тому на таких підприємствах в процесі управлінської діяльності важливо здійснювати як внутрішньогосподарський контроль, так і внутрішній аудит.

Внутрішньогосподарський контроль – система контрольних процедур, план організації і методи управління об'єктом з метою ефективного проведення бізнесу, захисту активів, запобігання помилок, акуратності облікових перевірок і своєчасного представлення фінансової інформації. Організація внутрішнього контролю передбачає здійснення суб'єктами структур, наділених відповідними повноваженнями (суб'єкти внутрішнього контролю), або в автоматичному режимі, заданому зазначеними суб'єктами і під їхнім керуванням, наступних дій:

1. Здійснення упорядкованої та ефективної діяльності підприємства:

- а) визначення фактичного стану чи дії керованої ланки системи керування організацією (об'єкта контролю);

- б) порівняння фактичних даних з необхідними, тобто з базою порівняння, прийнятою в організації, заданою ззовні, або заснованою на раціональності;

- в) оцінка відхилень, що перевищують гранично припустимий рівень, і ступеня їхнього впливу на аспекти функціонування організації;

- г) виявлення причин даних відхилень.

2. Забезпечення дотримання політики керівництва кожним працівником підприємства.

3. Забезпечення збереження майна підприємства.

На контроль як функцію управління соціально-економічною системою, накладається безперервне спостереження за процесами виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільно необхідного продукту та їх перевірка, встановлення причин порушення законності фінансово-господарських операцій. Так, на стадії виробництва предметом контролю є процеси праці як доцільної діяльності людини: власне праця, предмети й засоби праці, які вивчаються з погляду дотримання правил нормування, тарифних ставок, розцінок, посадових окладів, умов і охорони праці, правильності й своєчасності розрахунків з робітниками й службовцями, додержання порядку оприбуткування, збереження, використання засобів виробництва, а також технологічного режиму та інших елементів виробничих процесів [6].

На стадії розподілу контроль охоплює як відшкодування спожитих засобів виробництва, так і розподіл та перерозподіл заново створеного продукту. Контролю підлягають операції щодо відновлення запасів засобів і предметів праці, заробітна плата, відновлення і поповнення власного капіталу, відрахування коштів у бюджет, на соціальне страхування.

На стадії обміну предметом контролю є операції щодо збуту продукції (обсяг, якість, ціни, розрахунки).

На стадії споживання (завершальному циклі) контролю підлягає виробниче й особисте споживання, пов'язане з відтворенням і розширенням виробничих фондів і задоволенням суспільних потреб.

Звідси, основними завданнями фінансово-господарського контролю є контроль за виробничою та фінансово-господарською діяльністю підприємства, який покладений на суб'єкти внутрішньогосподарського контролю. На сільськогосподарських підприємствах до таких суб'єктів відносяться власники, менеджери, спостережна рада, ревізійні комісії, служба внутрішнього аудиту, керівники і спеціалісти підприємства, керівники центрів відповідальності, обліково-економічний і планово-фінансовий відділи, інвентаризаційна комісія, робітники тощо [8].

Діяльність різних суб'єктів внутрішньогосподарського контролю в сільськогосподарських підприємствах зумовлена вирішенням різноманітних завдань, які поставлені перед ними – контроль за збереженням активів і забезпеченням виконання зобов'язань, забезпечення менеджменту підприємства достовірною та необхідною бізнес-інформацією, а також різним характером залежності та відмінностями в організації роботи.

Враховуючи вищезазначене, внутрішньогосподарський контроль що здійснюється на підприємстві, буде включати у себе процес перевірки виконання всіх управлінських рішень у сфері фінансової діяльності з метою реалізації фінансової стратегії та запобігання кризовим ситуаціям, які можуть призвести до банкрутства цього підприємства. Підрозділи, які його здійснюють систематично спостерігають за ефективністю використання активів і зобов'язань підприємства, законністю та доцільністю господарських операцій і процесів, збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей. Тому його оперативність багато в чому залежить від своєчасності і вірогідності облікової інформації про всі операції, які пов'язані з рухом продукції і сировини, виробництвом і їх реалізацією,

дотриманням відповідних умов зберігання [9]. Отже, внутрішньогосподарський контроль є формою зворотного зв'язку, за допомогою якого апарат управління організації отримує необхідну інформацію про дійсний стан керованого об'єкту та реалізовує управлінські рішення [3; 7]. Він займає особливе місце у економічній діяльності підприємства при постановці та виконанні планів і поставлених завдань (рис.1).

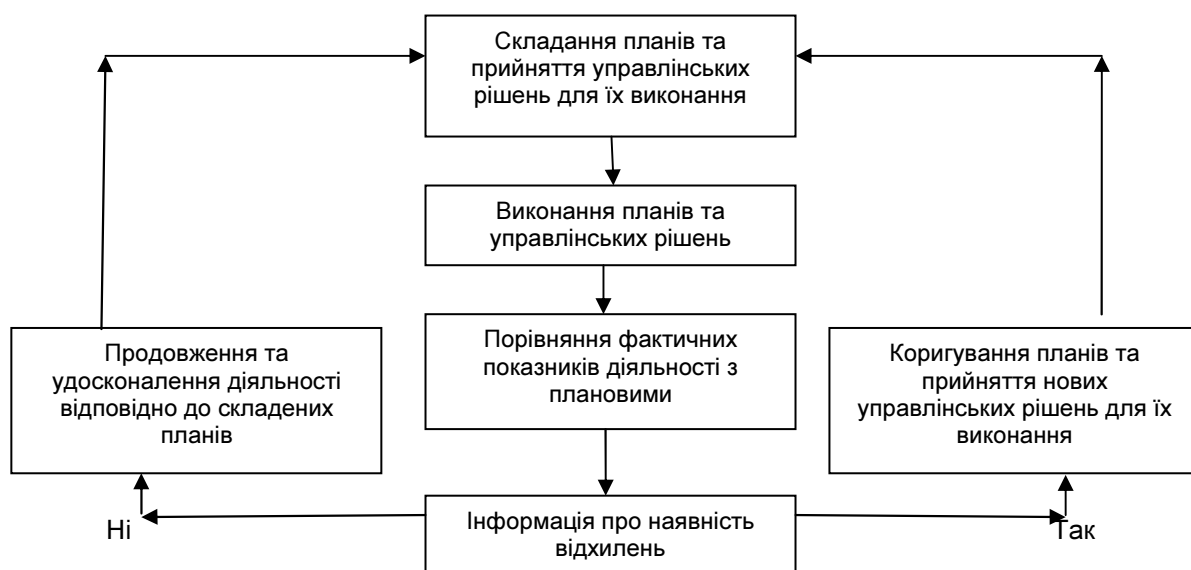


Рис. 1. Контроль у економічній діяльності підприємства

Джерело: 5, с. 341.

Як бачимо, внутрішньогосподарський контроль є одним з видів управлінської діяльності і забезпечує керівникам підприємства правильність його управлінських рішень, а також поточних коректив. Його повсякденність є необхідною для успішного функціонування всіх видів діяльності сільськогосподарського підприємства, підвищення його ефективності, вдосконалення господарського механізму і механізму управління всіма ланками діяльності у процесі реформування аграрного сектору економіки.

Внутрішньогосподарський контроль є основною функцією менеджменту, зв'язуючою ланкою між керівниками і виконавцями (працівниками), а отже, заключним етапом управлінського процесу [1; 8]. Отже, управлінська і контрольна діяльність взаємопов'язані. Однак спрямованість їх дій різна [2; 5]. Управлінська діяльність спрямована на досягнення цілей організаційної системи та її підсистем, а контрольна – на забезпечення певної поведінки організацій та їх об'єктів з метою створення умов для досягнення ними цілей. У цьому контексті контроль по відношенню до управління виступає як частина до цілого.

Висновки з даного дослідження. Функціонування нових організаційно-правових форм господарювання на основі приватної власності викликає необхідність посилення контролю за діяльністю підприємств як з боку держави, так і з боку власників та трудових колективів. Традиційні форми й методи контролю діяльності підприємств, сформовані в умовах застосування адміністративних методів управління економікою країни, в сучасних умовах потребують подальшого вдосконалення з метою гармонізації системи контролю на макро- та мікрорівнях. Запровадження внутрішньогосподарського контролю як системи заходів, визначених управлінським персоналом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного виконання усіма працівниками своїх обов'язків по забезпеченню та здійсненню господарських операцій з дотриманням їх законності та економічної доцільності за сучасних умов господарювання, є надзвичайно важливим. Він забезпечить керівникам, менеджерам та управлінському апарату правильність і своєчасність прийняття управлінських рішень для досягнення поставлених завдань щодо підвищення конкурентоспроможності продукції та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Література

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія. / Голов С.Ф. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
2. Іванюта П.В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік у виробничих підрозділах сільськогосподарських господарюючих суб'єктів : навч. посіб. / Іванюта П.В., Левченко З.М. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 368 с.
3. Кірейцев Г.Г. Регулювання розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві: наукова доповідь на міжнар. наук.-практ. конф. Подільського держ. аграрно-техніч. ун-ту, 24-25

вересня 2009 р. / Г.Г. Кірейцев. – Кам'янець-Подільський, 2009. – 28 с.

4. Контроль і ревізія: Підруч. для студ. вищих навч. закладів спеціальності «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець, В.П. Бондар, Н.Г. Виговська, Н.І. Петренко / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 4-е вид. доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 560 с.

5. Корінько М.Д. Внутрішній контроль господарської діяльності підприємства : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М.Д. Корінька ; за ред. к.е.н., проф. М.Д. Корінька. – Фастів: Поліфаст, 2006. – 440 с.

6. Костякова А.А. Управлінський облік в інформаційній системі управління витратами / Костякова А.А. // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 107-110.

7. Кузьмінський А.М. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу / А.М. Кузьмінський. – К. : Вища школа, 1993. – 223 с.

8. Подолячук О.А. Внутрішньогосподарський контроль у діяльності сільськогосподарських підприємств / О.А. Подолячук // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 109-112.

9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. / Сопко В.В. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.

УДК 657.371

Мартиненко О.В.,
старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Гарна С.О.
старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Шнурко А.М.,
асистент кафедри обліку і аудиту
ДВНЗ Донбаський державний педагогічний університет

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Постановка проблеми. Дані про більшість господарських операцій фіксуються шляхом складання первинних документів у момент здійснення такої операції або безпосередньо після її завершення. Однак, момент здійснення деяких операцій неможливо зафіксувати з об'єктивних причин. У результаті відбуваються зміни, які можна виявити, оцінити та відобразити у бухгалтерському обліку лише перевірявши фактичну наявність активів підприємства та порівнявши її з даними бухгалтерського обліку, тобто тільки після проведення інвентаризації.

Згідно Закону України від 16.07.99 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, у ході якої перевіряють та документально підтверджують їх наявність, стан та оцінку [11, ст. 10].

Досить часті зміни законодавчої та нормативної бази в Україні зумовлюють необхідність додаткового дослідження теоретичних засад інвентаризації основних засобів та вимагають розробки нових підходів до її здійснення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвентаризація як один з важливих методів бухгалтерського обліку регулюється численними законодавчими актами, серед яких: Закон про бухгалтерський облік [11, ст. 10], Порядок подання фінансової звітності № 419 [10, п. 12], Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків № 69 [7, п. 3] та багатьма відомчими циркулярами.

Дослідження теоретичних основ інвентаризації, напрацювання нових підходів до практичного здійснення процесу інвентаризації знайшли висвітлення у наукових працях багатьох вчених, а саме: Бутинця Ф.Ф. [1], Золотухина О. [4], Лень В.С. [8], Лишиленко О.В. [9], Огійчука М.Ф. [2], Садовської І.Б. [12] та інших.

Однак, коло питань, пов'язаних з організацією інвентаризації основних засобів у сучасних умовах потребують більш детального дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розкриття сутності та особливостей інвентаризації основних засобів, а також розробка рекомендацій щодо вдосконалення організації інвентаризаційної роботи на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвентаризація (від лат. inventarium – розпис, опис) – облік і перевірка в натурі матеріальних цінностей і коштів на підприємствах, установах,

організаціях та контроль за достовірністю розрахунків щодо них. Інвентаризація – це засіб контролю за збереженням кількості і якості ресурсів, за достовірністю обліку [8, с. 47].

Інвентаризація з одного боку виступає як елемент методу бухгалтерського обліку, а з іншого – як техніка (технічний прийом) її проведення.

Періодичність проведення інвентаризації основних засобів визначає керівництво підприємства самостійно [11, ч. 2 ст. 10]. Проте, означена преференція не поширюється на випадки, коли обов'язковість здійснення інвентаризаційних заходів прописано безпосередньо в законодавстві. Перелік таких «форс-мажорних» обставин згруповано в п. 3 Інструкції № 69. До них належать: складання річної фінансової звітності, зміна матеріально відповідальних осіб, установлення фактів крадіжок, зловживань або псування цінностей.

Як зазначає Гуйда Л., у діючому законодавстві України не існує жодного положення, в якому б йшлося про пряму відповідальність за непроведення обов'язкової інвентаризації [3]. Однак, при перевірці ревизор або аудитор може визнати річний баланс, підготовлений без проведення інвентаризації, недійсним – і буде правий тому, що при його складанні не виконана одна з вимог діючого законодавства (ст. 10 Закону про бухгалтерський облік, пункт 12 Постанови КМ № 419, пункт 3 Інструкції № 69).

Відповідальність за організацію інвентаризації, правильне та своєчасне її проведення несе керівник підприємства, а члени робочої інвентаризаційної комісії несуть відповідальність за своєчасність та дотримання порядку проведення інвентаризації, за повноту та точність внесення в інвентаризаційні описи даних про фактичні залишки майна [7, п. 2, пп.11.4 п. 11].

Для проведення інвентаризації розпорядчим документом (наказом) визначають об'єкти, кількість та строки проведення інвентаризації, а також створюють постійно діючу інвентаризаційну комісію. Ця комісія здійснює свою діяльність протягом календарного року, але самостійно не проводить інвентаризацію, а виконує організаційні та контрольні функції, визначені п.11.3 Інструкції № 69.

Для безпосереднього проведення інвентаризації формуються робочі інвентаризаційні комісії, до складу яких включають інженера, технолога, економіста, бухгалтера та інших досвідчених робітників, які добре знайомі з об'єктом інвентаризації, цінами та первинним обліком.

Необхідно відзначити, що на деяких підприємствах до складу комісії вносять не конкретних посадових осіб, а посади, які ці люди обіймають. У разі звільнення когось з членів комісії з посади не потрібно вносити зміни у наказ, бо той, хто займе цю посаду автоматично стає членом інвентаризаційної комісії. Вважаємо такий підхід неприпустимим тому, що «новий» член комісії може бути, наприклад, нечесним, некомпетентним, тобто непридатним для виконання такої роботи.

Враховуючи великий обсяг робіт наприкінці кожного року (перед складанням річної фінансової звітності), законодавці дозволили певні послаблення для уникнення суцільних та запаморочливих оглядин усіх необоротних активів.

Так, наприклад, нерухоме майно (зокрема, будівлі та споруди) можна інвентаризувати не щорічно, а тільки раз на три роки; бібліотечні фонди – один раз на п'ять років (або щороку з охопленням інвентаризацією не менше 20% одиниць бібліотечного фонду з обов'язковим завершенням розпочатої інвентаризації цього майна в структурному підрозділі (у матеріально відповідальній особі) протягом 30 днів). Окрім того, поза річною інвентаризаційною метушеною можна залишити й основні засоби, інвентаризацію яких проводили не раніше 1 жовтня звітного року [6, с. 22].

Власне, інвентаризаційні роботи стартують із одержання від матеріально відповідальних осіб розписок про те, що всі прибуткові та видаткові документи передано до бухгалтерії підприємства, а неоприбутованих чи несписаних основних засобів у них немає. Слід наголосити, що інвентаризацію основних засобів проводять повним складом інвентаризаційної комісії та лише в присутності матеріально відповідальних осіб.

Перш ніж «шукати» основні засоби на підприємстві інвентаризаційній комісії слід ознайомитись з документами, що підтверджують наявність об'єктів, так і їх відбиття в обліку.

Під час інвентаризації комісія в обов'язковому порядку повинна перевіряти відповідність технічної документації на основні засоби, наявність документів, що підтверджують право власності (користування) підприємства на будівлі, споруди, іншу нерухомість, земельні ділянки, водоймища та інші об'єкти природних ресурсів. Усі випадки відсутності технічної документації вказуються в описах.

Оцінка об'єктів, виявлених при інвентаризації, як не взятих на облік, повинна бути проведена у відповідності до сучасних умов відновлення, а знос визначений по дійсному технічному стану об'єктів з оформленням даних про оцінку та знос відповідними актами.

У випадку встановлення комісією фактів виконання робіт капітального характеру (добудова поверхів, нових приміщень) або часткової ліквідації будівель та споруд не відображених у бухгалтерському обліку підприємства, комісія визначає суму збільшення або зменшення первісної вартості цих об'єктів.

Основні засоби, що ремонтуються на інших підприємствах, вносять в інвентаризаційний опис на підставі документів про здачу об'єктів у ремонт.

Комісія складає інвентаризаційні описи окремо на орендовані основні засоби та окремо на основні засоби, не придатні до експлуатації.

При скрупульозному документуванні процесів на підприємстві у бухгалтерії ведеться інвентарна картка обліку основних засобів (форма № ОЗ-6), з якої члени комісії отримають інформацію про конкретний об'єкт або групу однотипних об'єктів (найменування об'єкту, дату придбання та введення в експлуатацію, первісну вартість, методи і норми амортизації, місце знаходження об'єкта в експлуатації, коротку індивідуальну характеристику, інформацію про проведені ремонти, а також про вибуття об'єктів з експлуатації). Ці дані повинні співпадати з даними інвентарного списку основних засобів (форма № ОЗ-9) – документу, який повинен знаходитись у матеріально відповідальній особі по місцю знаходження та експлуатації об'єктів основних засобів.

Зеконотити час на вивченні інвентарних карток обліку основних засобів можливо, якщо первісно інвентаризаційний опис був сформований бухгалтерією. Лише бухгалтер має інформацію про облікові дані об'єктів, що інвентаризуються (інвентарні номери, місце знаходження, залишкову вартість і т.д.). Це ще один аргумент на користь використання «старої» форми первинного обліку [5, с. 22].

Інвентаризаційні описи (форма № інв.-1), підписані головою та членами інвентаризаційної комісії, а також матеріально відповідальними особами, разом з іншими документами, складеними за результатами інвентаризації, передаються до бухгалтерії підприємства для заповнення Порівняльної відомості за формою № інв.-18.

У вказаній відомості відображають розбіжності між даними інвентаризаційних описів та обліковими показниками. Ця ж відомість слугує підставою для відображення результатів проведеної інвентаризації основних засобів в обліку.

Наступний крок інвентаризації - проведення засідання інвентаризаційної комісії, підсумки якого оформляють Протоколом у довільній формі. У ньому наводять: причини виявлених відхилень фактичних даних від облікових, з позначанням матеріально відповідальних осіб та письмових пояснень; оцінка фактичного стану об'єкта, можливість (або неможливість) його подальшої експлуатації; пропозиції про виведення об'єктів з експлуатації; пропозиції про оновлення основних засобів; інформація про справедливую вартість; пропозиції про заходи, направлені на усунення виявлених порушень в експлуатації об'єктів основних засобів та інша інформація.

Протокол та порівняльну відомість надають керівнику підприємства, який затверджує її у п'ятиденний строк. Після цього висновки інвентаризаційної комісії по врегулюванню інвентаризаційних розбіжностей набувають силу розпорядничого документу та стають підставою для здійснення бухгалтерських записів. Результати інвентаризації відображаються у бухгалтерському обліку у тому місяці, в якому була завершена інвентаризація, але не пізніше грудня звітного року.

Висновки з даного дослідження. З огляду на те, що інвентаризація ґрунтується на зіставленні кількох величин, її слід розцінювати як безальтернативний засіб пізнання, особливо в практично-прикладному тлумаченні. Інвентаризація є інструментом дослідження економічної реальності, яка пізнається в порівнянні.

Таким чином, інвентаризація є важливим заходом у проведенні якого зацікавлений власник, керівник, головний бухгалтер підприємства, а посилення контролю за її проведенням лише сприятиме підвищенню об'єктивності інвентаризації.

З метою удосконалення організації інвентаризаційної роботи на підприємстві вважаємо за необхідне внести деякі зміни в існуючу форму порівняльної відомості, щоб можна було в одному документі визначати попередні результати роботи, залік пересортиць і виводити остаточні результати інвентаризації. Це скоротить час на виведення результатів, поліпшить наочність відомостей і відображених у них результатів.

Література

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 608 с.
2. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах : підручник. – 2-ге вид., перероб. і допов. / [М.Ф. Огічук, В.Я. Плаксінко, Л.Г. Панченко та ін.]. – К.: Вища освіта, 2003. – 800 с.
3. Гуйда Л. Коли і для чого проводиться інвентаризація / Л. Гуйда. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtk.com.ua/debet/rus/2000/47/47pr3.html>.
4. Золотухин О. Інвентаризація на підприємстві / О. Золотухин. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnuk.com.ua/nu/pubs/id/590>.
5. Інвентаризаційна мозаїка. Спецвипуск // Бухгалтерія. – 2008. – № 39 (818). – С. 10-13, С. 20-25.
6. Інвентаризація. Спецвипуск // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 96 (314). – С. 3-34.
7. Інвентаризація основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, коштів, документів і розрахунків: Інструкція, затверджена наказом Міністерства України від 11.08.94 р. №

69, зі змінами. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG412.html.

8. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: Навчальний посібник / В.С. Лень, В.В. Гливенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 576 с.

9. Лишиленко А.В. Бухгалтерский учет: Учебник / А.В. Лишиленко. – 2-е изд., перероб. и доп. – Киев: Изд-во «Центр учебной литературы», 2008. – 707 с.

10. Порядок подання фінансової звітності, затверджений постановою КМУ від 28.02.2000 р. № 419. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP000419.html.

11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

12. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік [текст]: навч. посіб. / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік. К.Є. Нагірська. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.

УДК 657.1:339.166.5 (477)

Шуляк О.М.,
асистент кафедри обліку і аудиту
Полтавський національний технічний університет

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Постановка проблеми. Сучасні погляди на бухгалтерський облік і звітність вимагають перегляду з урахуванням зростання ролі інтелектуального капіталу як вагомого чинника зростання вартості підприємства. У наш час, відповідно до вимог законодавства, оцінка має обов'язково застосовуватись усіма суб'єктами господарювання, оскільки інформація про майно господарюючого суб'єкта в обліку має бути представлена виключно у грошовому вимірнику.

Останнім часом різниця між балансовою та ринковою вартістю капіталу постійно збільшується за рахунок того, що у бухгалтерському обліку відповідно до діючих стандартів відображається лише незначна частина об'єктів інтелектуальної власності. Відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена [1].

Зараз на балансі українських підприємств відображається незначна частка нематеріальних активів. Таким чином, більша частина об'єктів інтелектуальної власності не відображається у бухгалтерському обліку, тобто вона не введена до господарського обігу. Елементом механізму введення об'єктів інтелектуальної власності в обіг, що впливає на фінансовий результат від його використання, є оцінка вартості.

Оцінка вважається однією із ключових проблем бухгалтерського обліку. Це викликано тим, що поряд з вибором методу оцінки виникають додаткові труднощі, пов'язані з ідентифікацією витрат, що формують первісну вартість нематеріальних активів, та відсутності абсолютно ідентичних активів на ринку.

Вірогідна оцінка нематеріальних активів є важливою для багатьох стратегічних напрямів господарської діяльності підприємства з погляду на низку причин. Так вартість активів впливає на значення показника ринкової вартості підприємства, на рівень собівартості продукції, на цінову політику підприємства тощо. Кожен вид інтелектуальної продукції нематеріального характеру має власний зміст і форму, що дуже ускладнює ідентифікацію предмету оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Певний внесок у рішення та розробку теоретичних і практичних питань з оцінки об'єктів інтелектуальної власності внесли відомі вчені: Алексєєва К.І., Журавльова І.В., Семенова А.Г., Крайнев П.П., Мамонтова Н.А., Янишівський В.М., Банасько Т.М. та інші. Однак, у багатьох наукових розробках відсутнє узагальнення існуючих методів оцінки об'єктів інтелектуальної власності.

Постановка завдання. Мета статті – аналіз існуючих підходів та методів оцінки об'єктів інтелектуальної власності та виклад результатів дослідження із даних питань для потреб бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українські стандарти бухгалтерського обліку досить часто використовують поняття «оцінка», не пояснюючи його значення. Проте розробники міжнародних стандартів дають дане пояснення в Концептуальній основі МСБО (рис.1).

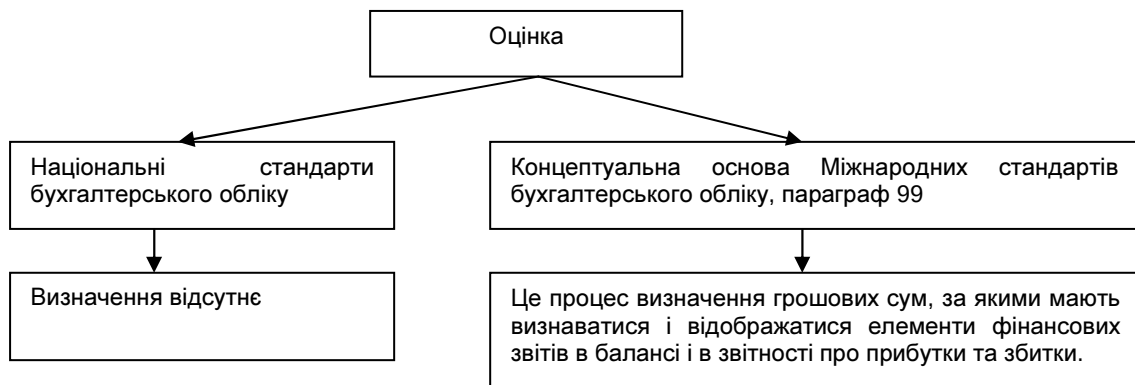


Рис. 1. Визначення оцінки в національних та міжнародних стандартах

Джерело: [1, 2]

Неузгодженість деяких питань обліку і оцінки інтелектуальної власності в національних та міжнародних стандартах, призвели до невизначеності методик, за якими оцінюють інтелектуальну власність. Оцінка об'єктів інтелектуальної вартості дозволяє визначити вартість кінцевих продуктів інтелектуальної роботи в грошовому еквіваленті.

Оцінку вартості об'єктів інтелектуальної власності здійснюють:

- при визначенні вартості внеску засновника підприємства на момент створення підприємства і виходу засновника з його складу;
- при визначенні вартості внеску в статутний капітал (сформувати значний за розмірами статутний капітал без залучення грошових коштів і забезпечити доступ до інвестицій);
- при постановці на баланс нематеріальних активів, внесення змін до фінансової звітності;
- при визначенні вартості об'єктів інтелектуальної власності при угодах купівлі-продажу, передачі прав на використання об'єктів інтелектуальної власності;
- при визначенні сум виплат (винагороди) авторам технічного або технологічного рішення;
- при визначенні вартості нематеріальних активів у зв'язку з їх відчуженням, у тому числі примусовим, відповідно до законодавства або у разі реорганізації (злиття, поглинання та реструктуризації), ліквідації, банкрутства підприємства, нематеріальні активи якого можуть бути ідентифіковані або пов'язані з відчужувати майно;
- при приватизації (корпоратизації), у тому числі шляхом створення відкритих акціонерних товариств у випадках, передбачених законодавством;
- при інвентаризації (обліку) і введенні оцінки інтелектуальної власності в господарський оборот;
- для оптимізації виплат податку на майно;
- при видачі кредиту під заставу виключних прав;
- за інших форм інвестування нематеріальними активами, у тому числі за договорами про спільну діяльність, для залучення інвесторів та інших операцій;
- при визначенні бази оподаткування та часток учасників;
- при отриманні документального підтвердження (звіт про оцінку інтелектуальної власності), що має юридичну силу в суді і що використовується в рамках судового діловодства;
- для прийняття правильного управлінського рішення (при прогнозуванні майбутніх тенденцій розвитку та прибутковості бізнесу для підвищення ефективності управління та розробки перспективних планів розвитку компанії);
- у випадках необхідності прийняття рішень про доцільність інвестицій в об'єкт нерухомості;
- для залучення інвестицій в конкретний проект або ухвалення остаточного рішення про використання оцінюваного нематеріального активу;
- при укладанні ліцензійних договорів;
- при розподілі майна між власниками тощо.

Згідно за параграфом 100 Концептуальної основи, у фінансових звітах використовують кілька різних ступенів оцінки за справедливою вартістю: історичну собівартість, поточну собівартість, вартість реалізації і теперішню вартість [2].

Історична собівартість передбачає, що активи відображають за сумою сплачених грошових коштів чи їх еквівалентів або за справедливою вартістю компенсації, виданої, щоб придбати їх на момент придбання. При застосуванні поточної собівартості вартість нематеріальних активів відображають за сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яка була б сплачена в разі придбання подібного нематеріального активу на поточний момент.

Вартість реалізації передбачає, що нематеріальні активи відображаються за сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яку можна було б отримати на поточний момент шляхом продажу даного активу в процесі звичайної реалізації.

Теперішня вартість означає, що активи відображаються за дисконтованою вартістю майбутніх чистих надходжень грошових коштів, що, як очікується, має генерувати стаття в нормальному ході діяльності підприємства [3].

У національних стандартах бухгалтерського обліку можна зустріти майже півсотні різних словосполучень, в яких використані поняття «вартість» і «оцінка». Більшість з них є різновидами оцінки. Така масштабність зумовлена різноманітністю об'єктів обліку і господарських ситуацій. Об'єкт обліку оцінюється тоді, коли це потрібно для фінансової звітності, враховуючи, що багато об'єктів розділено на групи і до деяких з цих груп застосовують різні методи оцінки. Саме тому виділяють оцінку на момент первісного визнання, на дату балансу, на момент вибуття об'єкту. Зупинимось більш детально на первісній оцінці.

Оцінка нематеріального активу можлива, якщо він може бути ідентифікований, існує ймовірність надходження економічних вигід на підприємство і його можна достовірно оцінити. Шляхи надходження нематеріального активу на підприємство є досить різноманітні. Вони можуть бути придбані за гроші, отримані в обмін на інші активи і безоплатно тощо. У таблиці 1 узагальнена інформація про порядок формування первісної вартості й елементи, з яких вона складається.

Таблиця 1

Первісна вартість об'єктів інтелектуальної власності, залежно від способу їх надходження

№ п/п	Спосіб надходження об'єктів інтелектуальної власності	Первісна вартість	Норма П(с)БО 8
1	Об'єкт придбано за кошти	Сума коштів, сплачених (що підлягають сплаті) постачальнику об'єкта та додаткових послуг	п. 11
2	Об'єкт придбано в обмін на подібний об'єкт	Менша з двох вартостей: залишкова чи справедлива вартість переданого об'єкта та сума коштів сплачена (що підлягає сплаті) за додаткові витрати	перший абзац п. 12
3	Об'єкт придбано в обмін на неподібний об'єкт	Справедлива вартість переданого об'єкта та сума коштів сплачена (що підлягає сплаті) за додаткові витрати	другий абзац п. 12
4	Об'єкт придбано в обмін на неподібний об'єкт з грошовою доплатою	Справедлива вартість непереданого об'єкта, збільшена (зменшена) на суму коштів, яка була передана (отримана) під час обміну та сума коштів сплачена (що підлягає сплаті) за додаткові витрати	другий абзац п. 12
5	Об'єкт отримано безоплатно	Справедлива вартість отриманого об'єкта на дату одержання та сума коштів сплачена (що підлягає сплаті) за додаткові витрати	п. 13
6	Об'єкт отримано як внесок до статутного капіталу	За справедливою вартістю, погодженою між засновниками підприємства та сума коштів сплачена (що підлягає сплаті) за додаткові витрати	п. 14
7	Об'єкт отримано в результаті об'єднання підприємств	Справедлива вартість	п. 15
8	Об'єкт придбано разом з іншими об'єктами, оплаченою загальною сумою	Сума сплачених коштів, розподілена пропорційно справедливій вартості кожного об'єкта	п. 16
9	Об'єкт створено підприємством	Фактична собівартість	п. 17

Джерело: [1]

В особливий спосіб формують первісну вартість нематеріальних активів, що підприємство створює власними силами та тих, що підприємство придбає в незавершеному стані з метою доопрацювання. Причому, створення об'єкта інтелектуальної власності потребує в тому числі використання і матеріальних ресурсів [7]. Крім того первісна вартість включає прямі витрати на оплату праці, амортизацію обладнання і інші витрати, що передбачені П(с)БО 16. Ця сума в разі потреб може бути збільшена на суму витрат, пов'язаних з удосконаленням цих нематеріальних активів, підвищенням їх можливостей та подовження строку використання, що сприяє збільшенню первісно очікуваних майбутніх економічних вигід [4].

Оцінку на дату балансу, відповідно до МСБО 38, здійснюють за одним із двох методів: метод собівартості і метод переоцінки. Параграф 74 роз'яснює метод визначення собівартості: після первісного визнання нематеріальний актив слід відображати за його собівартістю за вирахуванням будь-якої накопиченої амортизації та будь-яких накопичених збитків від зменшення корисності. Метод переоцінки: після первісного визнання нематеріальний актив слід відображати за переоціненою

сумою, яка є його справедливою вартістю на дату переоцінки, за вирахуванням будь-якої подальшої накопиченої амортизації та будь-яких подальших накопичених збитків від зменшення корисності. Для переоцінки згідно справедливої вартості слід визначати посиланням на активний ринок. Переоцінювати слід з достатньою регулярністю, щоб балансова вартість суттєво не відрізнялася від тієї, яка була б визначена при використанні справедливої вартості на дату балансу [5].

Існують визначені методики оцінки нематеріальних активів. Оцінку роблять спеціально навчені фахівці, що мають досвід як у патентно-правовій сфері, так і в сфері бухгалтерії нематеріальних активів відповідно до Національних стандартів оцінки. Оцінку можуть робити тільки організації, що мають ліцензію на проведення оцінної діяльності. Оцінка нематеріальних активів проводиться по-різному, що залежить від мети призначення [3].

Обрання методики оцінки є результатом професійного судження експерта, яке ґрунтується на його безпосередньому досвіді оціночної діяльності.

Відповідно, три підходи, на яких будується методологія професійної оцінки, включають витратний, порівняльний (ринковий) і доходний:

- витратний підхід – сукупність методів оцінки вартості об'єкта оцінки, заснованих на визначенні витрат, необхідних для відновлення або заміщення об'єкта оцінки, з урахуванням його зносу;

- порівняльний підхід – сукупність методів оцінки вартості об'єкта оцінки, заснованих на порівнянні об'єкта оцінки з аналогічними об'єктами, у відношенні яких існує інформація про ціни угод з ними;

- доходний підхід – сукупність методів оцінки вартості об'єкта оцінки, заснованих на визначенні очікуваних доходів від об'єкта оцінки [8].

Основним методом встановлення вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності вважається доходний метод у широкому розумінні. Метод порівняльних продажів і витратний метод можуть використовуватися як доповнення до доходного методу.

Доходний метод має багато варіантів, що часто згадуються як окремі методи.

Метод порівняльних продажів у традиційному розумінні практично не може бути застосований в розглядуваній сфері самостійно, а лише як доповнення до доходного методу [6].

Висновки з даного дослідження. Результати проведеного аналізу нормативної та спеціальної літератури з оцінки об'єктів інтелектуальної власності дають підстави для таких висновків:

Оцінка має бути врегульована на державному рівні, тому в даній момент при оцінці застосовують не лише вимоги чинного законодавства, але й міжнародні стандарти. Це дозволяє зробити висновок про нагальну необхідність створення в Україні методичних рекомендацій щодо обчислення вартості об'єктів інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів, під час розробки яких були б враховані всі недоліки вже існуючих.

Досліджено методи оцінки нематеріальних активів, що дає підставу стверджувати про неможливість існування єдиного методу, який необхідно однозначно застосовувати до всіх об'єктів. Встановлено, що до кожного окремого виду застосовується свій метод оцінки, що залежить від походження, сфери застосування та умов використання об'єкта нематеріальних активів.

Встановлено, що оцінка об'єктів інтелектуальної власності виявляється нестандартною і комплексною роботою, у результаті якої оцінювачам доводиться робити припущення про найбільш значущі параметри, що впливають на чутливість оцінок об'єктів інтелектуальної власності до суб'єктивних і складно обґрунтованих виборів в процесі такої роботи.

Таким чином, головною метою оцінки інтелектуальної власності є зарахування її на баланс підприємства, що дозволяє підвищити економічну ефективність його діяльності шляхом збільшення оборотних коштів за рахунок амортизаційних відрахувань, збільшення статутного фонду та прибутку підприємства, за рахунок можливості використання інтелектуальної власності як об'єкта товарно-грошових відносин.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затв. наказом Міністерства фінансів України № 242 від 18.10.99 р. із змінами та доповненнями від 25.09.09 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0750-99>.
2. Концептуальна основа фінансової звітності. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
3. Банасько Т.М. Оцінка нематеріальних активів для потреб обліку / Т.М. Банасько // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 3(15). – С. 76-83.
4. Назарбаєва І. Оцінка нематеріальних активів: а хто обіцяв, що буде просто? / І. Назарбаєва // Збірник систематизованого законодавства. – 2009. – Черв. (Вип. 6). – С. 102-108.

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» (IAS 38 «Intangible Assets») // Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
6. Національний стандарт №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» // Бухгалтерія. – 2007. – 22 жовт. (№ 43). – С. 11-16.
7. Нашкерська Г. Оцінка нематеріальних активів / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 11. – С. 23-30.
8. Ягнюк В. Нормативне регулювання оцінки нематеріальних активів для бухгалтерського та податкового обліку / В. Ягнюк // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 49-54.

УДК 631.15/723 (477)

Яворов В.В.,
асистент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Подільський державний аграрно-технічний університет

ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ ЯК СКЛАДОВІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Постановка проблеми. Подолання суспільно-економічної кризи, необхідність стабілізації економіки потребують суттєвого підвищення ролі інформаційного, технологічного, методичного, організаційного та іншого забезпечення управління галузями національного господарства України. У зв'язку з цим, зростають потреби удосконалення контрольних функцій на всіх рівнях управління, що відіграє важливу роль в управлінні економікою, особливо в умовах її сучасного трансформування, забезпечуючи господарські суб'єкти та державні органи необхідною інформацією для прийняття оптимальних рішень та досягнення поставлених завдань розвитку економіки країни.

Докорінна зміна форми і змісту управління підприємств при формуванні ринкового середовища також вносять корективи до підсистем управління, які його функціонально забезпечують. Це, насамперед, стосується фінансово-господарського контролю й обліку, які обґрунтовують достовірність прийняття управлінських рішень. В умовах ринкового середовища зростає ризик прийняття неефективних рішень, що також обумовлює необхідність удосконалення його форм і методів.

У системі управління фінансово-господарський контроль є не надзвичайним заходом, а являє собою невід'ємну частину управління, адже не можна здійснювати управління без систематичного контролю за матеріальними цінностями і грошовими коштами, їх раціональним використанням, операціями і процесами, які пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції та сировини. В умовах ринкової економіки велике значення має своєчасність та результативність контролю. Від цих факторів багато у чому залежить ефективність виробництва і реалізації продукції. Поряд з цим, контроль необхідно здійснювати за допомогою різних органів і служб не ізольовано, а системно і комплексно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вченими зроблено значний внесок до методології, теоретичного та практичного обґрунтування питань, пов'язаних з управлінням, обліком і контролем на сільськогосподарських підприємствах. Загальні проблеми теорії і практики обліку та контролю висвітлені у працях вітчизняних вчених, таких як: Білуха М., Гудзинський О.Д., Гуцайлюк З., О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Головка, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, В.Г. Лінник, В.Б. Моссаковський, П.П. Німчинов, С.О. Олійник, П.Т. Саблук, М.О. Снітко, В.В. Сопко, Л.К. Сук, а також зарубіжних вчених: А. Апчерча, Р.Х. Грея, Р.В. Естеса, М.Р. Метьюса, Я.В. Соколова, Е.Л. Шафера. Проте, низка питань, пов'язаних з обліком і контролем у сільськогосподарських підприємствах, залишається невирішеними.

Постановка завдання. Мета даної статті – розкрити суть та можливості підвищення ефективності контролю на сільськогосподарських підприємствах в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне функціонування організаційної системи в цілому і управління зокрема значною мірою залежить від рівня контролю. У управлінні він являє собою підсистему, самостійну локальну систему, функцію управління. Контроль має свою структуру, специфічні механізми, технологію, функції і може розглядатися як самостійна локальна система. Контроль – це вид діяльності, без якого неможливий управлінський процес. Він ґрунтується на певних принципах, до тримання яких є важливою умовою його високої ефективності. До основних з них належать: демократичний централізм, об'єктивність, дієвість, всеосяжність, гласність, масовість, безперервність, плановість, науковість, економічність [10].

У системі управління контроль розглядається у трьох аспектах:

- як одна з основних функцій лінійних і функціональних працівників апарату управління, органів управління, суб'єктів ринку капіталів;
- як завершальна стадія процесу – управління соціально-економічними явищами, майбутньою поведінкою організаційної системи;
- як невід'ємна і складова технології вироблення, прийняття і реалізації управлінських рішень.

Отже, управлінська і контрольна діяльність діалектично взаємопов'язані. Однак спрямованість їх дій різна. Управлінська діяльність спрямована на досягнення цілей організаційної системи та її підсистем, а контрольна – на забезпечення певної поведінки організацій та їх об'єктів з метою створення умов для досягнення ними цілей. Контроль по відношенню до управління виступає як частина до цілого [5,6,9].

В умовах ринкової економіки розширюватимуться прямі зв'язки з різними суб'єктами постачання сировини і товарів, проміжними виробниками, службами сервісу тощо. Набудуть розвитку мікроекономічні механізми контролю на підставі використання законодавчих актів, погоджень, договорів. Мікроекономічне зближення різних суб'єктів за виробничими інтересами розширить сферу макроекономічного саморегулювання [2, 3].

В управлінській діяльності підприємства хотілося б виділити такі види контролю:

1. Стратегічний контроль - це особливий вид управлінської діяльності на підприємстві, що полягає у спостереженні та оцінці проходження процесу стратегічного управління, який забезпечує досягнення поставлених цілей та виконання обраних стратегій через встановлення стійкого зворотного зв'язку.

Потреба у стратегічному контролі пояснюється ще й змінами у зовнішньому середовищі, які важко передбачити і тим більше забезпечити адекватну реакцію на них. Необхідність постійного спостереження та оцінки відповідності системи «середовище-стратегія-реалізація стратегій» зумовлена спрямованістю стратегічного контролю на зменшення ризику шляхом відстеження у контрольних точках динаміку потенційних загроз та слабких сторін.

2. Внутрішньогосподарський контроль. Система попереднього, поточного і подальшого контролю (крім ревізії фінансово-господарської діяльності, яка здійснюється державною контрольно-ревізійною службою) створює окрему його галузь, тобто внутрішньогосподарський або внутрішній контроль. Він є системою постійного спостереження за ефективністю діяльності підприємств, збереженням і ефективністю використання цінностей і коштів, доцільністю і вірогідністю операцій та процесів.

Особливе значення має внутрішньогосподарський (внутрішній) контроль на підприємствах, де зосереджується велика маса цінностей. Він здійснюється безпосередньо на підприємстві відповідними службами, що дає можливість своєчасно виявляти недоліки при здійсненні операцій, вживати заходів щодо їх усунення. У зв'язку з цим, внутрішньогосподарський контроль є постійно діючою функцією управління на підприємствах, дієвим засобом сприяння збереженню цінностей і коштів. Він сприяє їх збереженню та економному використанню. Своєчасний, дієвий і оперативний внутрішньогосподарський контроль дає змогу не тільки вчасно з'ясувати недоліки й хиби у діяльності підприємств (об'єднань) та їх підрозділів, але й виявити невикористані резерви для підвищення ефективності діяльності [7,8].

Його контрольні функції спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємств і об'єднань, виявлення і використання внутрішніх резервів і посилення режиму економії, запобігання непродуктивним витратам і втратам, нестачам і розкраданням цінностей.

Особливо великі завдання покладено на внутрішньогосподарський контроль у забезпеченні збереження цінностей на об'єктах підприємства. Це пояснюється тим, що на цих підприємствах обертається і зберігається велика кількість цінностей і сировини. У зв'язку з цим, важливо підвищити ефективність контролю у боротьбі з безгосподарністю і марнотратством, нестачами і крадіжками. У першу чергу, необхідно посилити поточний контроль із боку керівників і спеціалістів підрозділів об'єднань і підприємств, а також працівників бухгалтерського обліку. Контроль, який здійснюється в процесі господарської діяльності, найбільш оперативний. Цей спосіб систематичного й активного спостереження за операціями і процесами здійснюються відповідно до заданих критеріїв.

Внутрішньогосподарський контроль є найбільш оперативним і ефективним. Він активно впливає на хід виробничого процесу та його результати, ведеться систематично, безперервно, на всіх ділянках виробничо-фінансової діяльності, охоплює всі сторони роботи підприємства. Цим внутрішньогосподарський контроль відрізняється від стратегічного. Проблема лише в тому, що не завжди його можливості реалізуються. Низька культура виробничих відносин, слабо розвинутий ринок товарів і послуг, невідпрацьована система оплати праці та матеріального стимулювання, низький рівень матеріального забезпечення окремих категорій працівників та інші об'єктивні і суб'єктивні фактори зумовлюють масові порушення та зловживання службових і матеріально відповідальних осіб.

Крім того, на ефективність внутрішньогосподарського контролю негативно впливає те, що не завжди контрольні функції чітко визначені і розподілені між функціональними службами та підрозділами, а також конкретними виконавцями.

На сільськогосподарських підприємствах відповідні контрольні функції виконують такі відділи і служби: агрономічна, зооветеринарна, інженерна служба, відділ постачання і збуту, планово-економічний відділ, бухгалтерія, відділ кадрів та ін. На невеликих підприємствах замість функціональних відділів обов'язки із забезпечення технології і організації виробництва виконують окремі спеціалісти (агроном, енергетик, механік, економіст тощо).

Основні функції і відповідальність за організацію контролю покладені на керівника підприємства (директора, голову, генерального директора). Він є організатором і координатором контролю як функції управління, так і елемента економічної роботи. Керівник підприємства встановлює кожній посадовій особі перелік контрольованих питань і зобов'язаний стежити за виконанням підлеглими працівниками контрольних функцій [1,4].

Оперативність внутрішньогосподарського контролю багато в чому залежить від своєчасності і вірогідності облікової інформації про всі операції, які пов'язані з рухом продукції і сировини, виробництвом і їх реалізацією, дотриманням відповідних умов зберігання. Таку інформацію може надати лише правильно поставлений облік. Він дасть інформацію, необхідну для розставлення пріоритетів у діяльності компанії та планування подальшої діяльності, у розміщенні ресурсів, дозволить оцінювати перспективні можливості, що відкриваються, забезпечить методами контролю за виконанням прийнятих рішень. Його основною метою є забезпечення менеджерів керівництва компанії інформацією, необхідною для прийняття рішень та ефективного управління.

Висновки з даного дослідження. Для підвищення ефективності контролю необхідно не тільки забезпечувати його своєчасність, але й повноту всіх операцій і процесів. Це дозволить стежити за станом і рухом цінностей, своєчасно встановлювати відхилення від виконання договорів постачання. Важливе значення для підвищення оперативності контролю має сигнальна інформація, яку надає облік, процес ведення якого повинен бути безперервним, а параметри та методика ведення повинні постійно коригуватися услід за змінами структури і характеру бізнесу компанії. Для цього бухгалтерську інформацію складають (подають) не тільки у розрізі окремих господарських операцій, а й окремих її складових частинах з відображенням конкретних причин відхилень. Прикладом можуть бути машинограми відхилення (відхилення під час відпуску продукції та її реалізації покупцям і т. д.). Крім того, ефективність контролю залежить не тільки від виконання його функцій головними бухгалтерами, але й іншими працівниками обліку, які витрачають набагато більше часу на виконання контрольних функцій, ніж на ведення обліку. Чим складніші господарські операції і процеси (а це цілком і повністю стосується сфери виробництва і реалізації продукції), тим більше часу доводиться витрачати на здійснення контрольних функцій. Для підвищення оперативності контролю важливо не тільки щоденно відображати у звітності надходження і видатки продукції, але й слідкувати за її раціональним використанням, дотриманням режиму економії і зміцненням господарської діяльності.

Література

1. Бухгалтерський облік у сільському господарстві: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / П.Я. Хомин, Г.А. Лисий, В.С. Савінський [та ін.]; за ред. Ю.Я. Литвина. – К. : Вища школа, 1993. – 607 с.
2. Гринман Г.И. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве / Гринман Г.И. – [3-е изд., перераб. и доп.] – М. : Агропромиздат, 1989. – 495 с.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / Голов С.Ф. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
4. Іванюта П.В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік у виробничих підрозділах сільськогосподарських господарюючих суб'єктів: [навч. посіб.] / Іванюта П.В., Левченко З.М. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 368 с.
5. Кузьмінський А.М. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу / А.М. Кузьмінський. – К. : Вища школа, 1993. – 223 с.
6. Костякова А.А. Управлінський облік в інформаційній системі управління витратами / А.А. Костякова // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 107-110.
7. Максимова В. Вимоги до оцінки якості внутрішнього економічного контролю / В. Максимова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 7. – С. 56-61.
8. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підруч. / Сопко В., Завгородній В. – К. : КНЕУ, 2000. – 260 с.
9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : [навч. посіб.] / В.В. Сопко – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.
10. Шатковська Л.С. Економічний контроль на сільськогосподарських підприємствах / Шатковська Л.С. – К. : Урожай, 1994. – 272 с.

УДК 657.6

Литвинець Ю.І.,
аспірант¹Національний університет біоресурсів
та природокористування України,
м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПРИЙОМІВ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічний контроль земельних ресурсів здійснюється несистемно й епізодично, що пояснюється недосконалою правовою базою; незлагодженою роботою органів контролю, відсутністю єдиних методичних підходів до проведення контролю. Розроблені вітчизняними та російськими науковцями теоретичні й методологічні аспекти економічного контролю використовуються в практичній діяльності як державних контролюючих органів, так і суб'єктів господарювання. Разом із тим, розвиток науково-технічного прогресу та космічних технологій вимагає перегляду існуючих методичних прийомів проведення контролю земельних ресурсів та впровадження нових з метою забезпечення органи контролю оперативною інформацією про фактичне використання земель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти методології й організації контролю досліджені в працях Бардаша С.В., Белова М.Г., Білухи М.Т., Бутинця Ф.Ф., Валуєва Б.І., Дороша Н.І., Калюги Є.В., Пантелеева В.П., Петрик О.А., Савченка В.Я., Савченко Л.А., Соловійова Г.А., Стефанюка І.Б., Усача Б.Ф., Шевчука В.О. й інших. Однак, незважаючи на значні напрацювання зазначених учених, розвиток новітніх технологій вимагає перегляду існуючих методичних прийомів і введення нових, що забезпечать більшу достовірність отриманих результатів.

Постановка завдання. Мета статті – узагальнити методи економічного контролю та включити аерокосмічне зондування до специфічних методичних прийомів контролю земельних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміни, що відбуваються в соціально-економічному розвитку України, вимагають змін важливого елементу господарського управління – економічного контролю. Функції, методи та форми контролю не були постійними, раз і назавжди даними, вони безперервно змінювались на всьому шляху становлення і розвитку, приводилися у відповідність із рівнем і характером розвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

Економічний контроль як наука має свій предмет і метод пізнання. Під предметом розуміють те, чим саме займається дана наука, на які об'єкти вона поширюється, які саме сторони цих об'єктів вивчає. Звідси предметом науки економічного контролю є економічні відносини, що виникають у процесі розширеного відтворення у зв'язку з виконанням підконтрольними об'єктами покладених на них завдань, законністю та доцільністю господарських операцій, забезпеченням раціонального використання ресурсів.

Методологічною основою контролю є методи емпіричного пізнання, науково-теоретичні, загально-логічні та спеціальні (власні). Проте визначення поняття методу контролю в спеціальній літературі викладено непослідовно. Так, під методом контролю розуміють: сукупність прийомів і способів дослідження [2; 4; 8; 11; 15; 16]; систему способів, прийомів і принципів їх дослідження [1]; сукупність специфічних (методичних) прийомів [3, 10]. У результаті такого підходу до трактування методу контролю в науковій літературі [7; 8; 15] поняття «метод» уживається паралельно з поняттям «методичні прийоми». В свою чергу, методичні прийоми поділяються на загальнонаукові (індукція, дедукція, аналіз, синтез та ін.) і специфічні. Проте у філософії індукція, дедукція, аналіз і синтез визначаються як методи пізнання, а не як методичні прийоми. У філософському контексті сутність прийому взагалі не визначається. На думку С. В. Бардаша [2, с. 77], це пояснюється тим, що філософія не має прикладного значення, а тому її методи не можуть бути деталізовані до рівня прийомів. Лише науки, що поєднують у собі теоретичне і практичне пізнання, мають вихід теоретичних надбань у площину практики, власний метод пізнання, який складається з прийомів, що дозволяє формувати методи та методику практики.

Отже, методичними прийомами контролю можуть бути лише неподільні дії, що виконуються стосовно до об'єкта контролю. Такими методичними прийомами можуть бути контрольне замірювання, камеральна перевірка, експертиза, зважування тощо. Тому вважаємо, що більш коректним і правильним буде поділяти метод контролю на загальнонаукові методи та специфічні методичні прийоми.

¹ Науковий керівник: Калюга Є.В. – д.е.н., професор

Під специфічними методичними прийомами слід розуміти такі, що застосовуються тільки під час проведення контролю, сфера яких обмежена специфічною галуззю пізнання. Правильне застосування різноманітних прийомів дає змогу своєчасно виявити, а в окремих випадках запобігти порушенням виробничо-технологічної або фінансової дисципліни. Проте специфічні методичні прийоми не ізольовані один від одного та від загальнонаукових методів, а переплітаються між собою і працюють у комплексі. Найбільш ефективна система прийомів та, яка дає змогу всебічно розкрити суть, законність і доцільність господарських операцій, виявити стан зберігання і збереження коштів і товарно-матеріальних цінностей, а також установити ефективність використання земельних та інших ресурсів підприємства.

Методичні прийоми контролю теорія і практика поділяють на фактичні (органолептичні) та документальні. Проте в науковій літературі [8; 15] до специфічних методичних прийомів контролю відносять також і розрахунково-аналітичні методичні прийоми, а саме: економічний аналіз, статистичні розрахунки, економіко-математичні методи. Вважаємо, що віднесення розрахунково-аналітичних методів контролю до специфічних є дискусійним. Оскільки, як вже зазначалося, специфічними вони є, якщо використовуються лише у контролі та не застосовуються в інших науках, або застосовуються тільки в одному з розділів науки. Економічний аналіз, статистика, математичне моделювання є самостійними науками, і лише деякі їх методи можуть застосовуватися у контролі. Проте їх застосування частіше відбувається не під час проведення контролю, а під час оформлення його результатів і надання рекомендацій, тобто опосередковано та з управлінською метою.

Відповідно до викладеного та з урахуванням матеріалів наукової літератури, пропонуємо такий зміст методу контролю (рис. 1).

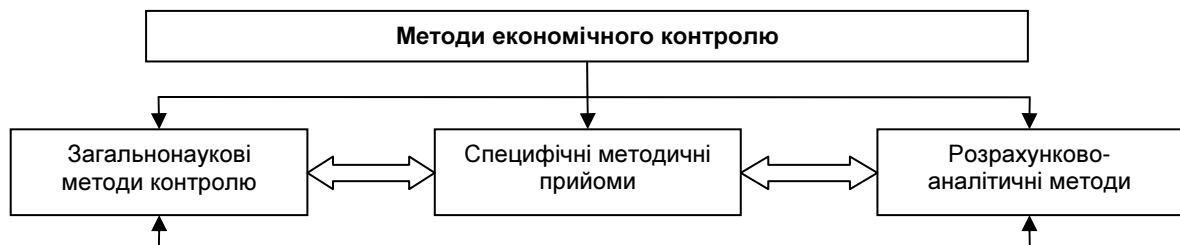


Рис. 1. Зміст методу економічного контролю

Джерело: узагальнено автором [2-3; 7- 8; 10]

Отже, методи економічного контролю включають загальнонаукові та розрахунково-аналітичні методи і специфічні методичні прийоми контролю. Аналіз існуючих специфічних методичних прийомів, зокрема для контролю за використанням земельних ресурсів, показав, що вони не враховують ступінь розвитку сучасних технологій. Отримання оперативної інформації, наприклад, про склад, структуру та розмір посівних площ, ускладнюється масштабом об'єкта, що підлягає перевірці. Кроком до вирішення цієї проблеми можуть стати дані аерокосмічного зондування земної поверхні. Це підтверджується досвідом використання космічної інформації за кордоном у системі дистанційного зондування Foreign Agricultural Service (FAS), що функціонує у виробничому режимі та контролюється відділом оцінки продукції й урожаю (PECAD) МСГ США, або європейській системі агромоніторингу за допомогою космічних засобів дослідження Землі – Monitoring Agriculture by Remote Sensing (MARS) [12, с. 101].

В Україні науково-дослідні роботи з розробки методології оперативного отримання статистичної оціночної та прогнозовної інформації про сільськогосподарські об'єкти за матеріалами космічних зйомок проводить Науково-дослідний інститут статистики Державного комітету статистики України. Метою робіт є створення системи прогнозування врожаю, яка інтегрує в собі декілька напрямків. Перший – розробка методик створення та функціонування територіальної вибіркової мережі для отримання оціночної статистичної інформації про структуру, площі й стан посівів сільськогосподарських культур за даними космічних зйомок і наземних спостережень [5; 6]. Другий напрямок – опрацювання математико-статистичних моделей прогнозування врожайності сільськогосподарських культур і визначення втрат урожаю за даними космічних зйомок і наземних спостережень [9]. Третій напрямок – розробка методів комплексного автоматизованого тематичного дешифрування матеріалів космічних зйомок для визначення статистичних показників сільськогосподарських об'єктів [13].

Отримані дані за результатами космічних зйомок високої роздільної здатності можна співставити з даними, отриманими органами контролю від підприємства та виявити розбіжності, що свідчатимуть про приховування реальних результатів господарської діяльності та рівень отриманих доходів. За результатами апробації методу, опублікованими О. Сиротенко [14], виявлено відхилення значень визначених площ від офіційних даних. Для технічних культур воно становило 1% (що в межах похибки), а по групі зернових культур перевищення фактичних значень над офіційними склало від 7% (озима пшениця) до 41% (ярий ячмінь). Для незалежного оцінювання достовірності отриманих за вибірковою сіткою даних у наземних умовах було проведено обстеження всіх посівів озимої пшениці й

визначення їх площ. Відхилення значень площ від визначених за вибірковою сіткою становило 0,5%. Втрати урожаю озимої пшениці (різниця між господарським і біологічним урожаєм) становили для тестових районів 43,6%. За гранично допустимих втрат у 20% отримані значення свідчать про надлишок неврахованої продукції, що в натуральному вигляді сягає 13 ц/га.

Ураховуючи світовий досвід, можна стверджувати, що використання даних космічних зйомок високого просторового розрізнення дають можливість не лише покращувати збір даних щодо сільськогосподарської статистики, а й істотно вдосконалювати методи оперативного контролю. Дані дистанційного зондування можуть використовуватися для деталізації й узагальнення інформації, отриманої наземним шляхом, при проведенні контролю за дотриманням цільового призначення земельних ресурсів, виконанням підприємствами еколого-економічного обґрунтування сівозмін і впорядкування угідь, законності використання земельних ресурсів.

Оскільки інформація надходитиме у вигляді знімків, які співставлятимуть із даними звітів, актів та інших документів, вважаємо обґрунтованим віднести дистанційне зондування до документальних методичних прийомів контролю.

Висновки з даного дослідження. Обґрунтовано, що аерокосмічне зондування за допомогою космічних зйомок як методичний прийом контролю при його широкому застосуванні може стати дієвим способом контролю за дотриманням земельного законодавства. Це є підставою для включення методичного прийому дистанційного зондування до специфічних методичних прийомів контролю.

Література

1. Базась М.Ф. Теоретико-методологічні засади внутрішньогосподарського (управлінського) обліку і контролінгу : навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. / М.Ф. Базась. – К. : МАУП, 2007. – 240 с.
2. Бардаш С.В. Інвентаризація: теорія, практика, комп'ютеризація : монографія / С.В. Бардаш. – Житомир: ЖІТІ, 1999. – 372 с.
3. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту : підручник / М.Т. Білуха. – К. : Вища школа, 1994. – 364 с.
4. Белов Н.Г. Контроль и ревизия в сельскохозяйственных предприятиях : учебник для студентов с.-х. вузов / Н.Г. Белов. – М. : Статистика, 1976. – 360 с.
5. Гриценко В. Наземні підсупутникові спостереження в сільськогосподарській статистиці / В. Гриценко, О. Сиротенко, В. Чернін // Проблеми статистики. – 2000. – вип. 2. – С. 248-255.
6. Гриценко В. Визначення частотно-часових характеристик дистанційного моніторингу фаз вегетації і стану посівів на території України для знімальних систем ШСЗ NOAA і Січ-1. / В. Гриценко, О. Сиротенко, В. Чернін // Проблеми статистики. – № 4. – 2002. – С. 189-194.
7. Державний фінансовий контроль: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Н.С. Вітвицька, І.Ю. Чумакова, М.М. Коцупатрий, М.Т. Фенченко. – К. : КНЕУ, 2004. – 408 с.
8. Дікань Л.В. Контроль і ревизія : навчальний посібник / Л.В. Дікань. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 245 с.
9. Кольнобрицький М.І. Сучасний стан моделювання продуктивності сільськогосподарських культур за даними космічного знімання Землі / М.І. Кольнобрицький, О.В. Сиротенко // Статистика України. – № 3. – 2002. – С. 41-49.
10. Максимова В.Ф. Метод економічного контролю / В.Ф. Максимова // Проблеми науки. – № 9. – 2005. – С. 23-29.
11. Мурашко В.М. Контроль и ревизия хозяйственной деятельности торговых организаций / В.М. Мурашко. – К. : Вища школа, 1974. – 272 с.
12. Наукові основи сталого розвитку агроєкосистем України. Науково-методичні основи збалансованого природокористування в агропромисловому виробництві. Т. 2 : монографія / За ред. О. І. Фурдичка. – К. : ДІА, 2012. – 352 с.
13. Сиротенко О.В. Використання матеріалів радіолокаційних знімків для визначення просторово розподілених значень запасів вологи в верхніх шарах ґрунту / О. Сиротенко, В.М. Чернін // Проблеми статистики. – № 4. – 2002. – С. 240-243.
14. Сиротенко О. Вибіркові обстеження структури і площ сільсько-господарських культур за матеріалами дистанційного знімання / О. Сиротенко // Регіональна нарада «Можливості дистанційного зондування Землі та геоінформаційних технологій у вирішенні проблем Полісся». [тези доповідей]. – Київ-Луцьк. – 2002. – С. 35-37.
15. Усач Б.Ф. Контроль і ревизія : підручник / Б.Ф. Усач ; [7-ме вид. перероб. і доп.]. – К. : Знання-Прес, 2008. – 263 с.
16. Шатковська Л.Г. Економічний контроль на сільськогосподарських підприємствах / Л.Г. Шатковська. – К. : Урожай, 1994. – 272 с.



ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

УДК 330.342:631.

Гришова І.Ю.,
д.е.н, проф. кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеського національного політехнічного університету
Шабатура Т.С.,
викладач кафедри економічної теорії і аграрної економіки
Одеського державного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Прискорення інтеграційних процесів України до ЄС спонукає удосконалення формування фінансової складової економічної безпеки вітчизняних підприємств, що виступає запорукою економічного та соціального розвитку держави. Проте в умовах панування мінливих «правил гри» та набутої в період приватизації нелегітимності щодо прав власності, українські підприємства, особливо капіталомістких галузей та інноваційної сфери, не бажають залучати довгострокові фінансові інвестиції і, тим самим, сприяти економічному зростанню країни. Тому ефективне функціонування фінансової складової як основного системоутворюючого чинника економічної безпеки підприємства, здатне усунути загрози його фінансовій діяльності, забезпечити нарощення фінансового потенціалу та гарантувати максимізацію ринкової вартості бізнесу в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти зміцнення економічної безпеки підприємства, в тому числі її складових, досліджено у наукових працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, як: Андрійчук В.Г., Ареф'єва О.В., Барановський О.І., Бланк І.О., Вечканов Г.С., Гришова І.Ю., Мунтіян В.І., Чупіс А.В. та ін. [1-8]. Проте, незважаючи на їх вагомий науковий доробок, залишаються відкритими питання вивчення шляхів забезпечення економічної безпеки у контексті їх динамічного зростання, досягнення рівноважного збалансованого функціонування фінансових потоків промислового комплексу та зменшення фінансово-економічних асиметрій у забезпеченні операційної діяльності машинобудівних підприємств, що підкреслює актуальність теми і своєчасність завдань нашого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження найсуттєвіших напрямків формування фінансової складової економічної безпеки підприємницької діяльності машинобудівних підприємств, що передбачає визначення пріоритетних фінансових інтересів підприємства, ідентифікацію загроз, що протидіють їх реалізації, та розробку механізму щодо запобігання їх подальшій появі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах посткризових економічних деформацій усвідомлення розмаїття критеріїв, факторів та загроз економічної безпеки підприємства обумовлює необхідність концептуалізації та систематизації поняття економічна безпека підприємства як економічної категорії.

Так, О.І. Барановський [3] у своїй науковій праці акцентує увагу на всеосяжності проблеми економічної безпеки, аналізує її вплив на всі галузі економіки країни та дає розгорнуте визначення, у якому акцент робиться на захищеність фінансових інтересів усіх рівнів, забезпеченість фінансовими ресурсами, збалансованість підсистем національної економіки, наявність та якість фінансових інструментів і послуг.

В.І. Мунтіян [7] у своїй монографії здійснює комплексне дослідження системи економічної безпеки, а також її складової – фінансової безпеки як провідної ланки в усьому комплексі питань і напрямків забезпечення ефективного функціонування підприємства.

Принципово важливим, на нашу думку, у монографії є вивчення проблем, що супроводжують фінансову безпеку не лише на макрорівні, а й на рівні окремого підприємства, що дає можливість проаналізувати фактори та критерії фінансової стійкості підприємства як сполучної ланки вітчизняної економіки в стратегічному вимірі. Безумовно, у рецензованих монографіях здійснити остаточний та

цілком вичерпний аналіз проблеми, що вивчається просто неможливо. Деякі положення, запропоновані авторами, потребують доповнення й корегування та можуть і повинні бути предметом наукових досліджень. Проте ці праці мають вагоме науково-теоретичне та практичне значення, тому що визначають методологічний та категоріальний апарат і окреслюють пріоритетні напрямки подальших наукових дискусій у цій сфері задля поглиблення та всебічного розуміння категорії економічної безпеки, що виступає одним із фундаментальних понять економічної науки.

Економічна безпека – це універсальна категорія, що відображає захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином.

Економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Зміст даного поняття містить у собі систему засобів, які забезпечують конкурентостійкість та економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту робітників [2].

В умовах ринкової економіки успішність розвитку підприємства багато у чому залежить від ефективності функціонування його фінансової діяльності, що обумовлює необхідність дослідження проблем забезпечення підприємства фінансовою безпекою. Фінансова безпека виступає складовою економічної безпеки, головною метою якої є досягнення найвищого рівня добробуту підприємства у поточному та перспективному періодах за умови стабілізації його фінансового розвитку в довгостроковому періоді. Забезпечення підприємства фінансовою безпекою як складової його економічної безпеки передбачає реалізацію наступних найсуттєвіших напрямків (рис.1).

Початковим напрямком формування фінансової складової економічної безпеки підприємств є визначення пріоритетних фінансових інтересів, що потребують захисту в процесі їх реалізації.

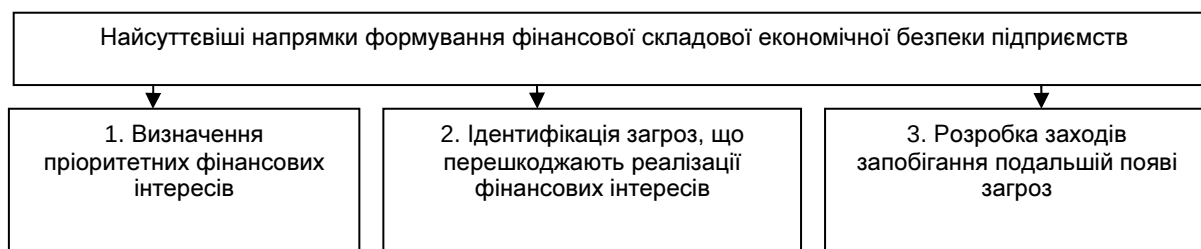


Рис.1. Напрямки формування фінансової складової економічної безпеки підприємницької діяльності підприємства

Джерело: [4]

На сьогодні в економічній літературі існує різноманітність трактувань поняття «основні фінансові інтереси підприємства», що, з одного боку, характеризують їх як орієнтир розвитку підприємства, а з другого – відображають характер економічних відносин підприємства та його потребу у стабільному та перспективному розвитку в мінливому ринковому середовищі. Розвиток сучасної економіки обумовлює необхідність використання потокових підходів до управління фінансовою діяльністю підприємств, які здатні і покликані наочно відображати рух фінансових ресурсів, будь-які зміни в їх структурі та сприяти збалансованості та ефективності процесу кругообігу. Формування фінансових потоків на рівні промислового підприємства є вихідною умовою здійснення процесу виробництва на всіх його стадіях, а також важливим етапом створення операційної та фінансової стратегії його розвитку. Важливість окресленого проблемного поля свідчить про те, що в сучасних умовах функціонування економіки України пріоритетними фінансовими інтересами промислових підприємств, зокрема, підприємств галузі машинобудування, виступають основні фінансові потреби підприємства щодо забезпечення його фінансової стійкості через зростання ринкової вартості бізнесу шляхом: ефективності формування та руху фінансових потоків, що, в свою чергу, характеризує фінансовий потенціал підприємства та розкриває призначення фінансових потоків щодо оптимізації розміщення їх в активах; синхронізації фінансових потоків у часі та за обсягами, що характеризує платоспроможність та фінансову стійкість підприємства.

Оскільки втілення намічених фінансових цілей у життя підприємства супроводжується фінансовою небезпекою, наступним найсуттєвішим етапом формування фінансової складової економічної безпеки є ідентифікація загроз, що перешкоджають їх реалізації.

Проведений аналіз літературних джерел [1-8] дає підстави для виокремлення основних сутнісних характеристик даного поняття, згідно яких загроза фінансовим інтересам підприємства: виступає передбаченим або завершеним явищем; виражає протидію фінансовому середовищу діяльності підприємства; перешкоджає реалізації фінансових інтересів власників; наносить пряму або опосередковану шкоду фінансовій діяльності; змінюється залежно від фінансового розвитку підприємства.

Аналіз фінансових потоків за сферами функціонування та за джерелами формування дає можливість виділити коло специфічних факторів, і, як наслідок, загроз, які спричиняють небезпеку фінансовій складовій економічної безпеки машинобудівних підприємств Одеської області (табл.1).

Таблиця 1

Фінансові потоки машинобудівних підприємств Одеської області за сферами функціонування, %*

Роки	Співвідношення фінансових потоків в структурі активів:		Необоротні фінансові потоки у формі:			Оборотні фінансові потоки, розміщені:	
	необоротні	оборотні	нематеріальний	матеріальний	фінансовий	у сфері виробництва	у сфері обігу
2007	45,14	54,86	0,10	69,53	30,37	25,64	74,36
2008	44,28	55,72	0,08	66,70	33,22	26,32	73,68
2009	43,62	56,38	0,10	72,92	26,98	21,98	78,02
2010	43,89	56,11	0,10	70,76	29,19	23,33	76,67
2011	44,05	55,95	0,10	71,05	28,85	23,50	76,50

*Джерело: розраховано за даними статистичних звітів підприємств

Отже, проведений аналіз фінансових потоків за сферами функціонування свідчить про наступні тенденції, що негативно впливають на ефективність їх управління в машинобудівних підприємствах Одеської області, серед яких найсуттєвішими виступають:

- поступова трансформація необоротних фінансових потоків у оборотні активи;
- в структурі фінансових активів домінуюча роль належить оборотним фінансовим потокам, проте, враховуючи галузеву приналежність, таке співвідношення необоротних та оборотних активів є нераціональним, оскільки для машинобудівних підприємств характерне переважання необоротних фінансових активів;
- незначна сума нематеріальних активів у структурі необоротних фінансових потоків, які мають позитивний вплив на вартість підприємства з одного боку, а з іншого – вирізняють його серед підприємств з аналогічним видом діяльності;
- нераціональне співвідношення фінансових потоків, розміщених у сфері виробництва та в сфері обігу, де значна перевага належить останнім, що негативно впливає на забезпечення безперервного руху процесу виробництва та реалізації продукції;
- викривлена структура фінансових потоків, розміщених в оборотних активах, що негативно позначається на виробничій та фінансовій діяльності підприємств.

Оптимальне співвідношення власних та залучених джерел формування фінансових потоків виступає одним із чинників забезпечення фінансової стійкості, а отже й економічної безпеки підприємства. Тому важливо дослідити динаміку складу та структуру джерел формування фінансових потоків машинобудівних підприємств (табл. 2).

Аналіз складу та структури джерел формування фінансових потоків дає підстави для виокремлення наступних негативних явищ: відсутність резервного капіталу в структурі власного капіталу, що призначений для покриття витрат при недостатньому рівні прибутку або отриманні збитків, виконання кредиторських зобов'язань або сплата боргів у разі ліквідації підприємства; поступове зростання частки поточних зобов'язань в структурі залучених джерел формування фінансових потоків, що порушує фінансову платоспроможність машинобудівних підприємств та свідчить про десинхронізацію фінансових потоків.

Таблиця 2

Динаміка складу та структури джерел формування фінансових потоків підприємницької діяльності машинобудівних підприємств Одеської області*

Види капіталу	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	Відхилення 2011р. від 2007р. (+;-)
1	2	3	4	5	6	7
Статутний капітал	57,5	53,0	51,7	51,8	53,5	-4,0
Додатковий капітал	44,8	44,2	48,0	46,5	47,5	2,4
Резервний капітал	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-2,7	2,5	-0,1	1,3	-1,1	1,6
Неоплачений капітал	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0
Власний капітал - всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	x
Довгострокові зобов'язання	37,5	31,2	36,5	35,0	35,7	-1,8

продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Короткострокові кредити банків	4,3	2,6	3,7	3,4	3,5	-0,8
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	2,7	1,6	2,3	2,1	2,2	-0,5
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	10,5	12,7	11,2	11,5	11,4	0,8
Поточні зобов'язання за розрахунками: - з бюджетом	4,5	3,1	3,9	3,7	3,8	-0,6
- зі страхуванням	1,6	2,0	1,9	1,9	1,8	0,1
- з оплати праці	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	0,1
Інші поточні зобов'язання	37,9	45,7	39,2	41,2	41,3	3,3
Позиковий капітал - всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	x

*Джерело: розраховано за даними статистичних звітів підприємств

Таким чином, наведене коло специфічних факторів генерує наступні загрози, які впливають на фінансову діяльність машинобудівних підприємств, знижуючи тим самим їх економічну безпеку, серед яких найгострішими виступають: зниження гнучкості підприємств; неоптимальне співвідношення власних та залучених джерел фінансових потоків; зменшення позитивного обсягу чистого фінансового потоку; зниження рівня платоспроможності та фінансової стійкості підприємств.

Необхідність функціонування фінансової складової економічної безпеки підприємства зумовлена об'єктивно наявним для підприємства завданням щодо забезпечення стабільності функціонування та досягнення основних цілей його діяльності. Успішність реалізації економічної безпеки підприємства залежить від швидкості та ефективності реагування керівництва та спеціалістів (менеджерів) на вплив можливих загроз та своєчасну ліквідацію негативних наслідків факторів екзогенного та ендогенного середовища(табл. 3).

Таблиця 3

Систематизація фінансових інструментів управління економічною безпекою підприємства

Пріоритетні фінансові інтереси підприємства	Основні внутрішні механізми забезпечення економічної безпеки підприємства
1. Ефективність формування та використання фінансових потоків 1.1. Достатній обсяг формованих фінансових потоків	1. Оптимізація розподілу чистого фінансового потоку підприємства 2. Залучення необхідного обсягу запозичених джерел формування фінансових потоків.
1.2. Зростання рівня рентабельності фінансових потоків	3. Система «взаємозв'язок витрат, об'єму реалізації та прибутку». 4. Операційний леверидж. 5. Фінансовий леверидж. 6. Мінімізація середньозваженої вартості джерел формування фінансових потоків.
2. Фінансова платоспроможність та фінансова стійкість підприємства	7. Оптимізація структури фінансових активів. 8. Оптимізація структури джерел формування фінансових потоків, 9. Збалансування вартісних потоків та їх синхронізація за часом та за обсягами. 10. Збалансування та синхронізація грошових потоків 11. Нормування середнього та мінімального залишку грошових активів

*Джерело: розроблено на основі [4]

Виходячи із економічної природи поняття економічної безпеки та основних критеріальних характеристик побудови системи фінансового інструментарію її забезпечення та оцінки, вважаємо, що процес управління економічною безпекою машинобудівних підприємств повинен базуватись на механізмі формування та ефективного розміщення фінансових потоків в активах підприємства, який є також сукупністю специфічних елементів впливу на забезпечення захисту фінансових інтересів від загроз. Тому систематизація таких елементів повинна відбуватись за основними напрямками досягнення та реалізації фінансових інтересів власників

Таким чином, запропонована систематизація фінансових інструментів управління економічною безпекою підприємств захистить реалізацію фінансових інтересів їх власників від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. Проте вона може бути розширена за умови подальшого дослідження

особливостей функціонування машинобудівних підприємств в умовах посткризового відновлення економіки.

Висновок з даного дослідження. На підставі проведених досліджень формування фінансової складової економічної безпеки підприємницької діяльності машинобудівних підприємств відмітимо наступне:

По-перше, фінансова безпека виступає фінансовою складовою економічної безпеки підприємницької діяльності, головною метою якої є досягнення найвищого рівня добробуту підприємства у поточному та перспективному періодах за умови стабілізації його фінансового розвитку в довгостроковому періоді.

По-друге, процес формування фінансової складової економічної безпеки підприємницької діяльності підприємства повинен базуватися на потоковому підході, що сприяє ефективному управлінню фінансовими ресурсами, нарощенню фінансового потенціалу та максимізації ринкової вартості підприємств.

По-третє, в сучасних ринкових умовах функціонування економіки України пріоритетними фінансовими інтересами машинобудівних підприємств виступають основні фінансові потреби щодо забезпечення фінансової стійкості через зростання ринкової вартості підприємницької діяльності шляхом ефективного управління фінансами потоками.

По-четверте, до основних загроз пріоритетним фінансовим інтересам підприємницької діяльності машинобудівних підприємств відносяться: зниження гнучкості підприємства; неоптимальне співвідношення власних та залучених джерел фінансових потоків; зменшення позитивного обсягу чистого фінансового потоку; зниження рівня платоспроможності та фінансової стійкості підприємства; розбалансованість грошових потоків; зниження ринкової вартості бізнесу.

По-п'яте, управління фінансовою складовою економічної безпеки підприємницької діяльності машинобудівних підприємств повинно здійснюватися за допомогою фінансових інструментів, що спрямовані на формування та ефективне розміщення фінансових потоків в активах підприємства.

Література

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене. / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1. – С. 101.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека / О.І. Барановський; Ін-т екон. прогнозування. – К. : Вид-во "Фенікс", 1999. – 338с.
4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью / И.А. Бланк. – К. : Изд-во "Никацентр", Эльга, 2004. – 784 с.
5. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность : учебник [для студ. ВНЗ] / Г.С. Вечканов. – СПб. : Изд-во "Питер", 2007. – 384 с.
6. Гришова І.Ю. Економічна стійкість фінансових потоків та особливості їх функціонування в АПК / І.Ю. Гришова // Інноваційна економіка. – № 1(20). – 2011. – С. 205-209.
7. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : Квіц, 1999. – 464 с.
8. Чупіс А.В. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства : монографія / [А.В. Чупіс та ін.]. – Суми: Довкілля, 2001. – 404с.

УДК 338.439 (477.84)

Качурівська Г.М.,
 к.ф.-м.н., доцент кафедри інформаційних технологій та вищої
 математики
 Судомир С.М.,
 к.е.н., доцент кафедри аграрної економіки та організації агробізнесу
 ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

ЕКОНОМІКО–МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ СПОЖИВАННЯ ВІД ВИРОБНИЦТВА ОСНОВНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ

Постановка проблеми. У системі соціально-орієнтованого ринкового господарства ринок агропродовольчої продукції займає провідне місце у визначенні продовольчої безпеки кожної держави, підвищенні конкурентоспроможності аграрного сектора і подальшому розвитку сільських територій. Для України вагомим чинником майбутнього економічного зростання є побудова повноцінного агропродовольчого ринку, який має розвиватися з урахуванням тенденцій глобалізації та лібералізації світових ринків, ідей сталого розвитку агропромислового виробництва.

Належний рівень продовольчої безпеки може вважатися доступним, якщо споживання основних продуктів харчування забезпечується на рівні раціональних норм не тільки в середньому по державі, а й в кожному з регіонів, що формує підґрунтя для розв'язання цього завдання і стосовно кожної особи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми виробництва і споживання продуктів харчування протягом тривалого періоду часу розглядаються в працях В.І. Бойка [1], Є.Б. Березюка [2], Т.Г. Дудара [3], Н.Є. Голомші [3], В.А. Ільяшенка [5], М.М. Одинцова [6], Т.П. Саблука [8], разом з тим необхідно відзначити, що питання оцінки потреб споживачів у продовольчих товарах на засадах використання статистично-поведінкового методу не дістало широкого висвітлення у наукових роботах, що зумовлює актуальність теми та вибір напряму дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – з'ясувати тісноту зв'язку між виробництвом і споживанням основних продуктів харчування в регіонах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіко-математична модель кількісно відображає причинно-наслідкові зв'язки між економічними факторами. При побудові економіко-математичних моделей потрібно, щоб: інформація була повною, достовірною, що адекватно відображає економічні процеси, які відбуваються на підприємстві; фактори повинні бути кількісно оцінені, економічно інтерпретовані й обумовлені; математичний апарат, який використовується в економіко-математичному моделюванні, повинен вирішити проблему побудови моделі і за його допомогою можна оцінити адекватність цієї моделі; при розробці економіко-математичної моделі потрібно враховувати випадковий фактор; параметри моделі повинні економічно адекватно відображати причинно-наслідковий зв'язок між факторами; економетрична модель повинна бути перевірена на адекватність шляхом використання відповідних статистичних критеріїв [4]. Для оцінки зв'язку між факторами економіко-математичної моделі використовують критерії: коефіцієнт кореляції і коефіцієнт детермінації, які відображають ступінь впливу незалежних факторів (х) на залежну змінну (у) [4].

З'ясуємо тісноту зв'язку в регіонах України між виробництвом та споживанням основних продуктів харчування в розрахунку на 1 особу.

Розглянемо динаміку коефіцієнтів кореляції між виробництвом і споживанням молока в регіонах України (табл. 1)

Використавши відповідні статистичні і розрахункові дані таблиці 1, ми встановили, що у 2010 році величина коефіцієнта кореляції між виробництвом і споживанням молока і молокопродуктів у регіонах України в розрахунку на 1 особу становила 0,14, що свідчить про відсутність взаємозв'язку, однак в 2011 р. ситуація суттєво покращилась і коефіцієнт кореляції становив 0,69.

Рівняння прямої, яке кількісно описує залежність між виробництвом і споживанням молока і молокопродуктів у 2011 р., має такий вигляд:

$$Y = 176,28 + 0,11x \quad (1)$$

Із даного рівняння випливає, що із підвищенням виробництва молока і молокопродуктів на 1 особу, на величину, рівну 1 кг, забезпечується відповідне підвищення споживання продукції на 0,11 кг.

Із даних таблиці 1 спостерігаємо, що в середньому за чотири роки відбувається недоспоживання молока та молокопродуктів на 44%. Тобто, при нормі 380 кг молока і молокопродуктів на 1 особу в рік, споживається 213 кг.

Таблиця 1

Динаміка коефіцієнтів кореляції між виробництвом і споживанням молока і молокопродуктів в розрахунку на 1 особу в регіонах України, кг

Області	2008		2009		2010		2011	
	Виробництво молока і молокопродуктів на одну особу, кг	Споживання молока і молокопродуктів на одну особу, кг	Виробництво молока і молокопродуктів на одну особу, кг	Споживання молока і молокопродуктів на одну особу, кг	Виробництво молока і молокопродуктів на одну особу, кг	Споживання молока і молокопродуктів на одну особу, кг	Виробництво молока і молокопродуктів на одну особу, кг	Споживання молока і молокопродуктів на одну особу, кг
Вінницька	504,2	219,1	508,6	220	509,3	216	515,6	210,7
Волинська	468	255,4	445,5	247,8	433,8	240,1	435,3	240,9
Дніпропетровська	112,6	187,5	106,7	182,2	101,9	178,9	103,1	170,6
Донецька	82,2	192,8	80,4	183,9	76,4	178,2	74,4	182,7
Житомирська	472,2	250,7	467	243,9	451,9	243,1	446,6	233,1
Закарпатська	316,9	248,7	309,6	242,3	314,2	236,6	311,6	242,4
Запорізька	166,4	180,6	158	176,3	145,4	176,5	138,4	178,0
Івано-Франківська	358,3	268,1	351,6	270,2	337,7	264,7	328,2	260,1
Київська	112,7	203	105,7	207,5	262,5	196,3	256,2	199,9
Кіровоградська	335,1	210,8	338,9	212,9	339,6	202,9	333,3	192,7
Луганська	136	175,5	136,1	177,5	123,9	173,6	121,7	175,2
Львівська	286,1	233,9	267,5	218,2	257,7	536,1	249,7	207,6
Миколаївська	307,4	234,1	308,3	234,8	307,6	210,5	310,8	212,2
Одеська	174	192,2	173,3	192	169,1	219,7	167,0	180
Полтавська	431,9	227,1	476,9	232,9	471,1	246,5	491,7	222,5
Рівненська	395,9	252,5	389,1	250,7	375,7	216,1	797,8	239
Сумська	381,8	212,7	387,2	220,6	371,0	237,2	363,4	210,7
Тернопільська	386,9	249,8	383,7	248,8	384,6	216,8	388,0	234,6
Харківська	175,4	206,5	173,4	219,7	169,5	186,5	173,5	217,7
Херсонська	290,5	194,4	290,9	192,3	281,1	242,1	279,1	184,6
Хмельницька	464,3	258,9	463,8	249,5	458,2	221,2	454,1	242,1
Черкаська	376,8	228	377,8	227,2	372,6	242,2	364,3	218,1
Чернівецька	362,2	255,3	344,9	249,7	340,5	251,7	330,3	243,9
Чернігівська	514,1	251,9	530,5	251,4	529,0	181	535,2	241,5
АР Крим	154,7	181,2	156,5	181,5	179,7	181	171,4	179,2
Коефіцієнт кореляції	0,78		0,77		0,14		0,69	
Коефіцієнт детермінації	0,62		0,59		0,02		0,48	
Рівняння регресії	$Y = 170,56 + 0,17x$		$Y = 172,98 + 0,16x$		$Y = 203,46 + 0,07x$		$Y = 176,28 + 0,11x$	

Джерело: власна розробка

Розглянемо динаміку коефіцієнтів кореляції між виробництвом і споживанням м'яса в регіонах України (табл. 2)

Із даних таблиці 2 спостерігаємо, що у 2008 р. величина коефіцієнта парної кореляції між виробництвом і споживанням м'яса у регіонах України в розрахунку на одну особу становила 0,15. Це свідчить, що рівень взаємозв'язку є дуже низьким, але в 2011 р ситуація дещо покращилася і коефіцієнт кореляції становив 0,38.

Рівняння прямої, яке кількісно описує залежність між виробництвом і споживанням м'яса у 2011 р. має такий вигляд:

$$Y = 46,40 + 0,05x \quad (2)$$

Це означає, що з підвищенням виробництва м'яса на одну особу, на величину, рівну 1 кг, забезпечується відповідне збільшення споживання на 5 гр. У середньому по Україні, при нормі споживанні 80 кг на 1 особу споживається 49 кг м'яса.

Таблиця 2

Динаміка коефіцієнтів кореляції між виробництвом та споживанням м'яса на одну особу в регіонах України, кг

Області	2008		2009		2010		2011	
	Виробництво м'яса на одну особу, кг	Споживання м'яса на одну особу, кг	Виробництво м'яса на одну особу, кг	Споживання м'яса на одну особу, кг	Виробництво м'яса на одну особу, кг	Споживання м'яса на одну особу, кг	Виробництво м'яса на одну особу, кг	Споживання м'яса на одну особу, кг
Вінницька	40,3	49,2	36,4	49	37,7	50,3	39,9	49,7
Волинська	82,6	49,4	85	48,4	90,6	50,2	88,8	50,3
Дніпропетровська	54,6	54,2	58,5	54,3	62,0	56,5	68,1	56,6
Донецька	21,6	59,8	21,7	57,8	23,2	59,8	26,6	60,2
Житомирська	34,3	42,6	34,3	43,8	37,5	46,1	38,4	45,8
Закарпатська	40,7	45,6	40,4	45,7	40,0	47,3	41,6	47
Запорізька	30	49,6	29,3	48,9	31,6	51,9	35,1	51,9
Івано-Франківська	46,1	40,5	44	40,5	46,3	40,5	52,2	40,2
Київська	48	66,6	45,8	64,5	112,3	67,6	123,1	63,7
Кіровоградська	42,8	49,6	39,1	46,7	45,5	53,6	45,1	48,3
Луганська	19,1	43,8	18,5	40,8	19,6	43,4	20,7	43,4
Львівська	41,4	44,7	42,1	45,4	45,1	45,9	45,9	45,4
Миколаївська	23,9	45,7	21	44,4	24,5	46,9	26,3	46,2
Одеська	20,2	43,4	18,4	40,6	19,2	44,3	19,7	44,4
Полтавська	28,9	51	29,2	48,9	33,6	52,8	33,9	52,4
Рівненська	45,4	47,1	43,3	47,5	43,3	48,2	47,6	47,9
Сумська	34,9	48,3	31,1	45,2	34,4	46,2	35,6	44,7
Тернопільська	34,8	42,9	32	42,7	34,1	45,5	35,2	45,2
Харківська	28,5	52	29,4	53,4	30,12	55,1	28,9	54,2
Херсонська	38,7	46,7	37,4	45,8	38,5	47,2	38,8	46,4
Хмельницька	33,8	40,9	31,4	41,9	36,1	44,6	37,9	43,5
Черкаська	155	50,5	195,2	51,6	253,6	53,2	258,3	53,1
Чернівецька	44	40	42,6	42	43,1	48,2	44,3	41,7
Чернігівська	40,3	47,8	35,9	43,2	36,4	46	36,1	44,2
АР Крим	58,7	53	59,2	53,1	73,8	55,4	75,7	55,1
Коефіцієнт кореляції	0.15		0.24		0,36		0,38	
Коефіцієнт детермінації	0.02		0.06		0,13		0,14	
Рівняння регресії	$Y = 46,73 + 0,03x$		$Y = 45,63 + 0,04x$		$Y = 47,54 + 0,05x$		$Y = 46,40 + 0,05x$	

Джерело: власна розробка

Розглянемо динаміку коефіцієнтів кореляції між виробництвом і споживанням яєць в регіонах України (табл. 3).

Із даних таблиці 3 спостерігаємо, що за період з 2008 по 2011р. величина коефіцієнта парної кореляції між виробництвом і споживанням яєць у регіонах України в розрахунку на одну особу становила 0,43. Це свідчить про середній ступінь взаємозв'язку між досліджуваними факторами.

Рівняння прямої, яка кількісно описує залежність між виробництвом і споживанням яєць у 2011 р. має такий вигляд:

$$Y = 289,27 + 0,04x \quad (3)$$

Це означає, що з підвищенням виробництва яєць на одну особу, на 100 шт. забезпечується відповідне збільшення споживання на 4 шт. В середньому по Україні, при нормі споживання 290 шт. на 1 особу, споживається 305 шт.

Оцінка ситуації на ринку агропродовольчих товарів включає аналіз базових умов ринку попиту і пропозиції сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки. Тому, коли йде мова про попит, то слід відрізнити «реальний» і «потенційний» попит. Реальний (фактичний попит) складається з рівня доходів населення, його купівельної спроможності та цін на ринку. Потенційний попит слід визначити

залежно від рівня нормативної потреби населення у конкретних видах продуктів та їх нормативної потреби для виробництва.

Таблиця 3

Динаміка коефіцієнтів кореляції між виробництвом та споживанням яєць в регіонах України на одну особу, кг

Області	2008		2009		2010		2011	
	Виробництво яєць на одну особу, шт.	Споживання яєць на одну особу, шт.	Виробництво яєць на одну особу, шт.	Споживання яєць на одну особу, шт.	Виробництво яєць на одну особу, шт.	Споживання яєць на одну особу, шт.	Виробництво яєць на одну особу, шт.	Споживання яєць на одну особу, шт.
Вінницька	427	269	427	284	486,2	304	520,5	320
Волинська	178	205	178	219	175,4	244	190,1	270
Дніпропетровська	267	268	267	280	299,1	298	329,5	326
Донецька	327	285	327	294	421,3	308	529,1	331
Житомирська	372	286	372	295	382,3	307	383,8	321
Закарпатська	236	255	236	264	254,1	274	262,8	275
Запорізька	326	261	326	271	410,8	290	380,8	304
Івано-Франківська	451	233	451	241	529,7	252	645,4	265
Київська	409	288	409	299	1168,4	313	1361,3	342
Кіровоградська	437	263	437	274	494,05	292	256,0	314
Луганська	317	243	317	254	368,3	284	398,1	300
Львівська	214	238	214	250	226,7	266	215,6	287
Миколаївська	322	247	322	261	484,2	283	523,9	301
Одеська	211	247	211	260	244,4	282	167,0	302
Полтавська	356	284	356	294	416,7	308	406,9	347
Рівненська	316	260	316	271	376,5	295	387,6	308
Сумська	227	263	227	272	230,7	285	299,1	304
Тернопільська	319	231	319	243	341,2	269	351,8	285
Харківська	341	235	341	250	399,6	275	475,7	298
Херсонська	399	254	399	265	401,5	284	442,7	304
Хмельницька	225	237	225	253	220,0	267	501,8	319
Черкаська	515	260	515	274	581,1	296	643,0	304
Чернівецька	397	276	397	286	451,1	298	491,0	303
Чернігівська	239	256	239	265	234,0	286	244,4	290
АР Крим	298	262	298	276	413,0	290	405,7	302
Коефіцієнт кореляції	0.40		0.42		0,49		0,42	
Коефіцієнт детермінації	0.17		0.17		0,24		0,17	
Рівняння регресії	$Y = 265,71 + 0,09x$		$Y = 237,93 + 0,09x$		$Y = 268,28 + 0,04x$		$Y = 289,27 + 0,04x$	

Джерело: власна розробка

Розглянемо залежність зв'язку між споживанням молока і молокопродуктів на одну особу на рік та виробництвом молока і молокопродуктів на одну особу на рік, питомою вагою сільського населення, величиною доходів на одну особу на рік та питомою вагою господарств населення у загальному виробництві молока по Україні використовуючи статистичні дані за 2011 р. Для розрахунку скористаємось формулою множинної регресії [4]

$$Y_{теор} = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + \dots + a_k X_k \quad (4)$$

Де, $Y_{теор}$ – розрахункове значення регресії, яке є оцінкою очікуваного значення Y при фіксованих значеннях ознак $X_1, \dots, X_k$;

a_0 – параметр, що показує усереднений вплив на результативний показник факторів, що не включені до моделі (або не виділені для дослідження);

$a_1, \dots, a_k$ – коефіцієнти регресії, кожний з яких показує на скільки одиниць зміниться Y зі зміною відповідної ознаки X на одиницю за умови, що останні ознаки не зміняться.

$X_1, \dots, X_k$ – найбільш значимі незалежні змінні.

В нашому випадку:

x_1 – виробництво молока на одну особу на рік, кг;

x_2 – питома вага сільського населення в загальній чисельності, %;

x_3 – дохід на 1 особу на рік, тис. грн.;

x_4 – питома вага господарств населення у загальному виробництві молока, %;

Y – споживання молока і молокопродуктів на одну особу на рік, кг.

Розрахунок здійснювався з використанням можливостей табличного редактора Microsoft Excel.

Отже, економетрична модель набуває вигляду:

$$Y = 90,44 + 0,4764 x_1 + 0,5724 x_2 + 0,1868 x_3 + 0,1109 x_4.$$

Одержане рівняння регресії свідчить, що зростання кожного з факторів, які увійшли в модель, позитивно впливає на рівень споживання молока і молочних продуктів у регіонах України. Таким чином, рівняння регресії показує, що із зростанням обсягів виробництва молока в регіонах України на одну особу на рік на 1 кг обсяги споживання зростають на 0,4764 кг. Підвищення питомої ваги сільського населення на 1% за інших рівних умов сприятиме збільшенню споживання молока і молочних продуктів на одну особу на 0,5724 кг; зростання доходу з розрахунку на одну особу на рік на 1 тис. грн. збільшить споживання молока і молочних продуктів на 0,1868 кг, а підвищення питомої ваги господарств населення у виробництві молока на 1% збільшить споживання на 0,1109 кг. Коефіцієнт множинної кореляції, який дорівнює 0,86, характеризує високу тісноту впливу означених факторів на результат.

Рівень споживання продуктів харчування тісно корелює з величиною доходів населення. Величину кореляції розглянемо на прикладі Тернопільської області для моделі, що характеризує зв'язок між величиною доходів населення та споживанням молока і молокопродуктів (рис. 1., рис. 2.).

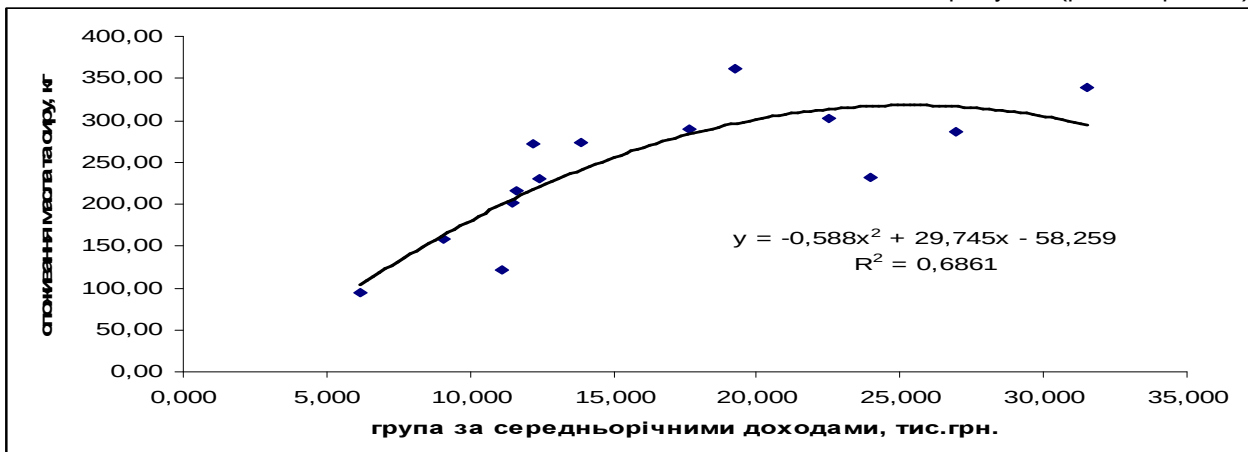


Рис 1. Залежність споживання масла та сиру у домогосподарствах Тернопільської області, 2011 р.

Джерело: власна розробка

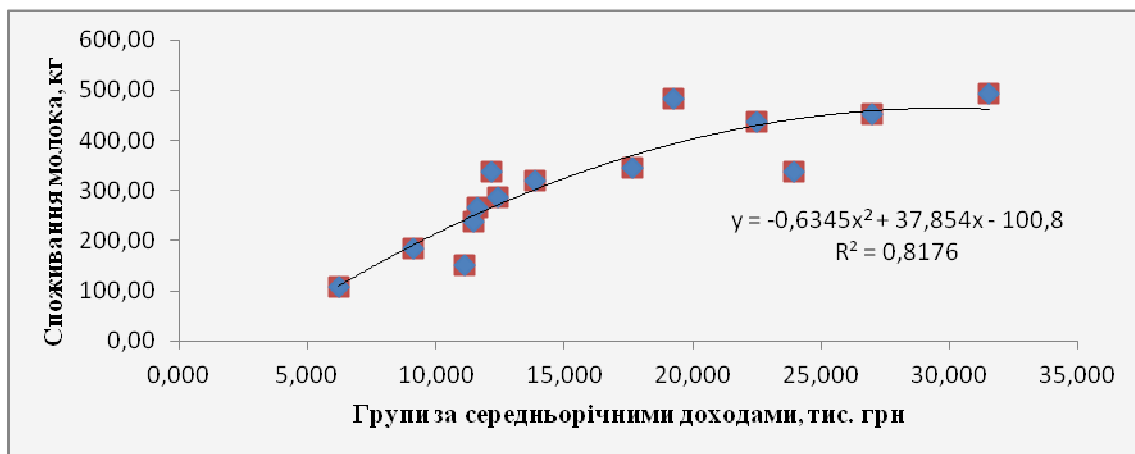


Рис. 2. Залежність споживання молока від доходів у домогосподарствах Тернопільської області, 2011 р.

Джерело: власна розробка

Коефіцієнти кореляції між доходами і споживанням молока та молокопродуктів свідчать, що між рівнем доходів та рівнем споживання молока та молокопродуктів в Тернопільській області існує зв'язок, який коливається від 0,82 по маслу та сиру до 0,9 по молоку.

Слід зазначити, що спостерігаються значні відмінності в обсягах і структурі харчування міських і сільських мешканців [7], що можна пояснити наявністю тісного кореляційного зв'язку між обсягами виробництва в особистому підсобному господарстві та споживанням таких продуктів харчування як м'ясо (коефіцієнт кореляції $r = 0,85$), молоко ($r = 0,95$), картопля ($r = 0,93$), яйця ($r = 0,9$), овочі та баштанні ($r = 0,93$).

Висновки з даного дослідження. Таким чином зазначимо, що на рівень споживання продуктів харчування населенням країни в сучасних умовах розвитку галузей рослинництва та тваринництва вагомо впливає виробництво. Тому, під час розробки програм розвитку сільського господарства на регіональному рівні потрібно враховувати фактичний стан функціонування галузі рослинництва та тваринництва, а також потенціал зростання виробництва як одного із ключових факторів підвищення рівня споживання основних продуктів харчування населенням України.

Література

1. Бойко В.І. Формування продовольчих ресурсів України регіональний аспект / В.І. Бойко, О.А.Козак // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С. 37–40.
2. Березюк Є.Б. Формування експортного агропродовольчого потенціалу регіону / Є.Б. Березюк // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 123–126.
3. Дудар Т.Г. Перспективи розвитку регіонального ринку молока і молокопродуктів / Т.Г. Дудар, Н.Є Голомша // Економіка АПК. – 2002. – № 9. – С. 126–132.
4. Загальна теорія статистики : підручник / Ткач Є.І. Жибаєв М.М., Рапіцький Т.І., Німко В.Р. – 2 – ге вид. перероб. і доп. – Тернопіль: Видавництво «Лідер», 2007 – 440 с.
5. Ільяшенко В.А. Напрями державного регулювання продовольчого ринку / В.А. Ільяшенко // Економіка та держава. – 2007. – № 11. – С. 76–78.
6. Одинцов М.М. Прогнозування попиту і споживання продуктів харчування як чинник сталого розвитку продовольчого ринку регіону / М.М. Одинцов // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 145 -149.
7. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3-13.
8. Саблук П.Т. Продовольча безпека України / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І.Власов // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 3-7.

УДК 338.439.02(477)

Власенко І.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри організації агробізнесу
Козяр Н.О.
Вінницький національний аграрний університет

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. На межі двох тисячоліть особливо актуальними стають питання стосовно здатності людства покінути з голодом і недоїданням, можливостей забезпечення себе продовольством. Надійність забезпечення продовольчої безпеки полягає як у достатньому самозабезпеченні продуктами харчування, так і в наявності коштів для їх імпорту в необхідних обсягах за умов мінімальної потенційної вразливості продовольчого забезпечення населення у разі виникнення ускладнень з імпортом продовольства (відсутність валюти, зростання цін, ембарго тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема продовольчої безпеки у світі привертає значну увагу багатьох дослідників. Проте, найбільше вона відображена у працях таких науковців як: В.Я. Амбросов, В.І. Власов, А.Б. Гайдуцький, І.І. Лукінов, П.Т. Саблук, Б.І. Пасхавер, Е.М. Ковальов. Однак, дослідження основних питань продовольчої безпеки у контексті глобалізації не можна назвати вичерпними.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити сучасний стан продовольчої безпеки та визначити основні шляхи і способи її запобігання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «національна безпека» охоплює широке

коло проблемних завдань, які зумовлені ризиками і невизначеністю у різних сферах діяльності. Національна безпека будь-якої держави базується на економічній безпеці, однією з найважливіших складових якої є продовольча безпека. Завдяки їй досягається сталий соціально-економічний розвиток суспільства, його демографічне відтворення.

Система національної продовольчої безпеки базується на таких принципах: самозабезпеченість, незалежність, доступність, якість. Ці характеристики треба враховувати під час формування державної політики щодо продовольчої безпеки, а також мають забезпечувати такі її напрями: ефективний розвиток агропромислового комплексу, зовнішньоекономічна діяльність у сфері АПК, формування доходів населення, гарантування збалансованого і якісного споживання (рис. 1).



Рис. 1. Основні складові формування державної політики продовольчого забезпечення
Джерело: [1, с.190]

У грудні 1974 р. Генеральна Асамблея ООН на основі пропозицій Продовольчої і сільськогосподарської організації (ФАО) ухвалила резолюцію «Міжнародні зобов'язання по забезпеченню продовольчої безпеки у світі». Згідно з резолюцією, світова продовольча безпека – це утримання стабільності на ринках продовольчих товарів за доступності базових продуктів харчування для всіх країн світу [2, с.73].

Продовольча безпека держави гарантується сукупністю економічних і соціальних умов, які забезпечують розвиток не тільки сільського господарства і продовольчого комплексу, але і стабільність усієї економіки. Відповідно до цього, вона передбачає реалізацію таких заходів:

- проведення ефективної аграрної політики, створення економічних передумов забезпечення стабільних способів господарювання;
- досягнення раціональної зайнятості населення, соціальна політика, спрямована на подолання бідності та нерівності за доступу до основних продуктів харчування;
- впровадження комплексних стратегій розвитку аграрного сектору економіки з метою нарощення виробництва продуктів харчування та підвищення його ефективності;
- поставки продовольства для задоволення потреб населення, гарантія безпеки продуктів харчування;
- здійснення активної зовнішньоекономічної діяльності, оптимізація експортно-імпортних поставок;
- удосконалення механізму реагування за надзвичайних ситуацій на продовольчому ринку [3, с. 24].

Отже, продовольча безпека – це такий стан економіки держави, при якому гарантується стабільне забезпечення переробної промисловості сільськогосподарською сировиною, населення – достатньою кількістю безпечних і повноцінних продуктів харчування, а також відносна незалежність від імпорту сировини і продовольства.

За своїм економічним змістом продовольча безпека охоплює три основні складові умови її досягнення, зокрема:

1. Фізичну доступність продовольства, тобто наявність продуктів харчування на всій території країни за будь-якої потреби і в необхідному асортименті.
2. Економічну доступність продовольства, за якого рівень доходів населення дає змогу купляти продукти харчування, незалежно від соціального статусу і місця проживання.

3. Безпеку харчування, яку розглядають як можливість запобігання виробництву, реалізації і споживанню неякісних продуктів харчування, які шкодять здоров'ю населення [4, с. 280].

Якщо вести мову про Україну, то за рівнем забезпеченості сільськогосподарськими угіддями (0,9 га на одного мешканця), Україна серед Європейських країн поступається лише Республіці Білорусь – 0,96 га на одну особу, а за забезпеченістю ріллею (0,7 га на одну особу) випереджає всі країни Європи. Серед країн світу за цим показником Україна поступається лише Канаді – 1,43 га та Росії – 0,85 га ріллі на одну особу. При цьому, основний фонд орних земель України формують чорноземи (62%), що свідчить про високий потенціал, який має країна у виробництві сільськогосподарської продукції.

За рівнем виробництва основних видів сільськогосподарської продукції Україна перебуває на провідних позиціях в світі і практично за всіма позиціями має 100 % самозабезпеченості. Виняток становлять окремі види продукції, за якими рівень забезпеченості дещо нижчий: плоди, ягоди й виноград – 73,7 %, м'ясо та м'ясопродукти – 86,1 %.

Однак, необхідно відзначити, що Україна за останні 20 років не тільки не примножила досягнутих успіхів в аграрному секторі, а навпаки, втратила деякі з них. Відсутність дієвих механізмів державного регулювання, обмеженість джерел фінансування привели до зниження обсягів виробництва у галузі.

Аналіз статистичних даних свідчить, що фактичне споживання низки найважливіших видів продовольства на душу населення в країні, хоча й збільшується в останні роки, однак значно нижче рекомендованих Інститутом харчування Міністерства охорони здоров'я (МОЗ) України [5, с. 82].

Так, дані табл. 1 свідчать, що у 2011 році в Україні, як і в попередні роки, зберігається відставання фактичного споживання від раціональної норми: молока і молокопродуктів – на 46 відсотків, плодів, ягід і винограду – на 42 відсотки, м'яса і м'ясопродуктів – на 36 відсотків, риби та рибопродуктів – на 33 відсотки.

Але по більшості основних видів продовольства фактичне споживання знаходилося вище раціональних норм. Найбільше зросло порівняно з попереднім роком споживання населенням: овоче-баштанної продукції (на 13,4 відсотка), яке досягло свого раціонального рівня. В основному, це пов'язано із високим минулорічним врожаєм цих культур (зібрано 10,6 млн. тонн, що на 19 відсотків вище проти 2010 року); яєць та яйцепродуктів (на 6,9%).

Таке перевищення є свідченням незбалансованості харчування населення, яке намагається забезпечити власні потреби за рахунок економічно доступніших продуктів.

Таблиця 1

Розрахунок індикатора достатності споживання продуктів харчування

(на особу на рік, кілограмів)

Продукт харчування	Раціональна норма (розрахунки МОЗ України)	Фактичне споживання у 2011 році (дані Держстату)	Індикатор достатності споживання	Довідково: фактичне споживання у 2010 році (дані Держстату)
Хліб і хлібопродукти (у перерахунку на борошно)	101,0	110,4	1,09	111,3
М'ясо і м'ясопродукти	80,0	51,2	0,64	52,0
Молоко і молокопродукти	380,0	204,9	0,54	206,4
Риба і рибопродукти	20,0	13,4	0,67	14,5
Яйця (шт.)	290	310	1,07	290
Овочі та баштанні	161,0	162,8	1,01	143,5
Плоди, ягоди та виноград	90,0	52,6	0,58	48,0
Картопля	124,0	139,3	1,12	128,9
Цукор	38,0	38,5	1,01	37,1
Олія рослинна всіх видів	13,0	13,7	1,05	14,8

Джерело: [6, с.75]

До негативних моментів минулого року можна віднести:

- зменшення середньодушового споживання населенням молока і молокопродуктів з 206,4 кг у 2010 році до 204,9 кг у 2011 році, яке відбулося на фоні довготривалого скорочення поголів'я корів у всіх категоріях господарств;

- погіршення показника споживання населенням риби та рибопродуктів до 13,4 кг на особу (на 7,6 відсотка менше порівняно з 2010 роком) внаслідок скорочення вилову риби та добування інших водних живих ресурсів у внутрішніх водоймах на 3,4 відсотка та імпорту – на 14,2 відсотка.

Також, згідно з статистичними даними у 2011 році відбулося покращення більшості індикаторів, що характеризують стан продовольчої безпеки України:

- зросла до 2951 ккал середньодобова калорійність раціону населення країни, що на 18 відсотків

перевищує граничний критерій та на 0,6 відсотка більше проти 2010 року;

- поліпшився рівень доступності продуктів харчування для населення країни: витрати на харчування становили 53,1 відсотка від сукупних витрат домогосподарств проти 53,4 відсотка у попередньому році;

- забезпечено формування державного інтервенційного фонду продовольчого зерна на рівні 1,55 млн. тонн, що відповідає положенням Закону України "Про державну підтримку сільського господарства України" та перевищує встановлений граничний критерій;

- задоволення потреб населення у продовольстві, у межах його купівельної спроможності, здійснювалося по переважній більшості продовольчих груп за рахунок продукції вітчизняного виробництва [6, с. 75].

Узагальнення викладених даних доводить до висновку про актуальність проблем продовольчої безпеки в Україні на сучасному етапі та необхідність досягнення не лише економічної доступності продовольства, але й вирішення проблем із забезпечення населення високоякісними продуктами харчування.

Висновки з даного дослідження. Отже, вирішення проблем продовольчого забезпечення, на нашу думку, доцільно здійснювати за визначеною послідовністю етапів:

1 етап: досягнення рівня виробництва, необхідного для повного забезпечення населення продуктами харчування. На цьому етапі доцільно сформулювати аграрну стратегію, провести реформування агропромислових формувань, а також розробити необхідну нормативно-правову базу.

2 етап: забезпечення стійкого і стабільного розвитку агропромислового комплексу за рахунок власного виробництва, необхідного для забезпечення збалансованості внутрішнього ринку.

3 етап: створення умов для більшого розвитку сільського господарства, як галузі економіки, конкурентоспроможність якої є головною рушійною силою зміцнення стратегічних позицій на внутрішньому та світовому аграрних ринках.

4 етап: інноваційний розвиток аграрного сектору економіки, який забезпечував би виробництво органічної сільськогосподарської продукції з використанням ефективних і найновіших технологій.

Література

1. Продовольча безпека України / Н.Р. Джурик, С.В. Майкова, Н.Я. Сусол, М.П. Ковальчук, В.В. Гаврилишин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип.. 21.4. – С. 189-195.
2. Бенсалах-Алауи А. Всесвітня продовольча безпека / А. Бенсалах-Алауи. – Париж. – 1989. – С. 73-75.
3. Ильина З.М. Продовольственная безопасность: тенденции и перспективы / З.М. Ильина // Беларуская Думка. – 2009. – № 3. – С. 22-31.
4. Урба С.І. Продовольча безпека в умовах глобалізації / С.І. Урба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип.. 20.12. – С. 279-284.
5. Олійник В.О. Сучасний стан та механізм реалізації державної продовольчої політики України / В.О. Олійник // Державне будівництво. – Харківський регіональний інститут державного управління НАДУ при Президентові України. – 2012. – № 1. – С. 55-83.
6. Мерхо О. Шляхи ринкового підвищення продовольчої безпеки України / О. Мерхо, В.В. Колесник // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2011. – № 7 (1). – С. 73-78.
7. Новий тлумачний словник української мови. – К. : Аконті, 1999. – 296 с.
8. Хорунжий М.Й. Продовольча безпека: соціально-економічна суть, стан і показники / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2003. – №6. – С. 146-152.

УДК 338.24.01

Калашник Т.Є.,
ст. викладач кафедри політичної економії
Пивавар І.В.,
ст. викладач кафедри політичної економії
Харківський національний економічний університет

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Економічна система держави як матеріальна основа національної безпеки, складається із сотень тисяч господарюючих суб'єктів. Успішне та ефективне вирішення завдань, що стоять перед економікою держави, значною мірою залежить від результативної діяльності підприємств усіх форм власності. Якщо національна економіка спирається на потужну виробничу базу, високорозвинені виробничі структури, які спроможні успішно добиватися поставлених ринкових цілей, то і вся сукупність економічних потреб суспільства буде задовольнятися своєчасно та у повному обсязі. Держава формує для суспільства економічну безпеку на національному рівні. Вона повинна створити механізм, який буде повністю захищати від небезпечних зовнішніх та внутрішніх факторів. При цьому, зовнішня небезпека є тільки віддзеркаленням небезпеки внутрішньої, як наслідок неорганізованості економічного ладу суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана проблема завжди була пріоритетною у полі дослідження вчених-економістів, політиків, менеджерів, юристів, таких як: Дідович І.І., Фабій І.Я., Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М., Геєць В.М., Судакова О.М. [1-5] та інші. Однак у більшості наукових досліджень мало уваги приділено аналізу стану економічної безпеки України на сучасному етапі. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак, зумовило вибір напряму дослідження у науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану, наявних проблем та можливих шляхів забезпечення економічної безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У методиці розрахунку рівня економічної безпеки України визначено, що економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави [2].

Актуальність дослідження стану економічної безпеки небезпеки виникла у зв'язку з загостренням проблеми економічної небезпеки після кризи й розпаду радянської системи.

Безпека має різні форми прояву, тому слід досліджувати її комплексно. Але різні форми безпеки можуть бути предметом дослідження різних наук. Наприклад, військову безпеку досліджують військові науки. Економічну безпеку як форму прояву безпеки як такої, досліджують економічні науки. Саме така форма безпеки є предметом нашого дослідження. До того ж, рівнем дослідження є національна економіка [8].

Економічна безпека – це такий рівень захищеності національної економіки, який забезпечує збереження цілісності, економічної і політичної незалежності країни, створення умов її соціально-економічного зростання й розвитку підприємств, а також забезпечує реалізацію дійних потреб громадян відповідно стану розвитку економіки країни [1].

Також важливим є питання визначення сутності економічної безпеки, проте не менш важливим є з'ясування того, як відбувається оцінювання такого складного явища сучасної економіки будь-якої держави світу.

Економічна безпека – явище багатогранне. Вона визначається багатьма чинниками (внутрішніми й зовнішніми), має власні складові і критерії відповідності. Очевидно, що останні мають бути пов'язаними зі сталим розвитком країни й підвищенням рівня задоволення потреб громадян до абсолютних її показників, але це потребує окремого дослідження й аргументації. Дослідження методологічного аспекту економічної безпеки

доводить, що в умовах ринкових відносин загострюється питання запобігання економічної небезпеки країни. А відтак, забезпечення економічної безпеки стає одним із стратегічних завдань економічної політики держави. Економічна безпека як категорія економічної науки відбиває складну систему економічних відносин на різних рівнях суспільного виробництва. Вона передбачає аналіз економічного стану підприємств, галузей, регіонів і країни в цілому, тобто її слід розглядати у сукупності галузево-територіальних відносин. Критеріями економічної безпеки будь-якого макро- і мікроекономічного суб'єкту є збереження цілісності, економічної і політичної незалежності країни, створення умов її соціально-економічного зростання й розвитку підприємств, а також стабільного життя людей і їх добробуту.

Зрушення, що відбулися за цей час в Україні, торкнулися практично всіх сфер суспільного життя. Розбудова, самозбереження і прогресивний розвиток України як суверенної держави є неможливим без здійснення цілеспрямованої політики щодо захисту її національних інтересів, забезпечення національної безпеки. Тому одночасно з формуванням інститутів державності розпочався активний процес теоретичного осмислення і наукового опрацювання національної безпеки як явища сучасного державно-політичного життя, підготовки і прийняття відповідних рішень і документів у цій сфері. Економічна безпека країни, будучи однією з домінантно-визначальних складових підсистем національної безпеки суверенної країни водночас являє собою систему, яка акумулює у своїй місткій дефініції і включає такі важливі її складові як фінансова, енергетична, інноваційно-технологічна, продовольча, соціальна, трудоворесурсна та зовнішньоекономічна безпека держави. Водночас, економічна безпека нерозривно пов'язана також з політичною, інформаційною, військово-політичною безпеками через відповідні інструменти та важелі дієвого впливу. Сфера забезпечення національних інтересів держави наряду з традиційно пріоритетними прагненнями до територіальної цілісності та недоторканості кордонів усе частіше включає і економічні інтереси. Причому, країна, яка в технічному та економічному відношенні є відсталішою, значно більше приваблює зовнішнього відвертого ворога чи зазіхальника-експансiонера, ніж заможна, економічно та технологічно розвинена. Тому, за оцінками фахівців-експертів, в числі важливіших сфер національної безпеки, економічна безпека посідає перше місце.

Неспівпадіння національних економічних інтересів, що трансформуються у цілі державної політики безпеки, в тому числі і економічної безпеки, стають причиною зовнішніх та внутрішніх конфліктів, різких протиріч, створюючи загрози економічній безпеці, до яких, за визначенням дослідників, зокрема відносяться: спад виробництва, недонавантаження виробничих потужностей, зношеність основних фондів, деградація наукоємних виробництв, що призводить до посилення економічної залежності від зарубіжних країн; низька конкурентоспроможність національної економіки, викликана відсталістю технологічної бази більшості галузей, високою енергоємністю, низькою якістю продукції та високими витратами виробництва; зниження інвестиційної активності; набуття монопольного становища окремими виробниками або великим колом великих фірм у виробництві життєво необхідних товарів; погіршення стану платіжно-грошової системи, концентрація основної грошової маси на посередницьких операціях і короткострокових формах кредитування; дефіцит паливно-енергетичних ресурсів; стагнація аграрного сектора, зниження якості харчування населення; економічна злочинність (незаконна торгівля енергоносіями, мінеральними ресурсами, посадові злочини, корупція, хабарництво, рекет, порушення правил ведення валютних операцій, ухилення від сплати податків тощо); залежність стабільного постачання енергоносіїв від політичних рішень держави-постачальника; значне зменшення витрат на наукову та інноваційну діяльність, включаючи кошти держбюджету, зниження якості досліджень на стратегічно важливих наукових напрямках, скорочення числа науково-технічних кадрів, в тому числі й найбільш кваліфікованих, котрі переходять у сферу бізнесу або покидають Україну, скорочення фахівців, які займаються фундаментальними дослідженнями, що призводить до розвалу науково-технічного потенціалу країни; набуття економічною кризою в Україні затяжного характеру, відсутність помітного прогресу в структурній перебудові економіки, побудові цивілізованих ринкових відносин. При аналізі економічної безпеки в Україні, передбачається виділення трьох основних чинників: економічна незалежність, яка передбачає, перш за все, самостійність у формуванні економічної політики, здійснення державного контролю над національними ресурсами і державним регулюванням економіки та можливість використання національних конкурентних переваг для забезпечення рівноправної участі у міжнародному поділі праці; стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає забезпечення міцності і надійності всіх елементів економічної системи, захист всіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності та стримання дестабілізуючих факторів; здатність до саморозвитку і прогресу, тобто можливість вибору власної моделі розвитку та здатність самостійно реалізувати і захищати національні економічні інтереси, а також здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інноваційно-інвестиційну політику, розвивати інтелектуальний і духовний потенціал країни. Перші роки існування української держави позначені руйнуванням значного економічного потенціалу, що дістався їй у спадок. Як наслідок, економічний потенціал України, котрий є матеріальною основою національної безпеки, сьогодні надто ослаблений. Україна як незалежна держава існує у взаємопов'язаному та взаємозалежному світі, де все яскравіше проявляється домінанта міжнародного співробітництва, інтеграції господарської діяльності, економічної та соціальної політики. Тому сьогодні перед Україною постала проблема, що полягає у певному протиріччі між необхідністю інтегруватися до світової економіки, з одного боку, та забезпеченням внутрішньої економічної інтеграції, захистом свого внутрішнього ринку, власного товаровиробника і національних інтересів, з іншого. Таким чином, лише створення власної системи економічної безпеки дасть можливість уникнути можливих руйнівних наслідків швидкого відкривання національної економіки, забезпечити її конкурентоспроможність, захистити вітчизняного товаровиробника й ефективно взаємодіяти з міжнародними фінансовими та економічними структурами.

Наступний чинник дестабілізації, що спричиняє виникнення і розвиток кризових ситуацій та викликає загрозу економічній безпеці, є тіньова економічна діяльність в Україні. Держава, щоб

компенсувати втрати податкових надходжень посилює податковий тиск на прибуткові підприємства. Не всі вони витримують цей тиск і, потрапляючи у важке фінансове становище, переходять до тіньового сектора економіки або всіляко ухиляються від сплати податків. Тіньова економіка – це не є щось нове для України, і не результат ринкових реформ, її обсяг виробництва, на який не сплачуються податки, за оцінками, становить близько 60% загального обсягу виробництва в Україні. У промисловості ця частка значно вища, зокрема, серед малих та середніх підприємств, де окремі з них повністю ховаються "у тіні". За даними Міжнародної фінансової корпорації (ІФС), обсяг продаж, який був прихований від оподаткування в Україні становить в середньому 15,8%. Діяльність тіньової економіки стає серйозною загрозою для зростання промисловості. Малі підприємства зацікавлені, щоб і надалі залишатися в категорії малих і це стримує економічне зростання. Серйозні інвестори мають сумніви щодо входження до тих секторів, де переважає тіньова діяльність, оскільки відомо, що їм доведеться мати справу з нечесною конкуренцією з боку тих, хто не платить податків, або йти на чисельні ризики. Домінування тіньової економічної діяльності в Україні може бути основною причиною тривалого економічного спаду. У сучасних умовах не можна ставити мету щодо заборони або повного контролю тіньового сектора, бо це може зруйнувати виробництво, яке сьогодні забезпечує базовий життєвий рівень для мільйонів українців. Метою має бути впровадження такої політики, яка сприяла б переходу цієї діяльності в офіційну економіку, де сплачуються податки та де ця діяльність може відкрито зростати під захистом закону. Україні необхідно швидко перейти від тіньової економіки до офіційної. У зв'язку з тим, що тіньова діяльність породжена зарегульованістю економіки і є можливість уникнути відповідальності, необхідно розробити заходи на дерегулювання економіки та створення дієвого механізму відповідальності за порушення законодавства. Наступним важливим чинником, що послаблює економічну безпеку України, є руйнування виробничо-технічного потенціалу та неефективне використання наявних економічних ресурсів. За останні роки соціально-економічна ситуація в Україні докорінно змінила життя населення. Перебудова економічних відносин в умовах спаду виробництва, інфляції призвела до різкого зниження рівня життя населення, зменшення його платоспроможності, розшарування суспільства за рівнем доходів, зростання безробіття. Поява ознак макроекономічної стабілізації та зростання економіки України, що мали сприяти поступовому поліпшенню рівня й умов життя населення країни, не призвели до істотних змін. Це зумовлює потребу в комплексній програмі дій, яка б ув'язала макроекономіку з добробутом конкретної людини. Основи такої політики передбачено Указом Президента України "Про стратегію подолання бідності". Нині соціальна політика поки що не розглядається як важлива складова стратегії забезпечення стійкості економічного зростання. Її потенціал не враховується у разі визначення чинників відтворення виробництва, стабілізації фінансової системи, розвитку фондового й фінансового ринків, залучення потужного інвестиційного ресурсу. Відбувається також різка поляризація населення України за рівнем доходів. Так, нині 10% населення концентрують 40% доходів усього населення країни. Нажаль, незважаючи на зростання середньомісячної заробітної плати, порівняно з аналогічним періодом минулого року, вона в Україні залишається нижчою від визначеного законодавством прожиткового мінімуму. Це в свою чергу призводить до значного відпливу з виробництва кваліфікованих та досвідчених кадрів за кордон [3].

Одним з ключових питань при розгляді забезпечення економічної безпеки полягає у розвитку сільського господарства. Водночас необхідно, з точки зору національних інтересів, зазначити, що існуюча експансія інших країн щодо «захоплення» українських земель і організація ними сільськогосподарської діяльності в інтересах своїх країн може перешкоджати поглибленню переробки, адже суб'єктам, що реально зацікавлені до земельних угідь України, вигідніше буде експортувати сировину. В чому ми маємо численні підтвердження на прикладах експортування насіння соняшнику, рапсу та й тих же зернових, а не готової продукції. За всі роки незалежності в державі проводилася політика «замовчування» та ігнорування потреб наукового розвитку. Фінансування науки скоротилося у понад 15 разів і нині перебуває на критично низькому рівні. Повністю втрачені цілі наукові школи, перспективні наукові напрями, хоча слід усвідомити, що саме рівень національної науки і технологій у сучасному світі визначає конкурентоздатність держави на світовій арені, її національну економічну безпеку [4].

Рівень економічної безпеки в кожному конкретний період залежить від стану характеристик функціонування й розвитку економічної системи. Такий стан оцінюється у якісному та кількісному визначеннях. Кількісна оцінка потребує використання певних критеріїв стану. Основою такої критеріальної оцінки може слугувати відстеження стану ресурсного потенціалу економіки, можливостей його розвитку й рівня ефективності використання [7].

Основне завдання держави в контексті забезпечення економічної безпеки є створення такого економічного, політичного та правового середовища й інституційної інфраструктури, які б стимулювали найбільш життєздатні підприємства, інвестиційні процеси, виробництво перспективних конкурентоспроможних товарів. Цей процес має супроводжуватися реалізацією низки заходів, серед яких найактуальнішими виступають наступні: діагностика галузевої конкурентоспроможності, створення умов для входження до світової господарської системи; вибір пріоритетних сфер, галузей, комплексів, які в змозі забезпечити вихід на світові ринки; розробка програм та механізмів їх реалізації відповідно

до обраних пріоритетів; забезпечення активної участі в реалізації програм держави та інших суб'єктів господарської діяльності.

З метою вдосконалення економічної політики, яка сприяло б зміцненню економічної безпеки України, вважаємо за доцільне активізувати заходи: прийняття законів "Про порядок перевірок діяльності суб'єктів господарювання" та "Про систему державної реєстрації суб'єктів господарської діяльності"; розробка проекту закону щодо адміністративної відповідальності підприємців за подання недостовірних відомостей; легалізація тіньового капіталу шляхом зниження податкового тиску; запровадження міжвідомчої інформаційної системи обміну даними щодо реєстрації підприємств і організацій України, суб'єктів підприємницької діяльності та її видів; посилення адміністративної відповідальності посадових осіб; декларація доходів усіх громадян України; кримінальна відповідальність за "тіньову" економічну діяльність тощо; здійснення гармонізації системи стандартів у суворій відповідності до вимог технологічної, екологічної безпеки та безпеки життєдіяльності, а також з урахуванням технологічної та економічної доцільності [6].

Також зростає необхідність впровадження комплексу заходів, спрямованих на усунення недоліків в управлінні грошовою сферою і забезпечення протидії і тінзації та криміналізації грошового обігу. Потребує нагального розв'язання проблема недостатності грошової маси в легальному обороті з одночасним її скороченням у тіньовому обігу.

Актуальним завданням подальшого розвитку грошового обігу в Україні залишається необхідність подолання його доларизації. Це стане можливим лише завдяки набуттю національної грошовою одиницею – гривнею – властивостей бути не лише високоліквідним засобом платежу, а й надійним засобом заощадження грошей та їх захисту від знецінення [4].

Недостатня увага приділяється проблемі енергозбереження. При цьому, ніби забувається, що заходи з налагодження енергопостачання втрачають сенс, якщо енергія використовуватиметься неефективно. Досі не запроваджено механізм економічного стимулювання ощадливого споживання енергоресурсів. Не налагоджено комплексної ув'язки заходів з енергозбереження і зусиль щодо подолання тіньової економіки та економічної злочинності. Основними напрямками впорядкування паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) повинні бути: диверсифікація джерел постачання енергоносіїв; стимулювання енергозбереження в країні. В цьому контексті найактуальнішим питанням є створення відповідних нормативно-правових засад, які б підштовхували як підприємства, так і населення до раціонального використання енергоресурсів; впорядкування роботи енергоринку. Він має працювати на ринкових засадах і загально визначених принципах конкуренції. Закладення відповідних механізмів роботи цього ринку на сьогодні відноситься до складу основних завдань як уряду, так і Верховної Ради України; розробка стратегії розвитку ПЕК на перспективний період. Загалом, вирішення екологічних питань повинно стати суттєвим чинником активізації і модернізації виробництва [5].

Досвід останніх років доводить необхідність координації дій під час системного розв'язання проблем техногенної і природної безпеки. Основними заходами їх забезпечення є: запобігання виникненню надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру шляхом створення умов для ефективної діяльності систем життєзабезпечення населення в надзвичайних ситуаціях; розроблення комплексної схеми інженерно-технічного захисту територій та об'єктів; удосконалення системи взаємодії органів виконавчої влади та місцевого самоврядування всіх рівнів з питань запобігання та реагування на надзвичайні ситуації; удосконалення та створення нових телекомунікаційних мереж і систем зв'язку та оповіщення про виникнення ситуацій; впровадження системи державного регулювання та розвитку економічних важелів управління у сфері запобігання і реагування на надзвичайні ситуації шляхом удосконалення нормативно-правових та економічних механізмів запобігання їх виникненню та підвищення рівня захищеності об'єктів підвищеної небезпеки, обґрунтування допустимого для населення ризику виникнення надзвичайних ситуацій, пов'язаного з об'єктами підвищеної небезпеки; розвиток еколого-кризової медицини катастроф; суцільна паспортизація екологічно небезпечних підприємств, техногенне районування території України та оздоровлення екологічно-кризових районів; впровадження замкнених та маловідходних технологічних процесів, підвищення частки використання вторинних ресурсів, рівня утилізації відходів; підвищення культури землеробства, впровадження нових технологій з так званими нульовими циклами обробки ґрунтів.

Також у рамках заходів для забезпечення економічної безпеки України слід приділити неабияку увагу розвитку науки. У ході реалізації заходів з удосконалення функціонування науково-технологічної сфери України з метою створення конкурентоспроможної продукції на основі застосування сучасних технологій видається доцільним:

- здійснити структурну і технологічну модернізацію науково-технічного потенціалу, привести тематичний фронт НДДКР у відповідність до потреб виробничої сфери;
- забезпечити на законодавчому рівні сприятливі умови для різних форм інтеграції науки і виробництва, використовуючи для цього політику бюджетного, кредитно-фінансового, податкового та митного сприяння розвитку інноваційних процесів, практику утворення в Україні технологічних парків, нормативно-правові механізми введення об'єктів інтелектуальної власності до господарського обігу;

- створити інформаційно-аналітичну систему моніторингу науково-технічної діяльності в Україні.

Таким чином, з точки зору економічної безпеки і захисту національної безпеки України, передусім, необхідне спрямування основних зусиль на вирішення проблем, пов'язаних із здійсненням структурної перебудови вітчизняної економіки, істотного зменшення енерго- і ресурсомісткості ВВП та випуску наукоємної конкурентоздатної продукції, забезпечення альтернативності джерел надходження енергоносіїв та ефективної диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків.

Висновки з даного дослідження. Економічна безпека – це стан економічної захищеності соціуму від реальних та потенціальних внутрішніх та зовнішніх загроз, який забезпечує баланс інтересів, розвиток і задоволення життєво важливих потреб громадян України. Постановка і вирішення проблеми економічної безпеки, центральним елементом котрої є інтереси громадян, носить більш складний характер, що відображається у сучасній науковій літературі. Її сутність має відмінності не тільки за рівнем приватної категорії, а також і по типу об'єкта у рамках приватної категорії, що має бути покладено в основу подальшої розробки установок механізму забезпечення і оцінки економічної безпеки України. Основні напрямки роботи з забезпечення економічної безпеки України є покращення роботи фінансового сектору та грошово-кредитних відносин в Україні у сучасних умовах глобалізації та інтеграції, а також реформування аграрного та промислового секторів, забезпечення належного рівня екологічної захищеності та розвиток науки, тому що економічна безпека є сегментом у великому ланцюгу національної економічної безпеки, тому подальше належне функціонування економіки не можливо буде здійснювати без реформ у інших сферах господарства та соціальної сфери.

Завдяки вищеописаним заходам стане можливим подальший успішний розвиток економіки України у після кризовий період, а також дотримання належного рівня економічної безпеки у країні у складних умовах глобалізаційних і інтеграційних процесах сьогодення.

Література

1. Судакова О.М. Логістизація як засіб забезпечення економічної безпеки підприємства / Судакова О.М. // Схід: Аналітично-інформаційний журнал. – К.: Технік, 2008. № 3. – (87). – С. 3-8.
2. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко – К. : Лібра. – 2003. – 280 с.
3. Шубравська О.В. Основні індикатори та ризики соціально-економічного розвитку України / О.В. Шубравська // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 8(50). – С. 25-33.
4. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К. : 2009. – 864 с.
5. Дідович І.І., Фабій І.Я. Формування економічної безпеки держави / І.І. Дідович, І.Я. Фабій // Науковий вісник НЛТУ. – Вип. 19.11. – 2009. – 287 с.
6. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.; кер. авт. кол. і наук. ред. О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
7. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення : монографія / Б.В. Губський. – К. : Укрархбудінформ, 2001. – 121 с.
8. Лысенко Ю.Г. Механизм управления экономической безопасностью / Ю.Г. Лысенко, С.Г. Мищенко, Р.А. Рувенский. – Донецк: ДонНУ. – 2002. – 178 с.

УДК 65.012.8

Ворожбит В.В.,
аспірант*

Київський університет економіки та права «Крок»

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ТА ЇЇ РОЛЬ У БЕЗПЕЦІ ІННОВАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. У сучасних умовах жорсткої конкуренції, швидкої зміни ринкової кон'юнктури, оновлення технологій, збільшення обсягів інформації вітчизняні підприємства перебувають у стані постійної зміни. Відносно стійкими залишаються лише цінності та культура. Однак, рівень розвитку даних категорій цілком залежить від стану розвитку соціально-економічних чинників. Кризові явища початкового етапу переходу України до ринкової економіки зіграли негативну роль у формуванні ціннісних орієнтирів і культури, в тому числі, і у виробничій сфері. Так, на побудові корпоративної культури вітчизняних підприємств негативно позначаються психологічні чинники, пов'язані з тоталітарним режимом роботи – безініціативність, безпорадність, подвійна мораль, звичка покладатися на опіку держави і, у той же час, не довіряти їй (порушувати закони). Тому на сьогодні одним з найбільш важливих завдань управління персоналом є формування якісно нового ставлення до праці, підвищення загального культурного рівня персоналу.

Якщо сьогодні підприємство бажає бути успішним, то воно має створити в своєму колективі певний клімат, основу якого складає корпоративна культура. Отже, формування корпоративної культури сприяє підтримці рівня економічної безпеки підприємства.

Роль корпоративної культури підприємства при здійсненні інноваційної діяльності та створенні інноваційної інфраструктури полягає у збалансуванні інтересів і цілей підприємства, а інноваційна культура вже є результатом соціально-економічної взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності і охоплює відносини, які складаються на всьому ланцюжку життєвого циклу зародження, формування і комерціалізації інновацій [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики корпоративної культури присвячені роботи українських учених, а саме О.А. Грішнєвої, А.М. Колота, І.Л. Петрової, Г.Л. Хаєта, Г.А. Дмитренка, Г.В. Назарової, О.Ф. Новікової, М.В. Семикіної, В.І. Скуратівського та ін. Взаємозв'язок корпоративної культури та управління інноваціями вивчали: І. Ромашова, Р. Куїн, О. Ніколаєв, Р. Кіган, Л. Берник, К. Хадсон, Б. Мунк.

Велика кількість дослідників присвятили свої роботи різним напрямкам розвитку організаційної та корпоративної культури у відповідності до власних точок зору, власного світогляду, знань, вмінь та навичок. Більшість із них не відокремлювали поняття організаційної та корпоративної культури, об'єднуючи два поняття в синонімічний феномен, який являється могутнім інструментарієм в процесі управління підприємствами.

Термін «культура» походить від латинського слова «cultura», що в перекладі означає «обробіток», «догляд» ґрунту, ефективну сільськогосподарську діяльність, яка вказує як на перетворюючу активність людини щодо природи, так і на вміння, майстерність, які виявляла людина у праці. Тобто, у змісті цього терміну чітко простежується єдність культури людини та її діяльності.

Організація – це соціальне утворення з визначеними межами, яке свідомо координується і функціонує на відносно простій основі для досягнення мети. Організації як соціальні утворення мають власну культуру, якій притаманні певні параметри, зумовлені специфікою їх діяльності та процесів виробництва й управління [2].

Для опису культури організації дослідники користуються різними близькими по сенсу термінами: «управлінська культура», «виробнича культура», «культура трудових стосунків», «організаційна культура», «ділова культура», «підприємницька культура», «внутрішня культура компанії», «корпоративна культура», «організаційний клімат».

В сучасній літературі існує досить багато визначень поняття «організаційної культури». В контексті організаційно-управлінських дисциплін зустрічається також поняття «корпоративна культура». Зокрема, в працях У. Оучі, Р. Рютінгера використовується поняття «корпоративна культура», під яким розуміють союз всіх членів організації, «корпоративний дух», спільну філософію. Сучасні автори під корпоративною культурою розуміють суміш різних типів організаційних культур [3] і, таким чином, «організації являють собою полікультурні утворення» [4].

* Науковий керівник: Петрова І.Л. – д.е.н., професор

Класична теорія менеджменту під терміном організація розуміє, перш за все, ділову організацію, а стосовно сфери бізнесу організаційна культура отримала свою другу, дуже поширену, назву – «корпоративна культура», розвиток якої здійснює безпосередній вплив на рівень економічної безпеки. Стосовно питань управління персоналом також часто використовується термін «корпоративна культура». Можна констатувати, що до сьогодні в більшості робіт, що присвячені цій темі, поняття «корпоративна культура» і «організаційна культура» чітко не розрізнялися, хоча само існування цих визначень, мабуть, припускає розрізнення феноменології такою, яка стоїть за кожним з них, а саме:

а) організація – це система свідомо координованої діяльності двох і більше людей на основі спільної мети, інтересів, форм діяльності тощо. Згідно з трактуванням М. Вебера, «організацією називається сукупність соціальних стосунків – закритих або з обмеженим доступом ззовні, – в якій регулювання здійснюється особливою групою людей: керівником і, можливо, адміністративним апаратом, що володіють зазвичай представницькою владою [5].

б) корпорація (від пізньолатинського «corporatio») означає договірні об'єднання організацій на основі налагодження горизонтальних вузько галузевих зв'язків, поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів із централізованим регулюванням, координацією діяльності кожного з учасників та субординацією їх взаємодії [6].

У дослідженні Н.М. Могутнкової [7] робиться спроба виділити і класифікувати точки зору, що існують стосовно співвідношення даних понять. Приводимо доповнений і розширений варіант цієї класифікації:

1. Корпоративна і організаційна культури – самостійні феномени (самостійні інститути), що мають деякі спільні ознаки і перетинаються в своїх елементах. Т.Ю. Базаров [4] вважає, що організаційна культура – це «інтегральна характеристика організації (її цінностей, образів поведінки, способів оцінки результатів діяльності), дана в мові певної типології», «цілісне уявлення про цілі і цінності, властиві організації, специфічні принципи поведінки і способів реагування». Корпоративну культуру він визначає як «складний комплекс припущень, що без доказів приймаються всіма членами конкретної організації, і задає загальні рамки поведінки організації, які приймаються більшістю. Він виявляється у філософії і ідеології управління, ціннісних орієнтаціях, віруваннях, очікуваннях, нормах поведінки». У даному трактуванні організаційна культура є якоюсь моделлю, теоретичним конструктом і в цьому її основна відмінність від корпоративної культури, унікальної для кожної організації.

На думку А.А. Максименка [8], основою відмінності корпоративної і організаційної культур є розмір організації. На думку автора, таке розділення не цілком обґрунтоване: у великій компанії може бути присутньою неформальна внутрішня структура, а в невеликій фірмі відношення бути формалізованими. Також не зовсім зрозумілим є критерій, за яким кількість співробітників буде «пороговою константою» між організацією і корпорацією.

На думку І.В. Грошева [9] поняття «організаційна» застосовується до локальної галузевої організації, «корпоративна» до багатопрофільної міжнародної корпорації, а «підприємницька» до культури малих підприємств.

2. Корпоративна культура – частина організаційної культури. На думку Т.О. Соломанідиної [10], адекватнішим для цілей управління є термін «організаційна культура», оскільки не кожне підприємство, фірма або організація є корпорацією, тобто поняття «організаційна культура» ширше за поняття «корпоративна культура».

3. Організаційна культура – частина корпоративної культури. Якщо поняття «корпоративна» тлумачити як загальнопрофесійна на рівні цінностей і норм даного бізнесу, підприємницької діяльності або сфери виробництва, то тоді корпоративна культура включає ширші норми і цінності, що визначають соціальну значущість і відповідальність працівників, зайнятих в цій сфері. У даному контексті поняття «корпоративна культура» охоплює організаційні культури окремих компаній, зайнятих в певному бізнесі.

А.І. Пригожин [11] вважає, що «уміло визначивши функції, мотивацію, розвиток стосунків між працівниками, узгодження інтересів, залучивши працівників до розробки загальних цілей, можна розвинути організаційну культуру до рівня корпоративної, коли інтереси і дії працівників максимально зосередяться на мету організації в цілому».

4. Корпоративна культура тотожна організаційній культурі – найбільш розповсюджений і теоретично досліджений підхід, якого дотримуються такі дослідники як О.С. Віханський, С.В. Іванова, Л.В. Карташова, Е.Д. Малінін, В.А. Співак. Саме цей підхід створює процес синонімічності і злиття двох різних за суттю понять [12].

Автор погоджується з О.С. Віханським та іншими вченими відносно тотожності обох понять і вважає, що надалі їх можна розглядати як синоніми.

Сьогодні однією з причин руйнування багатьох підприємств є конфлікт між управлінням і самоорганізацією. Ціль визначає стратегію, структуру команди, розподіляє функції, методи управління і самоврядування. Спрямованість мети на результат діяльності команди вносить функціональну залежність в усі процеси, і в тому числі в процеси її самоорганізації [12].

Корпоративна культура у даному аспекті виступає інструментом управління економічною безпекою. Саме високі показники таких ознак корпоративної культури як «цілевизначеність», «компетентність», «гармонійність», «адаптивність» є запорукою забезпечення економічної безпеки підприємства. В той же час цілісний підхід до розкриття взаємодії економічної безпеки та рівня розвитку корпоративної культури підприємства практично відсутній.

Економічна безпека підприємства – це такий стан суб'єкта господарювання, при якому він при найбільш ефективному використанні наявних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачуваних обставин і в основному досягає цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику [14].

Управлінці-інноватори щоденно приймають безліч рішень, які втілюють у життя. Однак через можливість не нести відповідальності за прийняття цих рішень і відсутність механізмів управління, досить часто прийняті рішення не виконуються.

При цьому відмічається нерозуміння важливості їх рішень, особливо управлінських, для забезпечення економічної безпеки, тобто такого стану господарюючого суб'єкта, при якому він при найефективнішому використанні наявних ресурсів досягає запобігання або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачуваних обставин і досягає цілей бізнесу в умовах конкуренції та ризику [14].

За своїм характером робота менеджера полягає в здійсненні впливу на поведінку та дії підлеглих, направляючи і мотивуючи їх на досягнення цілей підприємства. Дії менеджера визначаються тим, як він розуміє свої функції і завдання, яку позицію він займає по відношенню до них. Саме в розумінні цього питання і полягає ефективність його роботи, що ґрунтується на управлінських цінностях і організаційній культурі [13].

Сьогодні в діяльності підприємства повинні поєднуватися організаційно-економічні, виробничо-технічні, інноваційні та соціально-психологічні аспекти корпоративної культури.

Розробка та впровадження управлінських інновацій на основі складових корпоративної культури дозволить швидко і точно ідентифікувати потенційні можливості підприємства щодо покращення якості його управлінських рішень, економити трудові затрати, зосереджувати зусилля для подальшої ефективної інноваційної діяльності та підтримувати достатній рівень його економічної безпеки.

У сучасних умовах головним напрямом роботи з підвищення ефективності діяльності підприємств є зміна ставлення працівників до праці, забезпечення її сучасної організації, творчої спрямованості. Саме реалізація цих напрямів створює передумови для розвитку корпоративної культури.

Інноваційний розвиток підприємства неможливий без змін в його управлінській діяльності, а отже потребує відповідних змін корпоративної культури. Однак, значна частина керівників вітчизняних підприємств не приділяє належної уваги ролі корпоративної культури в інноваційній діяльності, в результаті чого інновації не завжди приводять до очікуваних результатів або навіть можуть негативно вплинути на стан економічної безпеки підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка безпеки інноваційного управлінського процесу на конкретному підприємстві в контексті засобів корпоративної культури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека підприємства значною мірою залежить від впливу внутрішніх та зовнішніх чинників. З метою визначення впливу корпоративної культури на підтримку рівня економічної безпеки в напрямку управління інноваційними процесами було проаналізовано інноваційну діяльність ПП машинобудівний завод «Комсомолець» м. Лубни Полтавської області та її результати.

Завод має 125-літню історію, є першим машинобудівним підприємством міста. Підприємство спеціалізується на виготовленні устаткування для агропромислового комплексу України та країн ближнього зарубіжжя. Основний вид діяльності підприємства – це виробництво обладнання для транспортування, зберігання зерна та зернопродуктів. Спеціалізація підприємства становить 97,5%.

У 1996 р. завод «Комсомолець» був приватизований і на його базі утворено ВАТ машинобудівний завод «Комсомолець». У серпні 2010 року ВАТ машинобудівний завод «Комсомолець» було перетворено у приватне підприємство.

В серпні наступного 2011 року власниками та керівництвом заводу було прийняте інноваційне управлінське рішення – відбувся поділ на два самостійних підприємства: ПП машинобудівний завод «Комсомолець» та ПП завод «Комсомолець». Завод ПП машинобудівний завод «Комсомолець» займається безпосередньо виробництвом продукції, а ПП завод «Комсомолець» віддає в оренду приміщення та обладнання, а також займається реалізацією продукції, будівництвом та ремонтами.

Проаналізуємо ефективність прийнятого інноваційного управлінського рішення. Для цього проведемо оцінку економічної безпеки в динаміці за три роки шляхом порівняння основних показників діяльності заводу. Для виявлення взаємозв'язку рівня економічної безпеки з розвитком корпоративної культури визначимо думку працівників стосовно відповідності корпоративної культури інструментам управління підприємством.

Підприємство поділилося на два заводи в середині року, тому аналіз та порівняння показників діяльності з попередніми періодами проведено методом об'єднання даних за 2011 рік по обох

заводах, використавши фінансову звітність (ф. №1 «Баланс», ф. №2 «Звіт про фінансові результати» за 2009-2011 рр.).

В табл. 1 наведено основні показники діяльності ПП машинобудівний завод «Комсомолець» за 2009-2011 рр. Дані таблиці 1 свідчать про збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства, зростання продуктивності праці, фондівіддачі, фондоозброєності, що є дуже важливим для кожного підприємства-виробника.

Так, обсяги виробництва товарної продукції у 2011 р. збільшилися проти 2010 р. на 10442 тис. грн., чистий дохід від продукції зріс на 7718 тис. грн.

Таблиця 1

Основні економічні показники діяльності заводу за 2009-2011 рр.

Показник	Одиниця виміру	Рік		
		2009	2010	2011
1	2	3	4	5
Товарна продукція у поточних цінах	тис. грн.	33118,6	46827,1	57269,1
Темп росту до попереднього року	%	82,8	141,4	122,3
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	32968,0	46406	54124
Темп росту до попереднього року	%	82,9	140,8	116,6
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	28836	40216	52866
Темп росту до попереднього року	%	84,6	139,5	131,4
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн.	1225	2375	1258
Темп росту до попереднього року	%	58,0	193,9	53,0
Фінансові результати (чистий прибуток)	тис. грн.	852	1693	457
Темп росту до попереднього року	%	58,7	198,7	27,0
Рентабельність до собівартості	%	4,2	5,9	2,4
Відхилення від попереднього року, (+, -)	%	- 2,2	+ 1,7	- 3,5
Чисельність ПВП	осіб	331	341	344
Темп росту до минулого року	%	101,8	103,0	100,9
Виробіток на одного працюючого ПВП	грн.	99780	137323	166480
Темп росту до минулого року	%	83,1	137,6	121,2
Середньомісячна заробітна плата	грн.	1560,6	1750,3	1852,1
Темп росту до минулого року	%	102,0	112,2	105,8
Середньорічна вартість виробничих фондів	тис. грн.	6488	6130	5678
Темп росту до минулого року	%	120,7	113,3	109,0
Фондовіддача	грн.	5,10	7,64	10,09
Темп росту до минулого року	%	80,4	149,8	132,1
Фондоозброєність	грн.	19601	17977	16506
Темп росту до минулого року	%	121,4	91,7	91,8

Джерело: складено автором за даними звітності заводу за 2009-2011 рр.

Підприємство створює нові робочі місця, про що свідчить збільшення середньорічної чисельності персоналу на 13 осіб або на 3,9% (за 2009-2011 рр.).

Відмічається значне випередження росту продуктивності праці порівняно з темпом зростання заробітної плати. Середньомісячна заробітна плата зросла з 1560,6 грн. у 2009 р. до 1852,1 грн. у 2011 р., тобто на 18,7%, а продуктивність праці – з 99780 грн. до 166480 грн. у 2011р. або на 66,8%. Варто відмітити, що розмір середньомісячної заробітної плати є невисоким, однак задовільним порівняно з оплатою праці по інших підприємствах міста Лубни.

За 2009-2011 рр. фондівіддача збільшилась майже вдвічі (на 97,8%), що свідчить про ефективне використання основних виробничих фондів. фондоозброєність зменшилась на 15,8%, що свідчить про подальший знос обладнання та зменшення його залишкової вартості.

На рис. 1 наведена динаміка обсягів реалізованої та товарної продукції заводу за 2007-2011 рр. Лінійчата діаграма рис. 1 відображає стрімке зростання обсягів виробництва за 5 останніх років. Виняток становить лише 2009 рік, коли кризові явища в економіці України призвели до неплатоспроможності споживачів продукції заводу і зменшення кількості та вартості замовлень. Однак уже в 2010 р. завод зміг відновити і навіть збільшити обсяги виробництва. Зростання продовжилося і в 2011р., коли було вироблено на 22,3% та реалізовано продукції на 16,6% більше, ніж у попередньому.

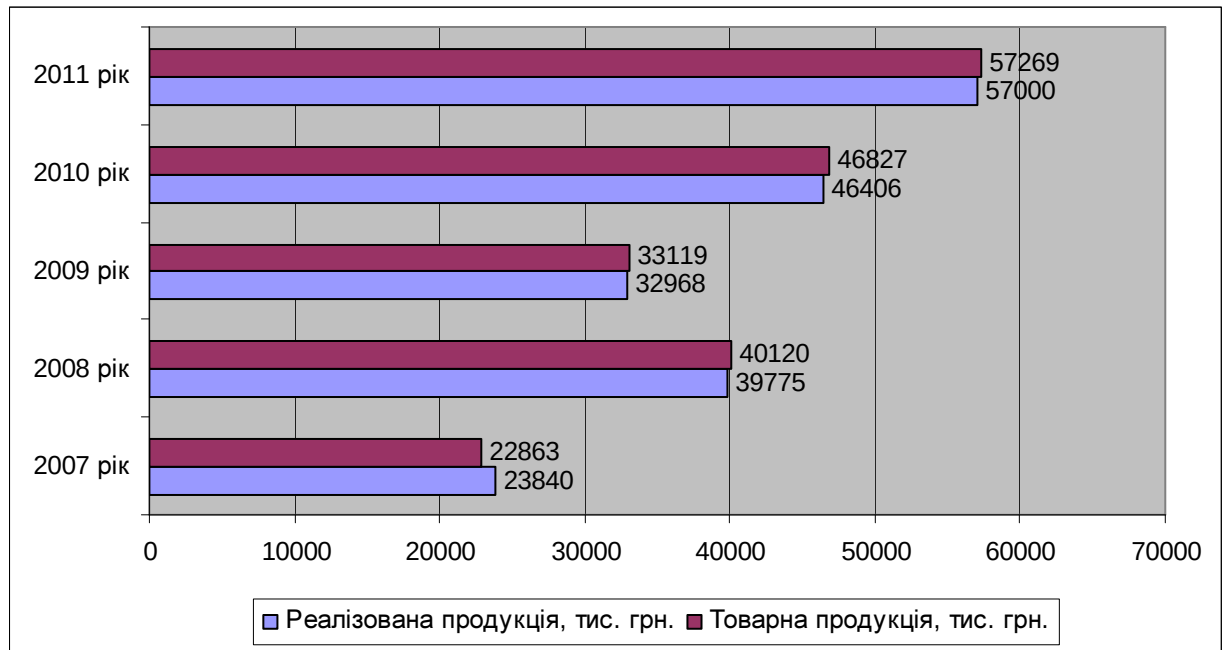


Рис. 1 Динаміка обсягів реалізованої та товарної продукції заводу «Комсомолец» за 2007-2011 рр. в тис. грн.

Джерело: побудовано автором за даними звітності заводу за 2007-2011 рр.

У той же час, згідно даних табл. 1, спостерігається зниження основного показника, до якого прагне кожне підприємство. Як бачимо, величина прибутку у 2009 кризовому році значно знизилася, однак вже у 2010 р. прибуток перевищив величину до кризового. У 2011 р. знову спостерігаємо його значне зниження, що суттєво вплинуло на послаблення економічну безпеку заводу, зокрема на ефективність його діяльності.

На рис. 2 наведено діаграму, що відображає динаміку прибутку від звичайної діяльності та чистого прибутку підприємства за 2008-2011 рр.

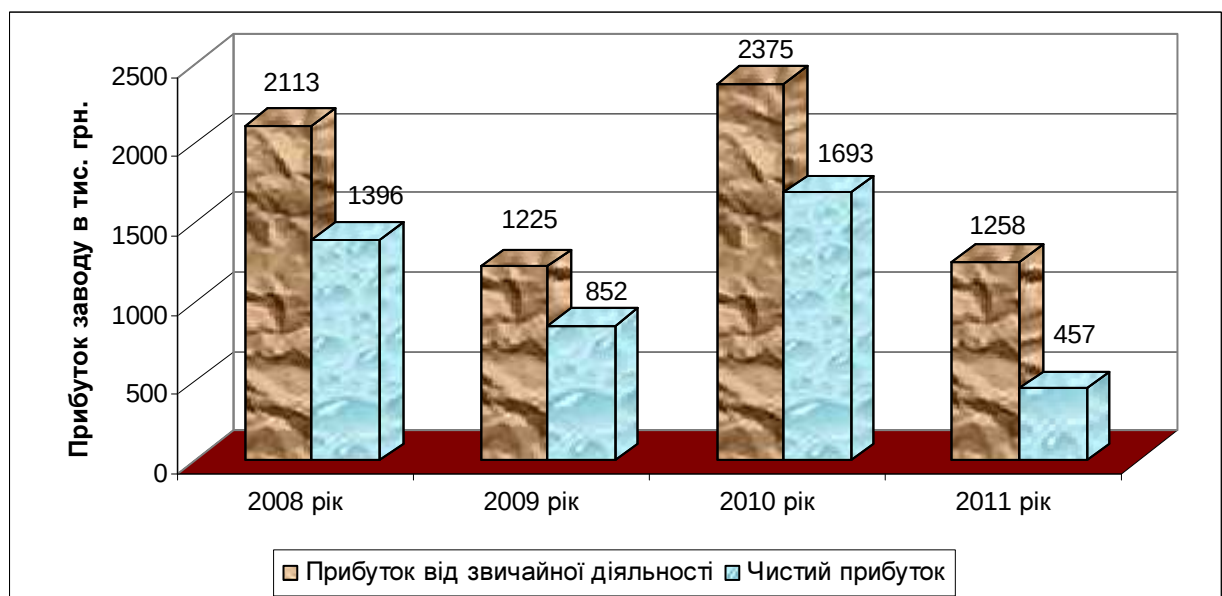


Рис. 2 Динаміка прибутку підприємства за 2008-2011 рр.

Джерело: побудовано автором за даними фінансової звітності заводу

Отже, можна відмітити, що інноваційний управлінський проект не в повній мірі виявився вдалим, адже здійснено негативний вплив на економічну безпеку підприємства.

Вважаємо, що однією з причин зниження прибутковості – рівня рентабельності з 5,9% до 2,4%, тобто більше, ніж удвічі – може бути недостатній розвиток корпоративної культури на підприємстві. Крім того, на зменшення величини прибутку (валового на 47%, чистого – на 83%) вплинуло зростання цін на матеріали, напівфабрикати та комплектуючі вироби, а також посилення конкуренції в галузі та неплатоспроможність споживачів, що змусило знизити відпускні ціни на продукцію.

З метою детальнішого виявлення причин значного зниження прибутковості крім таких, як вплив реорганізаційних перетворень, вище наведені зовнішні фактори, проаналізуємо одне з важливих питань розвитку корпоративної культури, а саме відповідність корпоративної культури інструментам управління компанією.

Для виявлення впливу рівня корпоративної культури на стан економічної безпеки було використано метод анкетування. Було проведено письмове анкетування 114 працівників обох підприємств – керівників, робітників, спеціалістів та службовців. При проведенні опитування використано методику Лайкерта.

Методика Лайкерта як основний метод шкалювання дозволяє виявити ступінь вираженості латентних установок. Методика Лайкерта полягає в пред'явленні респондентам серії тверджень, на які вони реагують, використовуючи наступну шкалу можливих відповідей: «цілком згоден», «згоден», «не знаю», «не згоден», «абсолютно не згоден». Кожній відповіді приписується певна числова оцінка в діапазоні від 5 до 1. Щоб отримати сумарну міру упередженості по конкретному питанню, потрібно скласти всі оцінки, проставлені проти відповідей на питання, і суму поділити на загальну кількість тверджень. На питання анкети «наскільки відповідає корпоративна культура інструментам управління підприємством» пропонувались такі варіанти відповідей та використовувались наступні критерії оцінювання:

- а) повністю відповідає – 5; (23);
 - б) скоріше відповідає, ніж навпаки – 4; (33);
 - в) відповідає наполовину – 3; (17);
 - г) часто зустрічаються протиріччя – 2; (25);
 - д) взагалі не відповідає – 1; (16).
- В дужках наведена кількість відповідей респондентів.
 Розрахуємо середній бал:

$$(23 \cdot 5 + 33 \cdot 4 + 17 \cdot 3 + 25 \cdot 2 + 16 \cdot 1) : 114 = (115 + 132 + 51 + 50 + 16) : 114 = 3,19 \approx 3.$$

Як бачимо, одержано досить низький середній бал.

У проведеному дослідженні 23 респонденти або 20% мають позитивне відношення до корпоративної культури, найбільше (33 або 29%) – відношення, близьке до позитивного, 17 (15%) – відношення 50 на 50, і значна частина (25 або 22%) вважає, що зустрічаються протиріччя, а 16 (14%) – негативне (рис. 3).

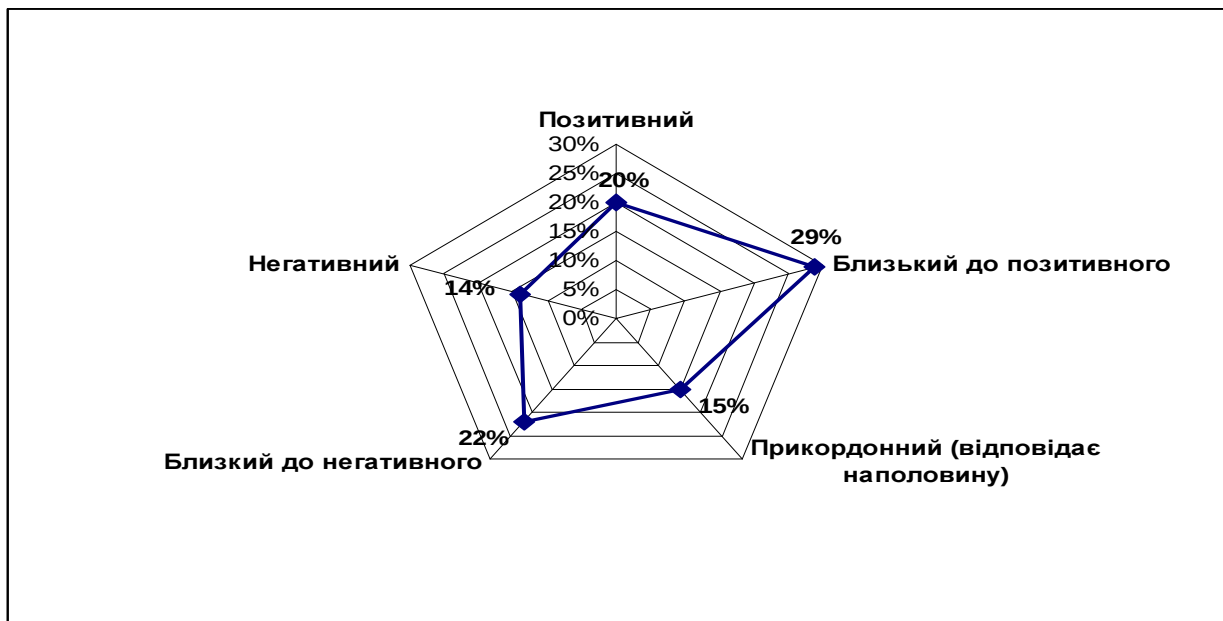


Рис. 3 Відсоткове співвідношення респондентів з різним типом відношення до корпоративної культури

Джерело: побудовано автором за результатами анкетування

Не зважаючи на домінуюче значення характеристики, близької до позитивної, необхідно відмітити, що існують об'єктивні загрози ($15\% + 22\% + 14\% = 51\%$, тобто більше половини), які необхідно розглядати в контексті запобігання можливих негативних ситуацій при впровадженні інновацій в управлінні підприємством. Такі тривожні ситуації можуть бути безпосередньою загрозою і для системи економічної безпеки підприємства.

Автор вважає, що результати проведеного дослідження повинні привернути увагу керівництва до питань формування та розвитку корпоративної культури заводу, для чого необхідно виявити стратегічні напрямки її удосконалення з метою підвищення ролі корпоративної культури у інтелектуально-кадровій та інноваційно-управлінській складових економічної безпеки підприємства.

Висновки з даного дослідження. Вітчизняні підприємства найчастіше звертають увагу на зовнішні чинники, і при погіршенні економічного стану підприємства шукають причини поза внутрішньою сферою діяльності, в основному, посиляються на кризову ситуацію в країні, недосконалість законодавства тощо. У таких ситуаціях майже не розглядаються питання формування та розвитку корпоративної культури.

Проведене дослідження показало, що для досягнення успіху при впровадженні інноваційних управлінських рішень необхідно враховувати стан корпоративної культури підприємства, змінювати систему управління, яка повинна будуватися на принципах довіри, взаємоповаги, відповідальності, що дозволить досягти реальної лояльності та цілеспрямованості колективу, і, відповідно, зростанню ефективності його діяльності.

З метою подальшого формування і розвитку корпоративної культури та впливу її на управлінські інновації необхідно аналізувати зміни в діяльності підприємства, динаміку результативності використання кадрового потенціалу, стан економічної безпеки. Ефективність даного процесу залежить від ступеня реалізації таких принципів:

- результативність участі всіх працівників у реалізації місії підприємства;
- конкретизація функціональної ролі кожного суб'єкта управління;
- комплексність елементів системи формування і розвитку корпоративної культури;
- інтегрованість формування та розвитку корпоративної культури, що визначається мережею зв'язків між внутрішніми ланками, зовнішніми агентами і споживачами товарів та послуг всієї системи в цілому.

зв'язків між внутрішніми ланками, зовнішніми агентами і споживачами товарів та послуг всієї системи в цілому.

Автор вважає, що ступінь інноваційної активності підприємства зростає в тому випадку, коли є сильною корпоративна культура. Такою вона буде, коли працівники відчуватимуть свою захищеність, причетність до результатів інновацій в управлінні, які зможуть покращити їх матеріальне становище, умови праці та відпочинку, моральний клімат у колективі тощо. У такому випадку, буде зміцнюватись економічна безпека підприємства.

Подальшим напрямком у розвитку даної проблеми доцільно здійснити розробку організаційно-економічної моделі формування та розвитку корпоративної культури, посилення її ролі у безпеці інноваційної діяльності підприємства.

Література

1. Захарчин Г.М. Теорія та методологія формування і розвитку організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія / Г.М. Захарчин. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 348 с.
2. Осовська Г.В. Основи менеджменту : навчальний посібник / Г.В. Осовська, О.А. Косовський – К.: «Кондор», 2006. – 664 с.
3. Оучи В. Теория «Z». Методы организации производства. Японский и американский подходы : пер. с англ. / В. Оучи – М. : Экономика. – 1984. – 183 с.
4. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ. – 2002. – 560 с.
5. Weber M. Economy and Society. Berkeley, University of California Press. – 1978. – vol. I. – p. 48.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови/ Уклад. і гол. ред. В.Г. Бусел. – К., Ірпінь: ВТ «Перун», 2001. – 1440 с.
7. Могутнова Наталья Николаевна Типы корпоративной культуры на современных российских предприятиях: диссертация кандидата социологических наук: спец. 22.00.04. – Москва. – 2007. – 195 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/typy-korporativnoi-kultury>.
8. Максименко А.А. Организационная культура: системно-психологические описания : учебное пособие / А.А. Максименко. – Кострома: КГУ, 2003. – 168 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.vestnik.yspu.org/releases/2012_1g/32.pdf.
9. Грошев И.В. Организационная культура: Учебное пособие / И.В. Грошев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 288 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nagon.net/books.php?q=IV-Groshev>

10. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании. Учебное пособие / Т.О. Соломанидина. – М.:ООО «Журнал управление персоналом». – 2003. – 456 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ozon.ru/context/detail/id/3132273/>
11. Пригожин А.И. Методы развития организации / А.И. Пригожин. – М.: МЦФЭР. – 2003. – 864 с.
12. Виханский О., Наумов А. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Экономистъ. – 2003. – 528 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/.
13. Мороз Л.І., Адельшінова О.Р. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства /Л.І. Мороз, О.Р.Адельшінова // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – № 22/1. – С. 316-326.
14. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

УДК 658(075)

Бабур І.П.,
аспірантка*

Одесская национальная академия связи и.м. А.С Попова

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПРОФИЛЯ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ОПЕРАТОРА СВЯЗИ

Постановка проблемы. Построение высокоэффективной и конкурентоспособной экономики невозможно без высокого уровня развития и постоянного совершенствования национальной информационно-телекоммуникационной системы. Высокая конкуренция на рынке телекоммуникационных услуг, вынуждает операторов связи регулярно разрабатывать и осуществлять инновационные программы развития. При этом, основная проблема состоит в оценке программы развития путем построения её финансового профиля [5].

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам управления развитием предприятий в последние годы посвящено немало научных публикаций такими учеными как: Бушуевой Н.С., Бурименко Ю.И., Ганущак – Ефименко Л.М. В них, в частности, уделяется много внимания вопросам управления развитием от теоретико-методологического обоснования до практического использования проектного подхода к решению проблем развития организаций. Однако вопросы финансового обоснования эффективности программ развития изучены недостаточно.

Постановка задания. Целью статьи является разработка критериев оценки финансовой эффективности в нестабильных экономических условиях, приводящих к неопределенным денежным потокам при реализации программы развития.

Изложение основного материала исследования. Финансовый профиль программы развития, определяемый как текущая приведенная разница между денежными потоками от реализации программы и инвестициями, является важнейшей характеристикой программы. Значение финансового профиля в момент окончания жизненного цикла программы определяет финансовый итог программы, т.е. суммарный чистый денежный доход, приведенный к начальному моменту [5].

Для получения аналитического выражения финансового профиля программы развития $NPV(t)$, воспользуемся формулой расчета NPV проекта, приведенной ранее в работах [2].

$$NPV = PV - PVI = \sum_{i=1}^N \frac{CF(i)}{\prod_{n=1}^i (1 + r_n)} - \sum_{j=1}^M \frac{Jnv(\tau_j)}{\prod_{m=1}^j (1 + r_m)}, \quad (1)$$

где N – число частичных периодов времени $\Delta t = \frac{T}{N}$ на интервале жизненного цикла $[0; T]$; $CF(i)$ – денежный поток в i -й период; r_n и r_m – дисконтные ставки в соответствующие периоды денежных потоков и инвестиций; M – число периодов инвестирования; $Jnv(\tau_j)$ – объем инвестиций в период τ_j [9].

Формула (1) учитывает суммарное изменение денежных потоков за период T и отделяет процесс дисконтирования денежных потоков от дисконтирования инвестиций, что необходимо делать

* - Научный руководитель: Бурименко Ю.И.: – д.т.н профессор

по причине несовпадения этих процессов по времени. Учитывая, что программа развития состоит из совокупности проектов по направлениям развития, NPV программы определяется как сумма разности денежных потоков и инвестиций по всем проектам:

$$NPV = PV - PVI = \sum_{k=1}^p \left(\sum_{i=1}^N \frac{CF_k(i)}{\prod_{n=1}^i (1 + r_n)} - \sum_{j=1}^M \frac{Jnv_k(\tau_j)}{\prod_{m=1}^j (1 + r_m)} \right), \quad (2)$$

где p – число проектов в программе; $CF_k(i)$ и $Jnv_k(\tau_j)$ – соответственно денежный поток и инвестиции k -го проекта в периоды i и τ_j .

Для построения финансового профиля программы развития необходимо выразить NPV как функцию времени. С этой целью введем параметр $t = \overline{1, N}$, определяющий текущие периоды инвестиций. В этом случае NPV будет функцией параметра t . Кроме того, суммирование по текущему временному параметру t в формуле (2) должно стать завершающим, т.е. после суммирования по проектам программы. С учетом сказанного, формула для построения графика финансового профиля программы развития запишется в следующем виде:

$$NPV(t) = PV(t) - PVI(t) = \sum_{i=1}^t \sum_{k=1}^p \frac{CF_k(i)}{\prod_{n=1}^i (1 + r_n)} - \sum_{j=1}^{M(t)} \sum_{k=1}^p \frac{Jnv_k(\tau_j)}{\prod_{m=1}^j (1 + r_m)}, \quad (3)$$

$$\text{где } M(t) = \max_{j \leq t} \{\tau_j\}.$$

График функции $NPV(t)$ позволяет не только анализировать процесс изменения финансового профиля программы, времени окупаемости, но и синтезировать желаемый профиль путем варьирования входящих в формулу (3) параметров p , $Jnv_k(\tau_j)$, $\{\tau_j\}$, r_n , r_m .

Структура формулы (3) позволяет также оценить рентабельность программы развития PI как по частным периодам t , так и за весь жизненный цикл T по формулам:

$$PI(t) = \frac{PV(t)}{PVI(t)}, \quad PI(T) = \frac{PV(T)}{PVI(T)}.$$

Формула (3) позволяет построить финансовый профиль программы развития при детерминированных потоках. Отсюда возникает задача оценки финансового профиля программы при неопределенности денежных потоков.

Очевидно, что денежные потоки $\{CF_k(t)\}$ есть результат инвестирования и влияния многих факторов на объемы реализации продукции, постоянных и переменных расходов. В общем случае любой пакет инвестиций в k -й проект программы приводит к различным денежным потокам с некоторой неопределенностью:

$$\{Jnv_k(\tau_j)\} \rightarrow \{CF_k(i)\}_1, \{CF_k(i)\}_2, \dots, \{CF_k(i)\}_r, \quad i = \overline{1, t}$$

В вероятностном случае неопределенности при использовании пакета $\{Jnv_k(\tau_j)\}$ значением финансового профиля программы в момент t может служить соответствующее математическое ожидание:

$$M[NPV(t)] = \sum_{q=1}^r NPV(t, \{CF_k(i)\}_q, \{Jnv_k(\tau_j)\}) \times p(\{CF_k(i)\}_q, \{Jnv_k(\tau_j)\}) =$$

$$\sum_{q=1}^r NPV(t, \{CF_k(i)\}_q, \{Jnv_k(\tau_j)\}) \times p(\{CF_k(i)\}_q, \{Jnv_k(\tau_j)\}) \dots \dots (4),$$

где

$$\left(\{CF_k(i)\}_q, \{Jnv_k(\tau_j)\} \right) = p(\{CF_k(i)\}_q / \{Jnv_k(\tau_j)\}) \times p(\{Jnv_k(\tau_j)\}) = \\ p(\{CF_k(i)\}_q / \{Jnv_k(\tau_j)\})$$

Есть вероятность появления потока $\{CF_k(i)\}_q$ при использовании пакета инвестиций $\{Jnv_k(\tau_j)\}$; $p(\{Jnv_k(\tau_j)\})=1$, т.к. математическое ожидание определяется при использовании пакета $\{Jnv_k(\tau_j)\}$ [9].

При рассмотрении нескольких вариантов пакетов инвестирования возникает задача выбора наилучшего варианта из условия:

$$\max_{\{Jnv_k(\tau_j)\}} \sum_{t=1}^N M[NPV(t, \{Jnv_k(\tau_j)\})] \quad (5)$$

Использование формулы (4) и (5) сопряжено с немалыми трудностями, вызванными необходимостью определения денежных потоков $\{CF_k(i)\}_q$, условной вероятности $p(\{CF_k(i)\}_q / \{Jnv_k(\tau_j)\})$ и др. Эти трудности обычно определяются путем прогнозных, статистических оценок, а также в процессе имитационного моделирования. При этом следует провести ситуационный анализ и выяснить как скажется влияние той или иной ситуации на математическое ожидание $NPV(t)$. Это

означает, что в формуле (4) появится еще один неопределенный параметр – ситуация $S_g = (g = \overline{1, l})$. Формально этот факт учитывается следующим образом:

$$M[NPV(t, \{Jnv_k(\tau_j)\})] = \sum_{q=1}^r \sum_{g=1}^l NPV(t, \{CF_k(i)\}_q, \{Jnv_k(\tau_j)\}, S_g) \times \\ \times p(\{CF_k(i)\}_q / \{Jnv_k(\tau_j)\}, S_g) \quad (6)$$

где $p(S_g)$ – вероятность возникновения S_g -й ситуации; l – число различных ситуаций.

Если вероятность $p(S_g)$ не определена, то воспользоваться формулой (6) не представляется возможным. В этом случае поступим таким образом. Обозначим через

$$\overline{NPV}(t, \{Jnv_k(\tau_j)\}, S_g) = \sum_{q=1}^r NPV(t, \{CF_k(i)\}_q, \{Jnv_k(\tau_j)\}, S_g) \times \\ \times p(\{CF_k(i)\}_q / \{Jnv_k(\tau_j)\}, S_g) \quad (7)$$

Очевидно, что данное выражение представляет собой усредненное значение $\overline{NPV}(t, \{Jnv_k(\tau_j)\}, S_g)$ по всем возможным денежным потокам при пакете инвестиций $\{Jnv_k(\tau_j)\}$ и ситуации S_g .

С учетом предыдущего, формула (6) запишется в виде:

$$M[NPV(t, \{Jnv_k(\tau_j)\})] = \sum_{g=1}^l \overline{NPV}(t, \{Jnv_k(\tau_j)\}, S_g) \cdot p(S_g) \quad (8)$$

Из формулы (8) видно, что для максимизации математического ожидания финансового профиля программы в момент t при выбранном пакете инвестирования $\{Jnv_k(\tau_j)\}$ необходимо максимизировать $\overline{NPV}$. При этом отметим, что все выражения, стоящие под знаком суммы в формуле (6), как и в формуле (4), с той или иной точностью определимы на основании расчетных статистических данных и/или экспертных оценок. В отдельных случаях, когда можно предположить, что все ситуации равновероятны, т.е. $p(S_g) = \frac{1}{l}$, математическое ожидание $\overline{NPV}(t, \{Jnv_k(\tau_j)\})$ непосредственно определяется по формуле (6).

Денежные потоки зависят от ситуаций $\{S_g\}$. Если возникновение ситуаций является неопределенной в нечетком смысле, т.е. неизменны и никак неопределимы вероятности $p(S_g)$, то для определения математического ожидания $\overline{NPV}$ по формуле (8) следует воспользоваться понятием нечеткого множества.[8] Для этого будем считать, что $p(S_g)$ есть элемент множества F_g на универсальном множестве вероятностей:

$U = (0, 1; 0, 2; 0, 3; 0, 4; 0, 5; 0, 6; 0, 7; 0, 8; 0, 9; 1)$.

Пусть, например, вероятность $p(S_g)$ определяется экспертами как высокая. Тогда один из возможных вариантов нечеткого множества F_g может быть следующий:

$$F_g = \left(\frac{0}{0,1}; \frac{0,1}{0,2}; \frac{0,2}{0,3}; \frac{0,3}{0,4}; \frac{0,5}{0,6}; \frac{0,6}{0,7}; \frac{0,7}{0,8}; \frac{0,8}{0,9}; \frac{0,9}{1} \right).$$

где в числителе указано значение функции принадлежности элемента из U , в знаменателе – элемент U .

Далее, в качестве $p(S_g)$ в формуле (8) можно принять среднее значение отличных от нуля значений функции принадлежности нечеткого множества F_g :

$$\overline{p}(S_g) = \frac{0,2+0,6+0,7+1+0,9}{5} = 0,7.$$

Поступая так в отношении каждой ситуации $S_g(g=\overline{1, I})$, получим возможность оценить значение математического ожидания NPV по формуле (8). Можно также рассчитать $M[NPV]$ при каждом ненулевом значении функции принадлежности ситуации т.е. $\mu(S_g)=\{0,2;0,6;0,7;1;0,9\}$ и усреднить их.

Аналогичным образом, переходя к нечеткому множеству, можно поступить при описании ситуаций с помощью лингвистических переменных. Например, вероятность возникновения ситуации: «малая», «средняя», «невысокая», «высокая» и т.п. Отталкиваясь от этих характеристик, нетрудно, причем неоднозначно, ввести соответствующие нечеткие множества.

Выводы по данному исследованию. Полученные результаты позволяют:

1. Сформулировать в реальных условиях рациональный или оптимальный финансовый профиль программы развития оператора связи.
2. Выявить перспективные направления развития оператора связи с позиции экономической эффективности инноваций.
3. Полученный критерий оценки финансовой эффективности программы развития может служить основой для принятия управленческих решений, которые определяют рациональные пути оператора связи.
4. Приведенные расчетные формулы текущего значения математического ожидания $NPV(t)$ при неопределенности денежных потоков, позволяют достичь целей развития предприятия при рациональном распределении ресурсных возможностей.

Литература

1. Бушуева Н.С. Модели и методы проективного управления программами организационного управления / Н.С. Бушуева. – К. : Наук. світ, 2007. – 270 с.
2. Бурименко Ю.И. Экономический аспект проектно-ориентированного развития предприятия связи / Ю.И. Бурименко // Наукові праці ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2008. – №1. – С. 93-96.
3. Ганущак-Єфіменко Л.М. Методи управління інноваційним розвитком підприємства / Л.М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки, 2010. – № 11(113). – С. 83-95.
4. Управління інноваційними проектами та програмами. Методологія / Ф.О. Ярошенко, С.Д. Бушуев та ін. – К.: Міністерство фінансів України, 2010. – 44 с.
5. Бабур И.П. Научно-методологические принципы оценки эффективности инновационно-инвестиционной программы развития / И.П. Бабур, Ю.И. Бурименко // Економіка розвитку, 2012. – № 3(63). – С. 17-22.
6. Бушуев С.Д. Управление проектами: основы профессиональных знаний и система оценки компетенции проектных менеджеров / С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева. – К. : ІРІДІУМ, 2006. – 208 с.
7. Арефьев О. Ю. Расчет и оптимизация чистой текущей стоимости инвестиционного проекта в нестабильных экономических условиях / Арефьев О. Ю., Афтанюк О. В., Бурименко Ю. И. // Управління проектами та розвиток виробництва : Зб. наук. праць. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2000. – №2(4). – С. 57-60.
8. Бурименко Ю. І. Основні принципи адаптивного управління соціально – економічним розвитком підприємства / Ю.І. Бурименко, І. П. Бабур, В.В. Коваль // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Зб. праць Вип. 3(16): Економічні науки. – Чернівці, Технодрук, 2009. – 558 с.
9. Бабур И. П. Экономико – математическая модель проекта развития операторов связи / И. П. Бабур, Ю. И. Бурименко // Сучасні тенденції економічної теорії і практики: світовий досвід та вітчизняні реалії: Зб. наук. –метод. праць – Херсон: Видавництво ХДУ, 2011. – 408 с.

АНОТАЦІЇ

Верхоглядова Н.І., Дятлова Н.В.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Ефективне використання наявних ресурсів вітчизняних підприємств забезпечує стабільне економічне зростання у державі. Процеси реформування вітчизняної економіки супроводжувалися формуванням нового укладу, що проявились у масштабних інституціональних і структурних перетвореннях. В результаті цього ряд вітчизняних підприємств характеризуються хитливим станом, що вимагає розробки підходів по їх оздоровленню. У сучасних умовах господарювання підприємства самостійно планують свою діяльність і оцінюють її результати, розподіляють ресурси, вирішують проблеми їх неефективного використання та визначають існуючі резерви. Це змушує підприємства вести пошук можливих варіантів використання ресурсів для досягнення цілей діяльності, у першу чергу для одержання прибутку. Тому адекватна оцінка економічного потенціалу підприємства здобуває вирішальне значення в процесах стратегічного й тактичного розвитку підприємства.

Ключові слова: потенціал і потенційні можливості, економічний потенціал, потенціал країни, потенціал підприємства.

Кулішов В.В.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розкриваються особливості формування теоретичних засад трансформації світової економіки у глобальному взаємозалежному світі, дається визначення глобалізації, її поділ на глобалізацію ринків і глобалізацію технологій виробництва, переформатування структури сучасного світу, утворення сучасної економіки – метоекономіки, визначаються глобалізаційні чинники трансформації сучасних моделей економічного розвитку.

Ключові слова: глобалізація, трансформація, ринок, метоекономіка, моделі, інформація, технології.

Ключник А.В., Федоренко А.І.

РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні принципи регулювання зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектору та визначено основні проблеми, що гальмують розвиток зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Встановлено, що проведення зовнішньоекономічної діяльності аграрним підприємством вимагає особливої уваги до якості виробленої сільськогосподарської продукції та ефективності її виробництва. Запропоновано рекомендації щодо удосконалення організації, підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора України в умовах інтеграції до Європейського Співтовариства.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, державне регулювання, аграрний сектор, конкурентоспроможність, Європейське співтовариство.

Маргіта Н. О., Маргіта М. В.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ ТА ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто наукові підходи щодо проблеми визначення взаємозв'язку дефіциту бюджету та основних макроекономічних чинників. Проаналізовано теоретичний механізм впливу дефіциту бюджету на економіку за допомогою моделі Мандела-Флемінга. Запропоновано економетричну модель визначення чинників, що впливають на видатки бюджету. Оцінювання моделі дозволило сформулювати висновки, що мають прикладне значення для вирівнювання дефіциту бюджету за рахунок факторів, що впливають на скорочення його видаткової частини та формування ефективної бюджетної політики держави.

Ключові слова: дефіцит бюджету, видатки бюджету, бюджетна політика, дефіцит бюджету та макроекономічні чинники, активний дефіцит бюджету.

Вахнюк С.В.

БАНКІВСЬКИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕЖИМУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються показники, що характеризують міру впливу банківської системи України на інституціональний режим економіки знань. Пропонуються формули для їх розрахунку. Проводиться дослідження економічної сутності результатів застосування запропонованих формул до статистичних показників поточного стану економіки України. Пропонуються форми реалізації елементів банківського

механізму, які здатні підвищити значення індикаторів інституціонального режиму економіки знань в Україні.

Ключові слова: економіка знань, індекс економічного та інституціонального режиму, якість регулювання, верховенство права, боротьба з корупцією.

Кривокульська Н.М., Богач Ю.А.

ФУНКЦІЇ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті обґрунтовано, що завдання, які сьогодні стоять перед органами державної влади, неможливо вирішити без адміністративного менеджменту, який передбачає реалізацію функцій планування, організації діяльності; мотивації, координації, контролю, що відображають основні стадії досліджуваного менеджменту в системі органів державної влади. Визначена об'єктивна необхідність реалізації вищезазначених функцій в умовах динамічного зовнішнього середовища. Акцентовано увагу на визначенні факторів, які підсилюють значимість удосконалення функцій адміністративного менеджменту в системі менеджменту органу державної влади задля забезпечення адекватності адміністративної управлінської системи суспільним процесам.

Ключові слова: адміністративний менеджмент, органи державної влади, функції адміністративного менеджменту органів державної влади.

Боровик П.М., Козлова І.М., Кондратюк С.О.

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНО-ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

У статті розглянуто перспективи подальшого функціонування в Україні Пенсійного фонду України, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонду соціального страхування на випадок безробіття а також Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності в зв'язку з тим, що майже всі вони значною мірою залежать від допомоги з державного бюджету, а також обґрунтовано необхідність або їх закриття і передачі повноважень державному бюджету, або відновлення порядку справляння внесків окремо до кожного з перелічених державних цільових фондів.

Ключові слова: соціально-пенсійне страхування, соціально-пенсійні фонди, єдиний соціальний внесок, бюджети соціально-пенсійних фондів, єдиний соціальний податок.

Федорчук Н.В.

СТАН НЕОЛІБЕРАЛЬНОЇ СИСТЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто наукові основи ґенези і методології реформування політико-економічного устрою, в якому знаходяться західні країни. Такий устрій науковці називають неоліберальним. За існуючих загальних теоретичних джерел, методології й ставленнях до основних проблем сучасності, проведено аналіз неоліберального напрямку, який має у різних країнах свої специфічні особливості як складова розвитку світової економіки. На основі короткого історичного екскурсу розвитку неоліберальної системи світової економіки, розроблено пропозиції, які б могли бути використані для побудови нового світу, справедливішого і багатшого, ніж той, який був у епоху неолібералізму.

Ключові слова: лібералізм, неолібералізм, світова економіка, економічна система, багатство.

Собкевич О. В., Ємельянова О. Ю.

ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ

У статті здійснено обґрунтування пріоритетів державної політики у частині активізації залучення інвестицій у реалізацію стратегічно важливих проектів, спрямованих на оновлення транспортної інфраструктури. Проаналізовано основні інвестиційні механізми реформування і модернізації транспортної інфраструктури в Україні, наведено чинники, що гальмують інвестиційні процеси та визначено пріоритети державної політики у частині активізації залучення інвестицій у реалізацію стратегічно важливих проектів у транспортній сфері, спрямованих на оновлення транспортної інфраструктури з метою розширення масштабів надання галузям економіки і населенню високоякісних транспортних послуг.

Ключові слова: транспортна галузь, реформування, інфраструктура, інвестиції, кредити, якість транспортного обслуговування, посткризове відновлення.

Сринчук Н.А.

ПОРІВНЯЛЬНІ АСПЕКТИ МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІНВЕСТИЦІЙ У КОРМОВИРОБНИЦТВО ДЛЯ СКОТАРСТВА В УКРАЇНІ ТА В РОЗВИНЕНИХ ДЕРЖАВАХ СВІТУ

У статті проведено аналіз основних методів державної підтримки кормовиробництва в Україні та за кордоном. На основі аналізу узагальнено найбільш характерні особливості вітчизняної та

зарубіжної системи державної підтримки аграрного сектору, проведено їх порівняння. Внесено пропозиції щодо удосконалення нормативно-правового регулювання державної підтримки інвестиційних процесів у кормовиробництві, пріоритетних напрямків реформування аграрної політики та заходів стимулювання інвестиційного розвитку кормовиробництва в Україні з урахуванням практичного досвіду розвинених зарубіжних країн.

Ключові слова: кормовиробництво, державна підтримка, інвестування, пріоритетні напрями розвитку, інституційні структури.

Постніков В.С.

ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕЛЕГУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ В ДІЯЛЬНІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто актуальні питання функціонування та удосконалення механізму делегування повноважень в державних органах на прикладі районної державної адміністрації. Розглянуто основні атрибути функціонування централізованих організацій. Окреслено теоретичні основи делегування. Визначено основні особливості реалізації механізму делегування повноважень та відповідальності, його головні переваги та недоліки. Зокрема, проаналізовано чинний механізм делегування управлінських функцій в державних адміністраціях, характерний для сучасних умов, описано його основні ознаки, визначено головні недоліки. Представлено головні пропозиції, щодо удосконалення діючого механізму делегування повноважень керівника в державних районних адміністраціях.

Ключові слова: делегування, механізм делегування повноважень, організаційна структура, управлінські повноваження.

Топій І.І., Кузицька Ю.І.

АНАЛІЗУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ІМІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано сучасні тенденції імміграційних процесів, охарактеризовано особливості демографічної ситуації в Україні. Побудовано трендову модель міграційних змін та здійснено прогнозування їх динаміки до 2020 року. Визначено основні проблеми зовнішньої міграції та її соціально-економічні наслідки. На основі проведеного аналізу подано рекомендації щодо прогнозування динаміки імміграційних процесів в Україні, їх впливу на соціально-економічне становище країни, а також здійснення регулювання імміграційних процесів на сучасному етапі розвитку держави та визначено основні шляхи покращення міграційного сальдо в Україні.

Ключові слова: імміграція, імміграційні потоки, квота імміграції, імміграційні процеси, міграційна політика.

Молозіна Н.А.

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто наукові основи державного механізму забезпечення обов'язкового соціального медичного страхування. Розроблено пропозиції по їх удосконаленню та запровадженню в умовах національної економіки. Запропоновано алгоритм поетапного державного механізму регулювання, який використовує всі основні елементи та важелі регулювання системи ОСМС, а також схему взаємодії суб'єктів обов'язкового соціального медичного страхування. Вказаний механізм державного регулювання впровадження системи обов'язкового соціального медичного страхування та взаємодії основних суб'єктів забезпечують можливості для ефективної реалізації покладених на нього основної мети та завдань.

Ключові слова: обов'язкове соціальне медичне страхування, фінансові механізми регулювання, фінансові важелі впливу, державне регулювання, суб'єкти обов'язкового соціального медичного страхування.

Васильківський Д.М.

БАГАТОРІВНЕВА СИСТЕМА ПЛАНУВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається система планування підвищення економічного потенціалу підприємства. На основі застосування системного підходу в процесі планування, пропонується перелік логічно пов'язаних між собою етапів, які дозволяють створити інтегровану систему ухвалення рішень. Автором запропоновано визначення суті стратегічного планування як системи усього різноманіття видів планової діяльності на підприємстві, яка є узагальненням довгострокового, середньострокового, поточного (річного), оперативного планування.

Ключові слова: система планування, економічний потенціал, прогнозування, етапи планування, стратегічне планування.

Вудвуд В.В.

НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ПРОДУКТИВНОСТІ

У науковій статті висвітлюється проблема нормування праці як основного елементу підвищення продуктивності, мінімізації витрат, і, як наслідок підвищення конкурентоздатності підприємства. Розглянуто напрями роботи з вдосконалення нормування праці, а також чітко систематизовано подальші напрями його покращення. У науковому дослідженні унормовано першочергові заходи, які повинні бути розроблені на рівні кожного окремого підприємства для підвищення його економічного рівня у нестабільному ринковому середовищі України. Наведено основні рекомендації щодо покращення системи нормування праці, а також висвітлені деякі недоліки існуючої системи.

Ключові слова: нормування праці, підприємства, інтенсивність праці, підвищення кваліфікації, розробка норм.

Клименко Л.В.

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

У статті проаналізовано зарубіжний досвід державного регулювання зовнішньої торгівлі; визначено суть, напрями і протиріччя розвитку сучасних процесів глобалізації; розглянуто складові регулюючих та стимулюючих засобів у системі державної підтримки зовнішньоторговельної діяльності товаровиробників; оцінено засоби та інструменти підвищення ефективності управління експортно-імпортними операціями на міжнародному рівні та окреслено загальні положення щодо удосконалення механізмів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності в Україні.

Ключові слова: державне регулювання, експортно-імпортна діяльність, зовнішньоторговельна політика, механізм управління.

Маслій Н.Д.

ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КЛАСТЕРА У ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ

У статті проаналізовано передумови та обґрунтовано перспективи створення кластера в галузі зв'язку на основі взаємодії ПАТ «Укртелеком» та УДППЗ «Укрпошта». В ході проведеного аналізу мереж обслуговування та структурного складу підприємств зв'язку розкрито сутнісні особливості галузі. Досліджено переваги та недоліки кластеризації економіки України і умови для створення поштово-телекомунікаційного кластера. Сформовано авторський погляд на основні напрями залучення інвестицій для розвитку кластера. Визначено його роль у підвищенні ефективності діяльності підприємств галузі зв'язку та економіки України в цілому.

Ключові слова: галузь зв'язку, інфраструктура, бізнес-партнери, кластер, механізм взаємодії, сегменти кластера, ресурси кластера.

Андрущенко Н. О., Лобачева І. Ф.

СИСТЕМНО-СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

У статті розглянуто основні складові поняття «конкурентоспроможність підприємства»; проведено аналіз залежності конкурентоспроможності підприємства від цілого ряду факторів; сформована певна сукупність вимог, які сприятимуть успішному функціонуванню підприємства; підкреслено, що конкурентний статус підприємства підтримується, в першу чергу, здійсненням систематичного аналізу та моніторингу стану внутрішнього й зовнішнього оточення. Встановлено, що конкурентоспроможність є синтезом багатьох економічних категорій.

Ключові слова: конкурентоспроможність, економічні вигоди, підприємство, система управління підприємством, покупець, продуктивність, ринок, ринкові відносини.

Короткова О.В.

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ ДЛЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У СФЕРІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

У статті обґрунтовується необхідність визначення пріоритетних напрямків розвитку бізнес-планування, їх практичного використання у діяльності вітчизняних промислових підприємств в сучасних економічних умовах. Здійснено аналіз наукових праць та досліджень, у яких розкривається сутність та методологія бізнес-планування. Висвітлено головні проблеми, які постають перед керівниками та типові недоліки бізнес-планів, розроблених підприємствами промисловості. Наведено удосконалену структуру бізнес-плану для промислових підприємств. Розглянуто та опрацьовано основні шляхи для підвищення рівня якості складання бізнес-планів, які стосуються створення нових видів продукції.

Ключові слова: бізнес-план, управління, планування, промисловість, підприємство, конкурентоспроможність.

Кочкодан В.Б.

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ СХЕМИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МЕХАНІЗМІВ ГНУЧКОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено проблеми планування в системі управління структурою капіталу. Розглянуто питання розробки фінансової стратегії підприємства як частини його стратегічного фінансового плану. Встановлено, що в процесі реалізації фінансового плану змінам піддається не тільки зовнішнє середовище, але і планові показники структури капіталу, тому на підприємстві виникає необхідність підвищення гнучкості системи управління структурою капіталу. Результатом дослідження є формування концептуальної схеми взаємозв'язку механізмів гнучкої системи управління структурою капіталу підприємства.

Ключові слова: фінансове планування, фінансова стратегія, управління структурою капіталу, механізми системи управління структурою капіталу

Безшура А.Ю., Кирилюк Л.Л.

ПРОБЛЕМАТИКА КОНФЛІКТІВ У СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто теоретичні дослідження вчених щодо визначення суті поняття «інноваційний конфлікт» та причин виникнення цього явища в трудовому колективі. Визначено особливості інноваційного конфлікту та його спорідненість з організаційним, соціально-трудовим конфліктами та конфліктом цінностей. Виявлено конструктивний та деструктивний вплив інноваційних конфліктів на розвиток організації. Проведено аналіз різних факторів, які впливають на виникнення інноваційних конфліктів. Розроблено пропозиції щодо вирішення та попередження конфліктів під час впровадження інноваційних змін на підприємстві.

Ключові слова: інноваційні конфлікти, інноваційні зміни, конструктивні та деструктивні конфлікти, управління інноваційними конфліктами.

Крупська В.О.

ІННОВАЦІЇ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА УМОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуті теоретичні аспекти інновацій у науковій літературі, проведено аналіз зв'язку інновацій з розвитком підприємства, проведено систематизацію видів розвитку підприємства за відповідними критеріями, досліджено зв'язок між критеріями систематизації розвитку підприємства та критеріями класифікації інновацій. Доведена необхідність повноцінного забезпечення відповідними кадровими, матеріально-технічними, інформаційними, організаційними й фінансовими ресурсами всіх етапів інноваційного процесу – від наукового обґрунтування ідеї створення продукту до його виготовлення.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційний процес, нововведення, розвиток, підприємство.

Мусієнко О.Л.

ФАКТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті розглянуто стан та проблеми інвестування підприємств аграрного виробництва. Здійснено аналіз стану та динаміки сільськогосподарського виробництва, зокрема, у Вінницькій області, та, відповідно, напрямки залучення інвестиційних ресурсів у таке виробництво. Досліджуються чинники, що визначають підвищення інвестиційної привабливості аграрних підприємств в сучасних умовах господарювання. Розроблено пропозиції щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємств аграрного виробництва.

Ключові слова: інвестиції, інвестори, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестиційний потенціал, аграрний сектор економіки.

Галунець Н.І., Муленко К.Ю.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті розглянуто сучасні різноманітні підходи та методи оцінки інвестиційної привабливості підприємств, їх переваги та недоліки. Досліджено, що більшість підходів орієнтуються лише на розрахунок фінансових показників. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства відкриває нові можливості диверсифікації для вітчизняних й іноземних інвесторів, підвищує гарантію вкладення коштів іноземних інвесторів у інвестиційні проекти. Наведено рекомендації з вирішення завдання щодо вдосконалення оцінювання інвестиційної привабливості аграрних підприємств за допомогою PPSFM-аналізу.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, фінансова привабливість, оцінка, інтегральна оцінка, аграрне підприємство, SWOT-аналіз та PEST-аналіз.

Зелінський Р.Р.

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються фактори, що безпосередньо беруть участь у процесі формування та впливають на використання інтелектуального потенціалу підприємства загалом. Оскільки головним ресурсом у формуванні і використанні інтелектуального потенціалу є інтелект особистості, то саме йому, все частіше, відводиться домінуюча роль у конкурентній боротьбі між підприємствами. Тому формування і ефективне використання інтелектуального потенціалу підприємства має стати його виваженою довгостроковою кадровою стратегією щодо розвитку людських ресурсів.

Ключові слова: фактор, інтелектуальний потенціал, інновація, інтелект, конкурентні переваги, підприємство.

Лаврик В.В.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто теоретичні основи формування економічного потенціалу підприємств в сучасних інтеграційних та глобалізаційних процесах. Проведений аналіз робіт, вивчені та розглянуті визначення та схеми формування економічного потенціалу, які запропоновані закордонними та вітчизняними вченими. Розроблена авторська схема формування економічного потенціалу, в якій окремо виділено ресурсний та інноваційний потенціали, сформоване визначення економічного потенціалу з урахуванням сучасних тенденцій.

Ключові слова: потенціал, ресурс, інновація, підприємство, ефективність, процес формування.

Летуновська Н.Є.

СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена дослідженню місця та ролі соціальних інновацій у діяльності підприємства. З'ясовано сутність соціальних нововведень, виокремлено складові соціального потенціалу підприємства, класифіковано підприємства за ступенем розвитку соціального потенціалу та залучення інновацій у соціальну сферу. Наведені конкретні приклади вітчизняних підприємств за кожною групою класифікації. Визначено, що більшість підприємств України мають низький соціальний потенціал через ігнорування соціальної складової у формуванні власної конкурентоспроможності. Автором запропоновано механізм упровадження соціальних інновацій у діяльність суб'єкта господарювання.

Ключові слова: соціальні інновації, соціальна інфраструктура, соціальний потенціал, трансформаційна економіка, інноваційний розвиток, первинні та вторинні інновації.

Прушківська Е.В.

ТЕОРІЇ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ТА РОЗВИТОК СФЕРИ ПОСЛУГ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті розглянуто теорії структуризації та ефективної організації економічного простору через призму цивілізаційного руху суспільства. Акцентується увага на ролі теорії полюсів зростання, які можуть бути використані при розробці стратегії регіонального розвитку національної економіки в умовах модернізації та реструктуризації промислових та аграрних регіонів України. Запропоновано інтегральний індекс розвитку сфери послуг регіону, який доцільно використовувати при формуванні сервісної регіональної політики.

Ключові слова: інтегральний індекс розвитку сфери послуг, національна економіка, постіндустріальне суспільство, сфера послуг, сервісна політика, структура зайнятості, регіональна політика, теорія структуризації.

Коваль Л.П.

ОЦІНКА РИЗИКУ ДОХОДІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

У статті розглядаються методичні засади оцінки ризиків місцевих бюджетів. Здійснено оцінку існуючої методологічної бази оцінювання бюджетних ризиків, обґрунтовано необхідність удосконалення та розробки методичного інструментарію кількісної оцінки ризиковості місцевих бюджетів. Проведено статистичний аналіз обласного бюджету Львівської області на основі існуючих методик кількісної оцінки ризику, визначено особливості застосування статистичних методів дослідження для оцінки ризиків місцевих бюджетів.

Ключові слова: статистична оцінка ризику, ризик доходів місцевого бюджету, номінальний бюджетний ризик

Пинда Р.В.

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ БУДІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ

В статті обґрунтовано рекомендації щодо побудови та розвитку інтегрованих систем будівельної сфери на регіональному рівні. Визначено, що формування і розвиток регіональних інтегрованих систем на посткризовому етапі розвитку регіональних економік є об'єктивною необхідністю. Встановлено, що виробнича кооперація будівельних структур з інноваційно активними промисловими підприємствами дозволяє забезпечити реальне зміцнення конкурентоспроможності регіональної економіки та її галузей. Розкрито питання формування та розвитку регіональних інтегрованих систем будівельної сфери.

Ключові слова: будівельна сфера, інтегровані системи, будівництво, інтелектуалізація, регіони, управлінські заходи, конкурентоспроможність, економічна безпека.

Дубневич Ю.В.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ РІПАКУ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Представлено основні результати дослідження проблеми оптимізації обсягів вирощування та переробки ріпаку. Здійснено визначення реальної динаміки розвитку галузі і цілого підкомплексу у Львівській області у розрізі її районів та можливостей нарощування посівів ріпаку і підвищення ефективності галузі з дотриманням вимог економіки природокористування і зрівноваженого розвитку сільських регіонів. Обґрунтовано параметри основних чинників підвищення рівня ефективності галузі, визначено рівень цін на ріпак та рівень державної підтримки розвитку галузі. Дослідження проведено на фоні тенденцій у динаміці ріпаківництва по Україні в цілому.

Ключові слова: ріпак, урожайність, площа, оптимізація, рентабельність, біодизель.

Мороз Т.О.

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті розглянуто основний зміст інвестиційного забезпечення сталого розвитку сільських територій, деталізовано класифікацію фінансових джерел інвестиційного забезпечення сільських територій. Проведено аналіз світових тенденцій щодо здійснення ефективної політики залучення іноземних інвестицій та систематизовано інструменти її реалізації. Розроблено модель формування інвестиційного забезпечення сталого розвитку сільських територій та визначено пріоритетні завдання щодо підвищення інвестиційної привабливості сільських територій України.

Ключові слова: сільські території, інвестиційне забезпечення, сталий розвиток, інвестиційна привабливість, механізм і модель формування інвестиційного забезпечення.

Шульський А.М.

СТАН РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЛЬВІВЩИНИ

У статті проведено аналіз функціонування малих підприємств Львівщини за видами економічної діяльності з акцентуванням уваги на розвиток аграрного сектору економіки. В результаті проведених досліджень виявлено ті сфери діяльності, де мале підприємництво є збитковим. Це притаманно галузям промисловості, будівництва, діяльності готелів та ресторанів, сфери здійснення операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг. Запропоновано саме на ці галузі і види діяльності сконцентрувати наукові дослідження у частині визначення причин такого стану та розробки заходів щодо їх усунення.

Ключові слова: малі підприємства, види економічної діяльності, мале підприємництво, реалізація продукції, фінансовий результат.

Печенюк А.В.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Розкрито основні суперечності економічної ефективності господарювання та забезпечення екологічної безпеки, проаналізовано основні фактори погіршення стану навколишнього середовища, досліджено проблеми ресурсо- та енергозбереження в Україні, представлено основні показники оцінки рівня екологізації природокористування, подано класифікацію видів організаційно-економічних механізмів екологізації, запропоновано заходи для покращення екологічних характеристик промислового виробництва, узагальнено найбільш поширені варіанти екологічних інновацій.

Ключові слова: екологізація виробництва, природокористування, екологічна безпека, матеріаломісткість, енергозбереження, відходи виробництва, економічний механізм екологізації, економічне стимулювання, екологічна культура, екологічний менеджмент, екологічні інновації.

Грищенко В.Ф., Древаль О.Ю., Грищенко І.В.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ РЕГІОНУ

У статті здійснено узагальнення теоретичних та методичних підходів до врахування впливу експортно-імпортних операцій на стан навколишнього природного середовища. Досліджено фактори прояву еколого-економічних загроз і небезпек в управлінні використанням експортно-імпортного потенціалу регіону. Проведено аналіз напрямів врахування вимог національної еколого-економічної безпеки в управлінні використанням експортно-імпортного потенціалу регіону. Доведено, що управління використанням експортно-імпортного потенціалу в системі забезпечення еколого-економічної безпеки регіону базується на інтеграції цілей і задач забезпечення еколого-економічної безпеки з інтересами суб'єктів господарювання та дозволяє забезпечити збалансованість розвитку економіки регіону та підсилити її еколого-економічну стійкість.

Ключові слова: експортно-імпортний потенціал, управління, економіка, екологія, регіон, довкілля, загроза, небезпека, еколого-економічна безпека.

Гайдучок Т.С., Мостепанюк В.А.

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК РУШІЙНА СИЛА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуто питання необхідності покращення сучасного стану та ефективності використання основних засобів на прикладі лісгосподарських підприємств Житомирської області. Доведено, що при оцінці ефективності використання основних засобів необхідно враховувати особливості господарської діяльності, форму власності та стратегічну мету підприємства. Проведено аналіз наявності, стану та терміну повернення авансованого капіталу і відтворення основних засобів. Обґрунтовано основні напрями та перспективи ефективного управління основними засобами з метою поліпшення результативності господарської діяльності підприємств.

Ключові слова: основні засоби, лісова галузь, ефективність, відтворення, інноваційний процес.

Кутовська О.В. Локшина Т.В.

РОЗВИТОК ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕКРЕАЦІЙНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Анотація. У статті досліджено проблеми сучасного використання земель рекреаційного призначення й обґрунтовано напрями підвищення ефективності розвитку рекреаційної сфери в нашій країні. Запропоновано шляхи поліпшення управління територій з рекреаційним природокористуванням та визначено можливі напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму туристично-рекреаційної діяльності в Україні, зокрема, частину повноважень з питань управління рекреаційними ресурсами можна передати громадським та приватним інституціям, професійним об'єднанням спеціалістів певного профілю тощо.

Ключові слова: рекреаційні ресурси, туризм, організація території, землекористування, управління територіями з рекреаційним природокористуванням.

Донець Л.І.

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.

У статті розглянуто процесні інновації як базову передумову інноваційного розвитку підприємств. Доведено, що підприємство може вважатися інноваційно-активним і перспективно розвиватися, якщо тенденції такого розвитку обумовлені впровадженням не тільки продуктивних, а й процесних інновацій, до яких включено мотиваційні процеси. Уточнено поняття мотивації інноваційного розвитку. Обґрунтовано роль мотивації у системі функцій інноваційного менеджменту. Запропоновано науково-практичний підхід до мотивації праці в контексті інноваційного розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: інноваційний розвиток, мотивація праці, процесні інновації.

Буда Т.Й.

ЗАПОЗИЧЕННЯ ПОЗИТИВНОГО СВІТОВОГО ДОСВІДУ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні моделі реалізації політики зайнятості молоді в країнах із соціально зорієнтованою економікою, охарактеризовано засади державної політики зайнятості, проаналізовано досвід регулювання зайнятості молоді в європейських країнах та США з метою запозичення та адаптування до умов України найбільш успішного прикладу, яким вважається досвід регулювання зайнятості в країнах з розвинутою ринковою економікою, вказано можливості застосування окремого досвіду до регулювання українського ринку праці.

Ключові слова: молодь, зайнятість, безробіття, ринок праці, регулювання ринку праці, соціальна політика, ринкова економіка, молодіжна політика.

Мацькевич О.Ю.

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто питання доцільності та ефективності впровадження цілеспрямованої політики інвестування в процесі формування, оцінки та розвитку людського капіталу. Узагальнено результати від здійснення інвестування в людський капітал підприємства. Досліджено особливості та напрями інвестицій в людський капітал, визначено передумови інвестиційного відтворення в системі менеджменту підприємства. Встановлено, що головним резервом підвищення соціально-економічної ефективності підприємства є інвестиції в людський капітал.

Ключові слова: людський капітал, інвестиції, процес інвестування, особливості інвестування, освіта, професійний розвиток.

Кондратюк Ю.Ф.

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЯК КОМПОНЕНТ ІНДЕКСУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

У статті проведено аналіз наукових поглядів на продуктивність праці як економічну категорію та досліджено продуктивність праці як категорію соціальну у контексті її впливу на людський розвиток. На основі отриманих результатів побудовано схему взаємозв'язку і взаємозалежності показників продуктивності праці та людського розвитку за допомогою складових Індексу людського розвитку. Також за результатами дослідження було виявлено обернено-пропорційний вплив людського розвитку на підвищення продуктивності праці та навпаки.

Ключові слова: продуктивність, продуктивність праці, людський розвиток, індекс, гідний рівень життя.

Галайда Т.О., Білан О.В.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА РОБОЧУ СИЛУ НА ПРОФЕСІЙНИХ РИНКАХ ПРАЦІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сучасні проблеми формування попиту на робочу силу на професійних ринках праці України. Проведено аналіз чинників формування попиту роботодавців на робочу силу за професійною ознакою в Україні. Виявлено основні тенденції розвитку попиту на робочу силу в сучасних умовах. Розглянуто перспективи динаміки попиту на професійних ринках праці. Розроблено пропозиції щодо оптимізації співвідношення попиту і пропозиції на професійних ринках праці в Україні та досягнення збалансованого розвитку національного та регіональних ринків праці шляхом розроблення та реалізації відповідних програм.

Ключові слова: ринок праці, попит на робочу силу, пропозиція праці, професія, роботодавці.

Пуцентейло П.Р., Миронюк Ю.Б.

ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ В УКРАЇНІ: АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних і практичних засад функціонування механізму державних закупівель в ринковій економічній системі. Визначено функціональне призначення механізму державних закупівель та виділені основні принципи функціонування системи. Розглянуто стадії здійснення державних закупівель в Україні. Розкрито алгоритм проведення процедури відкритих торгів. Проведено характеристику наявних процедур державних закупівель. Обґрунтовано рекомендації щодо ефективного використання коштів бюджету під час проведення процедур закупівлі. Виділено основні етапи процесу забезпечення суспільних потреб у товарах, роботах, послугах.

Ключові слова: державні закупівлі, контракт, державне регулювання процедур, стадії проведення закупівлі, відкриті торги, оцінка ефективності державних закупівель.

Янченко З.Б.

УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ»

У статті простежено еволюцію поняття «трансфер технологій», узагальнено різноманітні підходи щодо визначення цього поняття як ключового механізму дифузії знань у суспільстві, проведено їх критичне дослідження та аналіз. Розкрито особливості національного наповнення терміну «трансфер», що визначаються специфікою процесу освоєння технологій в залежності від державної технологічної політики, та розглянуто міжнародні стандарти здійснення передачі та супроводу інновацій. Запропоновано формулювання терміну «трансфер технологій» з позиції визначальних характеристик процесу передачі технологій.

Ключові слова: трансфер технологій, передача та освоєння технологій, комерціалізація, інновації, дифузія інновацій.

Гриценко О.І.

ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ

У статті розглянуто проблеми визнання якості обслуговування. Проведено аналіз існуючих поглядів науковців на її складові, визначено можливості визнання даної економічної категорії у чинному законодавстві, розглянуто основні фактори формування та удосконалення функціонування якості обслуговування для забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на ринку товарів в державі та за її межами. Встановлено, що можливий дохід підприємство може отримати при наявних торговельних потужностях, визначеному обсязі реалізації продукції при наявній кон'юктурі ринку та відповідній якості обслуговування населення.

Ключові слова: витрати, споживчий кошик, класифікація витрат, конкурентоспроможність, якість обслуговування.

Аверкина М. Ф.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕРВИННИХ ТА ВТОРИННИХ ПОТОКІВ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ МІСТА

У статті розкрито сутність логістичного потоку, первинних і вторинних потоків, логістичної системи та логістичного центру міста. Проаналізовано особливості функціонування первинних та вторинних потоків у логістичній системі міста. Розкрито основні завдання логістичної системи міста. Визначено напрями діяльності логістичного центру міста. Висвітлено принципи управління логістичними потоками міста. Сформовано пріоритетні напрями управління логістичними потоками в місті з метою підвищення ефективності їх функціонування.

Ключові слова: логістичний потік, первинні та вторинні логістичні потоки, логістична система міста, логістичний центр

Іващенко В.І.

ВИЗНАЧЕННЯ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ

В статті розкривається сутність кон'юнктури ринку, приводиться узагальнена трактовка поняття. Ідентифікуються склад і засоби балансування показників кон'юнктури ринку. Ілюструються принципи й методика визначення кон'юнктури, ринку реалізації інновацій. Визначено інструменти встановлення взаємозалежності, обсягу виробництва інновацій та ринкового попиту. Указуються функції маркетингу й реклами, що ведуть до визначення конкурентоспроможної ціни інновацій в умовах боротьби за ринки.

Ключові слова: кон'юнктура, ємність ринку, попит, пропозиція, дифузія інновацій.

Кінаш І. А.

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ЗАСІБ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто роль інтернет-маркетингу в діяльності сучасних машинобудівних підприємств та проаналізовано напрями використання засобів інтернет-маркетингу у комерційній діяльності підприємств машинобудівної галузі. Досліджено й систематизовані сучасні технології та інструменти інтернет-маркетингу. Визначено склад основних елементів інтернет-маркетингу та типи інтернет-стратегій. Окреслено основні тенденції їх застосування і розвитку з урахуванням специфіки роботи машинобудівного підприємства в мережі Інтернет.

Ключові слова: інтернет-маркетинг, інтернет-стратегії, інтернет-бізнес, глобальна мережа Інтернет, елементи сучасного інтернет-маркетингу.

Велешук С.С.

АДМІНІСТРАТИВНІ ПЕРЕДУМОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ БРЕНД-МЕНЕДЖЕРА

У статті піднята проблема адміністративних передумов організації діяльності бренд-менеджера. Визначено понятійно-категорійний апарат поняття бренд-менеджмент. Встановлено сферу застосування бренд-менеджменту. Окреслено локальний та системний підхід впровадження бренд-менеджменту в управлінську діяльність підприємства. Означено етапи впровадження бренд-менеджменту: початковий етап, етап становлення бренд-менеджменту та етап формування системи бренд-менеджменту. Запропоновано органограму процесу взаємодії бренд-менеджера з структурними підрозділами підприємства. Визначено основні функціональні обов'язки бренд-менеджера його завдання, навички та принципи діяльності.

Ключові слова: бренд, торгова марка, бренд-менеджмент, бренд-менеджер, адміністрування.

Назаренко І.М.

ГЕНЕЗИС ВІТЧИЗНЯНОЇ ТА ЗАРУБІЖНОЇ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «СТРАТЕГІЯ»

У статті обґрунтовано актуальність та необхідність використання стратегії в сучасних кризових умовах діяльності підприємств. Досліджено походження терміну «стратегія». Висвітлено підходи вітчизняних та зарубіжних вчених до трактування сутності економічної категорії «стратегія», проаналізовано чинники, що впливають на різне тлумачення досліджуваної дефініції. Узагальнено основні позиції поглядів відомих вчених відносно розуміння стратегії та обґрунтовано причини необхідності удосконалення трактування даної економічної категорії. Запропоновано авторське визначення категорії «стратегія».

Ключові слова: категорія, стратегія, план, управління, конкурентоспроможність, розвиток, цінність.

Жовковська Т.Т.

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті визначено сутність маркетингової політики та маркетингового потенціалу підприємства, досліджено взаємозв'язок між збутовою діяльністю підприємств харчової промисловості та маркетинговим потенціалом, розглянуто ефективність збутової діяльності підприємств за допомогою теоретичних аспектів та проведено часткове дослідження стану маркетингової діяльності підприємств харчової промисловості. Сформовано існуючі тенденції та проблеми розвитку підприємств на основі формування споживчого попиту. Запропоновано методичний підхід до будови маркетингової стратегії розвитку підприємств на основі формування споживчого попиту.

Ключові слова: маркетингова діяльність, маркетингова політика, маркетинговий потенціал, формування попиту, стратегії маркетингу, конкурентоспроможність підприємства.

Кибич Г.П.

МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ З УРАХУВАННЯМ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ

У статті досліджено проблеми становлення ціни на сільськогосподарську продукцію, проаналізовано витратні методи ціноутворення, побудовано модель формування собівартості сільськогосподарської продукції з урахуванням усіх витрат, включаючи витрати на оплату кредиту, визначено ринкові ціни при заданій нормі прибутку на зернові та зернобобові, технічні та овочеві культури, а також встановлено ціну агрегованої сільськогосподарської продукції з врахуванням та без врахування кредитних платежів.

Ключові слова: ціна, собівартість, витратні методи ціноутворення, сільськогосподарська продукція, кредитні платежі, агрегована сільськогосподарська продукція.

Яснолоб І.О.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ НА ПЛОДООВОЧЕВОМУ РИНКУ

У статті розглянуто наукові основи процесів: інтенсифікації, спеціалізації та кооперації. Проведено аналіз та виявлено основні тенденції розвитку даних процесів у овочепродуктовому підкомплексі. Досліджено питання забезпеченості населення України плодоовочевою продукцією. Визначено основні напрями інтенсифікації виробництва плодоовочевої продукції в Україні. Здійснено комплексну характеристику зон спеціалізації в плодоовочівництві. Розроблено практичні рекомендації щодо розвитку, інтенсифікації та поглиблення спеціалізації плодоовочевої галузі на засадах концентрації.

Ключові слова: інтенсифікація, спеціалізація, концентрація, продуктивний комплекс, плодоовочева продукція

Зеркіна О.О.

УМОВИ ФОРМУВАННЯ КАДРІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто умови, за яких в максимальній мірі інноваційні кадри могли би проявити свої здібності у створенні та комерціалізації корисних нововведень. Зосереджено увагу на питаннях підвищення рівня освіти, вдосконалення системи перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, формування інноваційної культури, захисту прав інтелектуальної власності. Розроблено пропозиції щодо створення умов, які забезпечать високу якість вітчизняних інноваційних кадрів, необхідних для переходу до інноваційної економіки.

Ключові слова: постіндустріальне суспільство, софтизація, економіка знань, інноваційні кадри, конкурентоспроможність, інтелектуальна власність.

Орлов В.В.

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ У МАРКЕТИНГОВІЙ ТОВАРНІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано концептуальний підхід до управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємств і обґрунтовано концепцію управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємства. Визначено складові концептуального підходу до управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці підприємств: умови реалізації концепції, мету, об'єкт, предмет, категорії, методи, маркетинговий інструментарій, критерії, принципи, функції (загальні та специфічні) та маркетингові стратегії управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці.

Ключові слова: інновації, концепція, маркетингова товарна політика, управління інноваціями.

Білоусько Я.К., Вишневецька О.В., Доронін А.В.

ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ ТА ОНОВЛЕННЯ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто необхідність використання фінансового лізингу як джерела оновлення матеріально-технічної бази аграрного сектора економіки та його місце в інвестиційному забезпеченні сільського господарства. Проведено аналіз технологічної потреби, наявності і виробництва сільськогосподарської техніки для аграрних підприємств. Виявлено особливості вітчизняного лізингу сільськогосподарської техніки, який поки що зорієнтований на використання бюджетних коштів, зокрема, через лізингову компанію НАК "Украгролізинг". Наведено результати фінансово-господарської діяльності цієї компанії. Розроблено пропозиції щодо необхідності державної підтримки вітчизняного машинобудування для аграрного комплексу.

Ключові слова: лізинг, лізингові операції, фінансовий лізинг, оновлення основних засобів, НАК "Украгролізинг", державна підтримка.

Руська Р.В.

МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ВІДСОТКОВОЇ СТАВКИ ЗА ПОЗИКАМИ В КРЕДИТНІЙ СПІЛЦІ

В статті побудовано математичну модель, за допомогою якої можна визначити оптимальну стратегію надходжень до кредитної спілки. В даній моделі враховуються вплив відсоткових ставок за різними видами кредитів на рівень надходжень. Розглянуто оптимальну стратегію надходжень для оптимістичного та песимістичного варіанту, зокрема, для видів кредитування, в яких досить високий рівень потреби. Досліджено залежності між кількістю членів кредитної спілки, що беруть участь у кредитуванні, і розміром відсоткової ставки за оптимістичним і песимістичним сценаріями та зроблено відповідні висновки.

Ключові слова: кредитна спілка, кредитний портфель, відсоткова ставка, позики, дохід, оптимальне значення.

Валігура В.А.

НАПРЯМИ РОЗБУДОВИ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто відповідність системи оподаткування в Україні науковим основам її побудови. Окреслено загальні вади функціонування вітчизняної системи оподаткування та визначено її практичні проблеми. Проаналізовано структуру податків і зборів в Україні відповідно до їх фіскального значення та запропоновано напрями її оптимізації. Обґрунтовано необхідність функціонування ПДВ як форми універсального акцизу в Україні. Аргументовано доцільність введення прогресивної шкали ставок податку на доходи фізичних осіб і запропоновано методику її визначення. Сформовано пропозиції щодо диференціації ставок ПДВ в Україні. Доведено доцільність оподаткування операцій, що звільнені від ПДВ за зниженими ставками цього податку та запропоновано застосування інвестиційних податкових пільг із податку на прибуток підприємств.

Ключові слова: система оподаткування, Податковий кодекс України, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, податок на нерухоме майно, ставки податку, податкові пільги.

Башуцька О.С.

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ І ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ МОДЕЛІ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ ОПОДАТКУВАННЯ

В статті розкрито основні принципи побудови моделі впливу податкового навантаження на економічний розвиток суб'єктів оподаткування, розглянуто умови збільшення масштабів виробництва при оптимальному податковому навантаженні. Встановлено властивості функцій показника кінцевого ефекту і податкових відрахувань при яких можна говорити про оптимальне податкове навантаження, а

також умови, при яких чистий ефект досягає максимального значення. Оцінено податкове навантаження відносно його впливу на розвиток економічного суб'єкта.

Ключові слова: податкове навантаження, коефіцієнт податкового навантаження, функція витрат, функція проміжного ефекту, масштаб виробничо-фінансової діяльності.

Терещенко А.О.

ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ

Визначено напрями регулювання діяльності системно важливих банків, яке має відбуватися з урахуванням уроків системної фінансової кризи 2008-2010 років. Проаналізовано причин цієї кризи, пов'язані з провалами у режимі регулювання та неспроможністю самих банків вистояти в умовах кризових потрясінь. Пропонується розглядати регулювання банківської діяльності з поділом на саморегулювання та зовнішнє регулювання. Особлива увага приділяється макропруденційному регулюванню, що охоплює регулювання діяльності системно важливих банків

Ключові слова: банківський сектор, системно важливі банки, регулювання банків, макропруденційне регулювання.

Чирак І. М.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНИМ БАНКОМ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Проведено аналіз ефективності використання інструментів грошово-кредитної політики НБУ за умов фінансової нестабільності. З'ясовано, що спрямованість використання облікової ставки і обов'язкового резервування в основному мала проциклічний характер, а валютні інтервенції використовувалися для підтримки стабільності обмінного курсу національної валюти. Найбільш дієвими були операції з регулювання ліквідності шляхом рефінансування банків з їх антициклічною спрямованістю.

Ключові слова: фінансова нестабільність, процентні ставки, норма резервування, валютні резерви, валютні інтервенції, рефінансування.

Натарова О.В.

КОНТРОЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглянуто необхідність застосування аудиту ефективності. Досліджено міжнародний досвід застосування аудиту ефективності: вивчено досвід розробки методики аудиту ефективності й умови визначення раціональності використання бюджетних коштів у державному секторі різних країн, напрямки проведення аудиту ефективності. Запропоновано визначення нових напрямків аудиту ефективності, а саме: викладено методику й обґрунтовано необхідність об'єктивного контролю за формуванням доходів державного сектора.

Ключові слова: контроль, аудит, ефективність, державний фінансовий контроль, доходи, державний сектор.

Левченко Н.М., Пальчиковський С.В.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сутність аудиту експортних та імпорتنих операцій, визначено його мету, завдання та підзавдання. Обґрунтовано необхідність адаптації вітчизняної методики проведення аудиторської перевірки до вимог міжнародних стандартів аудиту. Запропоновано програму та послідовність аудиту експортних та імпорتنих операцій. Розглянуто аудиторські процедури при перевірці відображення в обліку експортно-імпорتنих операцій. Подано практичні рекомендації щодо оцінки аудиторського ризику задля мінімізації його впливу на проведення перевірки з урахуванням світового досвіду.

Ключові слова: аудит, експортно-імпорتنі операції, підприємство, програма перевірки, аудиторський ризик, аудиторські процедури.

Дробязко С.І.

ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Розглянуто систему інформаційного забезпечення управління витратами. Розкрито інформаційно-методологічні аспекти стратегії управління витратами, її суть та взаємозв'язок із стратегією розвитку підприємства. Визначено критерії оцінки та чинники ефективності управління витратами з позиції організації системи управлінського обліку на підприємстві. Проведено аналіз інформаційної системи управління витратами на виробництво машинобудівної продукції на сучасному етапі економічного розвитку. Досліджено механізм формування інформації щодо витрат виробництва

машинобудівної продукції. Сформовано основні напрями інформаційної стратегії підприємства машинобудівного комплексу з метою ефективного управління витратами.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, витрати, управління витратами, управлінська інформація.

Хорунжак Н.М.

ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЗА ФУНКЦІОНАЛЬНОЮ ОЗНАКОЮ

Стаття містить обґрунтування доцільності розмежування етапів розвитку обліку за функціональною ознакою. Пропонується виділяти 7 етапів в історії розвитку обліку. Такому розмежуванню послужили функції: контролю – етап зародження обліку з притаманною йому функцією контролю; соціальна – етап зародження захисної функції обліку; регулятивна – етап зародження регулятивної функції обліку; оцінна – етап зародження оцінної функції; науково-пізнавальна – етап розвитку науково-пізнавальної функції; оптимізаційна – етап зародження оптимізаційної функції обліку; аналітична – етап розвитку аналітичної функції обліку. Висвітлено особливості кожного етапу, встановлено переваги та недоліки обліку.

Ключові слова: бюджетні установи, етапи розвитку обліку, функція обліку, ключові події, діалектична послідовність

Бойчук А.А., Бойчук В.О.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті розглянуто актуальні питання організації технічного забезпечення бухгалтерського в Україні. Уточнено значення організації технічного забезпечення обліку в забезпеченні апарату управління інформацією для прийняття управлінських рішень. Розглянуто окремі проблеми організації технічного забезпечення та запропоновано основні шляхи їх вирішення. Надано пропозиції з удосконалення організації технічного забезпечення обліку для покращення інформаційної бази управлінського персоналу підприємства.

Ключові слова: організація бухгалтерського обліку, технічне забезпечення бухгалтерського обліку, інформаційна система, АРМБ, управління.

Матійчук Л.П.

СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ НАДІЙНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ

Обґрунтовано теоретичні основи інформаційно-аналітичного забезпечення статистичного оцінювання надійності функціонування банків, зокрема, визначено його основні завдання, здійснено систематизацію складу інформаційної бази. Адаптовано метод головних компонент для виокремлення основних факторів надійності функціонування банків та встановлення вагових коефіцієнтів для показників, використаних для інтегрального оцінювання та побудови рейтингу.

Ключові слова: статистичний аналіз, моделювання, метод головних компонент, рейтинг, надійність функціонування банків.

Кицкай Л.І.

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ПЕНІ В ПОДАТКОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні проблеми, які виникають при сплаті податкового боргу платників податків в Україні. Визначено основні функції пені як податково-правової категорії. Охарактеризовано законодавчо-нормативну базу України і зарубіжних країн стосовно нарахування пені. Визначено підстави нарахування пені в Україні. Наведено приклади нарахування пені при погашенні податкового боргу. Узагальнено і запропоновано шляхи удосконалення механізму нарахування пені та притягнення до відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства.

Ключові слова: Податковий кодекс, податок, податковий борг, податкове зобов'язання, пеня.

Яворова Г.В.

ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті доведено, що в умовах ведення ринкового господарства докорінно змінюються підходи щодо ефективного розвитку та функціонування підприємства. Визнано, що кожне підприємство має свої цілі, стратегію розвитку, пріоритети а також заінтересованість в тому, щоб реально уявляти про своє фінансове становище як сьогодні, так і на найближчу перспективу. Це зумовлює необхідність створення дієвої системи внутрішньогосподарського контролю, як складової управлінської системи, для ефективного управління його виробничими процесами. У статті обґрунтовано необхідність проведення контролю, зокрема, внутрішньогосподарського для підвищення конкурентоздатності продукції та прибутковості вітчизняних господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: внутрішньогосподарський контроль, управління підприємством, економіка.

Мартиненко О.В., Гарна С.О., Шнурко А.М.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

У статті доведено доцільність проведення інвентаризації як засобу контролю за збереженням кількості і якості ресурсів, за достовірністю обліку. Визначено періодичність, строки проведення інвентаризації, відповідальність, склад та обов'язки членів інвентаризаційної комісії, розглянуто порядок проведення інвентаризації основних засобів. На підставі проведених досліджень були визначені заходи, що сприятимуть підвищенню об'єктивності інвентаризації та оперативності виведення результатів інвентаризації.

Ключові слова: інвентаризація, основні засоби, інвентаризаційна комісія, інвентаризаційний опис, порівняльна відомість.

Шуляк О.М.

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У статті подано наукові основи оцінки об'єктів нематеріальних активів. Проведено аналіз існуючих підходів та методів оцінки об'єктів інтелектуальної власності, а саме при придбанні, при отриманні безоплатно, при отриманні як внесок до статутного капіталу, при отриманні в результаті об'єднання підприємств, створення об'єкта на підприємстві. Розроблено пропозиції щодо використання методів оцінки об'єктів інтелектуальної власності в бухгалтерському обліку.

Ключові слова: оцінка, об'єкт інтелектуальної власності, первісна вартість, справедлива вартість, фактична собівартість, витратний підхід, порівняльний підхід, доходний підхід.

Яворов В.В.

ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті обґрунтована необхідність різним сферам управління отримання певного обсягу інформації в тій чи іншій формі з метою контролю за діяльністю підприємства. Встановлено, що: податковим службам потрібні відомості про нараховані податкові платежі, правильність використання бази обчислення податків, методів їх нарахування, врешті-решт, про їх сплату; кредиторам потрібна інформація про здатність підприємства виконати узяті на себе фінансові зобов'язання; керівництво підприємства заінтересоване в своєчасних, коротких і зрозумілих звітах про вартість вкладень, динаміку загальних фінансових показників діяльності підприємства, випуск продукції, поточні суми активів, прибутку; менеджери, крім майже всього перерахованого, потребують інформації, здатної допомогти їм в ухваленні рішень, контролі за ефективністю процесами відтворення в ході і регулюванні управлінської діяльності. Показано місце фінансово-господарського контролю у системі управління в умовах ринкової економіки та відображено значення інформації бухгалтерського обліку для раціонального прийняття управлінських рішень, та контролю за їх виконанням.

Ключові слова: управління, облік, стратегічний контроль, внутрішньогосподарський контроль.

Литвинець Ю. І.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПРИЙОМІВ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

У статті відображено сучасний стан і перспективи удосконалення методичних прийомів контролю. Доведено необґрунтованість віднесення загальнонаукових та розрахунково-аналітичних методів до спеціальних методичних прийомів контролю. Надано пропозиції щодо включення методичного прийому аерокосмічного зондування до специфічних методичних прийомів контролю, що забезпечить оперативність та достовірність отримання даних про стан та фактичне використання земельних ресурсів на основі космічних знімків високої роздільної здатності.

Ключові слова: економічний контроль, аерокосмічне зондування, управління, метод економічного контролю.

Гришова І.Ю., Шабатура Т.С.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто найсуттєвіші напрямки формування системи фінансової складової економічної безпеки підприємницької діяльності підприємства. Проведено аналіз основних факторів, що генерують загрози фінансовій діяльності машинобудівних підприємств, знижуючи тим самим їх економічну безпеку. Запропоновано в якості фінансового інструментарію забезпечення фінансової безпеки підприємства використовувати механізм ефективного управління фінансовими потоками, що передбачає оптимальне співвідношення власних та залучених джерел формування фінансових ресурсів, їх раціональне розміщення за сферами виробництва та обігу, а також в оборотних та оборотних активах підприємства.

Ключові слова: фінансова складова, економічна безпека, фінансова безпека, фінансові потоки, фінансові загрози, підприємство, ефективність.

Качурівська Г.М., Судомир С.М.

ЕКОНОМІКО – МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ СПОЖИВАННЯ ВІД ВИРОБНИЦТВА ОСНОВНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ

Обґрунтовано та висвітлено рівень виробництва та споживання продуктів харчування. Проведено кореляційно – регресійний аналіз та з'ясовано тісноту зв'язку між виробництвом та споживанням основних продуктів харчування в регіонах України. Розроблено рівняння множинної регресії, залежності споживання молока і молокопродуктів від основних факторів впливу: виробництва молока на одну особу на рік, кг; питомої ваги сільського населення в загальній чисельності, %; доходу на 1 особу на рік, тис. грн; та питомої ваги господарств населення у загальному виробництві молока, %.

Ключові слова: моделювання, тіснота зв'язку, виробництво, споживання.

Власенко І.В., Козяр Н.О.

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сутність та значення національної продовольчої безпеки. Визначено основні принципи продовольчої безпеки і основні складові формування державної політики продовольчого забезпечення. Охарактеризовано основні заходи, які передбачає продовольча безпека. Проаналізовано стан України в достатності споживання продуктів харчування та збалансованості раціону населення. Встановлено основні проблеми забезпечення населення продуктами харчування та запропоновано пріоритетні шляхи вирішення цих проблем.

Ключові слова: національна безпека, продовольча безпека, продукти харчування, аграрний сектор економіки, доступність.

Калашник Т.Є., Пивавар І.В.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні форми безпеки, які можуть бути предметом дослідження різних наук. Досліджено методологічні аспекти економічної безпеки в умовах ринкових відносин. Розглянуто власні складові елементи економічної безпеки національної економіки. Виділено критерії економічної безпеки макро- і мікроекономічних суб'єктів, якими є збереження цілісності, економічної і політичної незалежності країни. Проведено аналіз законодавчого забезпечення економічної безпеки України, обґрунтовано пріоритети й основні напрями забезпечення економічної безпеки на сучасному етапі.

Ключові слова: державне регулювання, економічна безпека, тіньова економіка, антимонопольна політика, національні інтереси, соціальна політика.

Ворожбит В.В.

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ТА ЇЇ РОЛЬ У БЕЗПЕЦІ ІННОВАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто наукові основи впливу корпоративної культури на управління інноваціями на виробничому підприємстві та на стан його економічної безпеки. Проведено аналіз діяльності машинобудівного підприємства – виробника устаткування для агропромислового комплексу та зміни рівня його економічної безпеки в динаміці. Визначено ступінь відповідності корпоративної культури інструментам управління підприємством. Встановлено, що корпоративна культура є складовою формування інноваційної інфраструктури та системи економічної безпеки. Розроблено пропозиції щодо подальшого розвитку корпоративної культури досліджуваного підприємства.

Ключові слова: корпоративна культура підприємства, філософія організації, цінності, інноваційна інфраструктура, управління інноваціями, економічна безпека.

Бабур І.П.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПРОФІЛЮ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ОПЕРАТОРА ЗВ'ЯЗКУ

Розглянуто та запропоновано критерій оцінки фінансової ефективності в нестабільних умовах, який дозволяє планувати й коригувати процес формування фінансового профілю інвестиційної програми розвитку оператора зв'язку в нестабільних економічних умовах. Встановлено, що як правило, такі умови призводять до невизначених грошових потоків при реалізації послуг зв'язку. Проаналізовано невизначеності двох видів імовірнісного та нечіткого характеру, що дає можливість передбачати своєчасно, реагувати на можливі зміни ринку послуг зв'язку на певний період часу. Визначено, що цей період також може бути оцінений на підставі характеру зміни наведеного критерію в майбутньому.

Ключові слова: інвестиції, оператор зв'язку, фінансовий профіль, грошовий потік, критерій, програма розвитку, нестабільні умови.

АННОТАЦИИ

Верхоглядова Н.И., Дятлова Н.В.

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ПОТЕНЦИАЛА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Аннотация. Эффективное использование имеющихся ресурсов отечественных предприятий обеспечивает стабильный экономический рост в государстве. Процессы реформирования отечественной экономики сопровождались формированием нового уклада, которые проявились в масштабных институциональных и структурных превращениях. В результате чего ряд отечественных предприятий характеризуется неустойчивым состоянием, которое требует разработки подходов по их оздоровлению. В современных условиях ведения хозяйства предприятия самостоятельно планируют свою деятельность и оценивают ее результаты, распределяют ресурсы, решают проблемы их неэффективного использования и определяют имеющиеся резервы. Это вынуждает предприятия вести поиск возможных вариантов использования ресурсов для достижения целей деятельности, в первую очередь для получения прибыли. Поэтому адекватная оценка экономического потенциала предприятия принимает решающее значение в процессах стратегического и тактического развития предприятия.

Ключевые слова: потенциал и потенциальные возможности, экономический потенциал, потенциал страны, потенциал предприятия.

Кулишов В.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье раскрываются особенности формирования теоретических основ трансформации международной экономики в глобальном взаимозависимом мире, даётся определение глобализации, ее деление на глобализацию рынков и глобализацию технологий производства, переформатирование структуры современного мира, образования современной экономики – метазкономики, определяются глобализационные факторы трансформации современных моделей экономического развития.

Ключевые слова: глобализация, трансформация, рынок, метазэкономика, модели, информация, технология.

Ключник А.В., Федоренко А.И.

РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные принципы регулирования внешнеэкономической деятельности аграрного сектора и определены основные проблемы, тормозящие развитие внешнеэкономической деятельности в Украине. Установлено, что проведение внешнеэкономической деятельности аграрным предприятием требует особого внимания к качеству производимой сельскохозяйственной продукции и эффективности ее производства. Предложены рекомендации по совершенствованию организации, повышения эффективности внешнеэкономической деятельности аграрного сектора Украины в условиях интеграции в Европейское Сообщество.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование, аграрный сектор, конкурентоспособность, Европейское сообщество.

Маргита Н. А., Маргита М. В.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ДЕФИЦИТА БЮДЖЕТА И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены научные подходы к проблеме определения взаимосвязи дефицита бюджета и основных макроэкономических факторов. Проанализирован теоретический механизм влияния дефицита бюджета на экономику с помощью модели Манделла-Флеминга. Предложено эконометрическую модель определения факторов, влияющих на расходы бюджета. Оценка модели позволила сформулировать выводы, имеющие прикладное значение для выравнивания дефицита бюджета за счет факторов, влияющих на сокращение его расходной части и эффективной бюджетной политики государства.

Ключевые слова: дефицит бюджета, расходы бюджета, бюджетная политика, дефицит бюджета и макроэкономические факторы, активный дефицит бюджета.

Вахнюк С.В.

БАНКОВСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РЕЖИМА ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В УКРАИНЕ

В статье рассматриваются показатели, характеризующие степень влияния банковской системы Украины на институциональный режим экономики знаний. Предлагаются формулы для их расчета. Проводится исследование экономической сущности результатов применения предложенных формул

к статистическим показателям текущего состояния экономики Украины. Предлагаются формы реализации элементов банковского механизма, которые способны повысить значения индикаторов институционального режима экономики знаний в Украине.

Ключевые слова: экономика знаний, индекс экономического и институционального режима, качество регулирования, верховенство права, борьба с коррупцией.

Кривокульская Н.М., Богач Ю.А.

ФУНКЦИИ АДМИНИСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

В статье обосновано, что задачи, которые сегодня стоят перед органами государственной власти, невозможно решить без административного менеджмента, который предусматривает реализацию функций планирования, организации деятельности; мотивации, координации, контроля, отражающие основные стадии исследуемого менеджмента в системе органов государственной власти. Определена объективная необходимость реализации вышеупомянутых функций в условиях динамичной внешней среды. Акцентируется внимание на определении факторов, которые усиливают значимость совершенствования функций административного менеджмента в системе менеджмента органа государственной власти для обеспечения адекватности административной управленческой системы общественным процессам.

Ключевые слова: административный менеджмент, органы государственной власти, функции административного менеджмента органов государственной власти.

Боровик П.Н., Козлова И.Н., Кондратюк С.А.

ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

В статье рассмотрены перспективы дальнейшего функционирования в Украине Пенсионного фонда Украины, Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, Фонда социального страхования на случай безработицы а также Фонда социального страхования по временной потере трудоспособности в связи с тем, что почти все они в значительной степени зависят от помощи из государственного бюджета а также обоснована необходимость или их закрытия и передачи полномочий государственному бюджету, или восстановления порядка изымания отдельно к каждому из перечисленных государственных целевых фондов.

Ключевые слова: социально-пенсционное страхование, социально-пенссионные фонды, единый социальный взнос, бюджеты социально-пенссионных фондов, единый социальный налог.

Федорчук Н.В.

СОСТОЯНИЕ НЕОЛИБЕРАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены научные основы генезиса и методологии реформирования политико-экономического строя, в котором находятся западные страны. Такой строй ученые называют неолиберальным. При существующих общих теоретических источниках, методологии и отношениях к основным проблемам современности, проведен анализ неолиберального направления, который в разных странах имеет свои специфические особенности как составляющая развития мировой экономики. На основе краткого исторического экскурса развития неолиберальной системы мировой экономики, разработаны предложения, которые могли бы быть использованы для построения нового мира, более справедливого и богатого, чем тот, который был в эпоху неолиберализма.

Ключевые слова: либерализм, неолиберализм, мировая экономика, экономическая система, богатство.

Собкевич О.В., Емельянова Е. Ю.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТРУКТУРНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

В статье осуществлено обоснование приоритетивдержавной политики в части активизации привлечения инвестиций в реализацию стратегически важных проектов, направленных на обновление транспортной инфраструктуры. В статье проанализированы основные инвестиционные механизмы реформирования и модернизации транспортной инфраструктуры в Украине, приведены факторы, тормозящие инвестиционные процессы и определены приоритеты государственной политики в части активизации привлечения инвестиций в реализацию стратегически важных проектов в транспортной сфере, направленных на обновление транспортнойинфраструктурыс цельюрасширения масштабов предоставления отраслямэкономики и населению высококачественных транспортных услуг.

Ключевые слова: транспортнаяотрасль, реформирование, инфраструктура, инвестиции, кредиты, качество транспортного обслуживания, посткризисное обновление.

Спринчук Н.А.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИЙ В КОРМОПРОИЗВОДСТВО ДЛЯ СКОТОВОДСТВА В УКРАИНЕ И В РАЗВИТЫХ ГОСУДАРСТВАХ МИРА

В статье проведен анализ основных методов государственной поддержки кормопроизводства в Украине и за рубежом. На основе анализа обобщенно наиболее характерные особенности отечественной и зарубежной системы государственной поддержки аграрного сектора, проведено их сравнение. Внесены предложения относительно усовершенствования нормативно правового регулирования государственной поддержки инвестиционных процессов в кормопроизводстве, приоритетных направлений реформирования аграрной политики в Украине с учетом опыта зарубежных стран. Разработаны рекомендации относительно стимулирования инвестиционного развития кормопроизводства.

Ключевые слова: кормопроизводство, государственная поддержка, инвестирование, приоритетные направления развития, институциональные структуры.

Постников В.С.

ВНЕДРЕНИЕ МЕХАНИЗМА ДЕЛЕГИРОВАНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены актуальные вопросы функционирования и совершенствования механизма делегирования полномочий в государственных органах на примере районной государственной администрации. Рассмотрены основные атрибуты функционирования централизованных организаций. Определены теоретические основы делегирования, определены основные особенности реализации механизма делегирования полномочий и ответственности, его основные преимущества и недостатки. В частности, проанализированы действующий механизм делегирования управленческих функций в государственных администрациях, характерный для современных условий, описаны его основные признаки, определены главные недостатки. Представлены предложения по усовершенствованию действующего механизма делегирования полномочий руководителя в государственных районных администрациях.

Ключевые слова: делегирование, механизм делегирования полномочий, организационная структура, управленческие полномочия.

Топий И.И., Кузичкая Ю.И.

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ИММИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В УКРАИНУ

В статье проанализированы современные тенденции иммиграционных процессов, охарактеризованы особенности демографической ситуации в Украине. Построена трендовая модель миграционных изменений и осуществлено прогнозирование их динамики до 2020 года. Определены основные проблемы внешней миграции и ее социально-экономические последствия. На основе проведенного анализа даны рекомендации по прогнозированию динамики иммиграционных процессов в Украине, их влияния на социально-экономическое положение страны, а также осуществление регулирования иммиграционных процессов на современном этапе развития государства и определены основные пути улучшения миграционного сальдо в Украине.

Ключевые слова: иммиграция, иммиграционные потоки, квота иммиграции, иммиграционные процессы, миграционная политика.

Молозина Н.А.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассмотрены научные основы государственного механизма обеспечения обязательного социального медицинского страхования. Разработаны предложения по их усовершенствованию и внедрению в условиях национальной экономики. Предложен алгоритм поэтапного государственного механизма регулирования, в котором использованы все основные элементы и рычаги регулирования системы ОСМС, а также схема взаимодействия субъектов обязательного социального медицинского страхования. Указанный механизм государственного регулирования введения системы обязательного социального медицинского страхования и взаимодействия основных субъектов обеспечивают возможности для эффективной реализации возложенных на него целей и задач.

Ключевые слова: обязательное социальное медицинское страхование, финансовые механизмы регулирования, финансовые рычаги влияния, государственное регулирование, субъекты обязательного социального медицинского страхования.

Васильковский Д.Н.

МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается система планирования повышения экономического потенциала предприятия. На основе использования системного подхода в процессе планирования, предлагается перечень логически связанных между собой этапов, которые позволяют создать интегрированную систему принятия решений. Автором предложено определение сути стратегического планирования как системы всего многообразия видов плановой деятельности на предприятии, которая является обобщением долгосрочного, среднесрочного, текущего (годового), оперативного планирования.

Ключевые слова: система планирования, экономический потенциал, прогнозирования, этапы планирования, стратегическое планирование.

Вудвуд В.В.

НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

В научной статье освещается проблема нормирования труда как основного элемента повышения производительности, минимизации затрат, и, как следствие, повышения конкурентоспособности предприятия. Рассмотрены направления работы по совершенствованию нормирования труда, а также четко систематизированы дальнейшие направления его улучшения. В научном исследовании выделены первоочередные меры, которые должны быть разработаны на уровне каждого отдельного предприятия для повышения его экономического уровня в нестабильной рыночной среде Украины. Приведены основные рекомендации по улучшению системы нормирования труда, а также освещены некоторые недостатки существующей системы.

Ключевые слова: нормирование труда, предприятия, интенсивность труда, повышение квалификации, разработка норм.

Клименко Л.В.

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ

В статье проанализирован зарубежный опыт государственного регулирования внешней торговли; определена суть, направления и противоречия развития современных процессов глобализации; рассмотрены составляющие регулирующих и стимулирующих средств в системе государственной поддержки внешнеторговой деятельности товаропроизводителей; оценены средства и инструменты повышения эффективности управления экспортно-импортными операциями на международном уровне и очерчено общие положения относительно усовершенствования механизмов государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Украине.

Ключевые слова: государственное регулирование, экспортно-импортная деятельность, внешнеторговая политика, механизм управления.

Маслий Н.Д.

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В ОТРАСЛИ СВЯЗИ

В статье проанализированы предпосылки и обоснованы перспективы создания кластера в отрасли связи на основе взаимодействия ПАО «Укртелеком» и УГППС «Укрпочта». В ходе проведенного анализа сетей обслуживания и структурного состава предприятий связи раскрыты существенные особенности отрасли. Исследовано преимущества и недостатки кластеризации экономики Украины и условия для создания почтово-телекоммуникационного кластера. Сформирован авторский взгляд на основные направления привлечения инвестиций для развития кластера. Определены его роль в повышении эффективности деятельности предприятий отрасли связи и экономики Украины в целом.

Ключевые слова: отрасль связи, инфраструктура, бизнес - партнеры, кластер, механизм взаимодействия, сегменты кластера, ресурсы кластера.

Андрущенко Н. А., Лобачева И. Ф.

СИСТЕМНО-СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

В статье рассмотрены основные составляющие понятия «конкурентоспособность предприятия»; проведён анализ зависимости конкурентоспособности предприятия от целого ряда факторов; сформирована некая совокупность требований, которые будут способствовать успешному функционированию предприятия; подчёркнуто, что конкурентный статус предприятия поддерживается, в первую очередь, осуществлением систематического анализа и мониторинга

состояния внутреннего и внешнего окружения. _Установлено, что конкурентоспособность является синтезом многих экономических категорий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, экономические преимущества, система управления предприятием, покупатель, продуктивность, рынок, рыночные отношения.

Короткова О.В.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В СФЕРЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

В статье обосновывается необходимость определения приоритетных направлений развития бизнес-планирования, их практического использования для деятельности отечественных промышленных предприятий в современных экономических условиях. Осуществлен анализ научных работ и исследований, в которых раскрывается сущность и методология бизнес-планирования. Освещены главные проблемы, стоящие перед руководителями и типичные недостатки бизнес-планов, разработанных предприятиями промышленности. Приведено усовершенствованную структуру бизнес-плана для промышленных предприятий. Рассмотрены и проработаны основные пути для повышения уровня качества составления бизнес-планов, которые касаются создания новых видов продукции. Сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: бизнес-план, управление, планирование, промышленность, предприятие, конкурентоспособность.

Кочкодан В.Б.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ СХЕМЫ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕХАНИЗМОВ ГИБКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы проблемы планирования в системе управления структурой капитала. Рассмотрен вопрос разработки финансовой стратегии предприятия как части его стратегического финансового плана. Установлено, что в процессе реализации финансового плана изменениям поддается не только внешняя среда, но и плановые показатели структуры капитала, поэтому на предприятии возникает необходимость повышения гибкости системы управления структурой капитала. Результатом исследования является формирование концептуальной схемы взаимосвязи механизмов гибкой системы управления структурой капитала предприятия.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовая стратегия, управление структурой капитала, механизмы системы управления структурой капитала

Безшурая А.Ю., Кирилюк Л.Л.

ПРОБЛЕМАТИКА КОНФЛИКТОВ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены теоретические исследования ученых относительно определения сущности понятия «инновационный конфликт» и причин возникновения этого явления в трудовом коллективе. Определены особенности инновационного конфликта и его родство с организационным, социально-трудовым конфликтами и конфликтом ценностей. Выявлено конструктивное и деструктивное влияние инновационных конфликтов на развитие организации. Проведен анализ различных факторов, влияющих на возникновение инновационных конфликтов. Разработаны предложения по решению и предотвращению конфликтов при внедрении инновационных изменений на предприятии.

Ключевые слова: инновационные конфликты, инновационные изменения, конструктивные и деструктивные конфликты, управления инновационными конфликтами.

Крупская В.А.

ИННОВАЦИИ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩЕЕ УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье рассмотрены теоретические аспекты инноваций в научной литературе, проведен анализ связи инноваций с развитием предприятия, проведена систематизация видов развития предприятия за соответствующими критериями, исследована связь между критериями систематизации развития предприятия и критериями классификации инноваций. Доказана необходимость полноценного обеспечения соответствующими кадровыми, материально-техническими, информационными, организационными и финансовыми ресурсами всех этапов инновационного процесса – от научного обоснования идеи создания продукта к его изготовлению.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационный процесс, нововведение, развитие, предприятие.

Мусиенко Е.Л.

ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье рассмотрены состояние и проблемы инвестирования предприятий аграрного производства. Проведен анализ состояния и динамики сельскохозяйственного производства, в частности, в Винницкой области, а также направления привлечения инвестиционных ресурсов в такое производство. Исследуются факторы, определяющие повышение инвестиционной привлекательности аграрных предприятий в современных условиях хозяйствования. Разработаны предложения по повышению инвестиционной привлекательности предприятий аграрного производства.

Ключевые слова: инвестиции, инвесторы, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, аграрный сектор экономики.

Галунец Н.И., Муленко К.Ю.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье рассмотрены современные разнообразные подходы и методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий, их преимущества и недостатки. Доказано, что большинство подходов ориентируются только на расчет финансовых показателей. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия открывает новые возможности диверсификации для отечественных и иностранных инвесторов, повышает гарантию вложения средств иностранных инвесторов в инвестиционные проекты. Приведены рекомендации по решению задачи по совершенствованию оценки инвестиционной привлекательности аграрных предприятий с помощью PPSFM-анализа.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, финансовая привлекательность, оценка, интегральная оценка, аграрное предприятие, SWOT-анализ и PEST-анализ.

Зелинский Р.Р.

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются факторы, которые непосредственно принимают участие в процессе формирования и влияют на использование интеллектуального потенциала предприятия в целом. Поскольку главным ресурсом в формировании и использовании интеллектуального потенциала является интеллект личности, то именно ему, все чаще, отводится доминирующая роль в конкурентной борьбе между предприятиями. Поэтому формирование и эффективное использование интеллектуального потенциала предприятия должна стать его взвешенной долгосрочной кадровой стратегией по развитию человеческих ресурсов.

Ключевые слова: фактор, интеллектуальный потенциал, инновация, интеллект, конкурентные преимущества, предприятие.

Лаврик В.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены теоретические основы формирования экономического потенциала предприятия в современных интеграционных и глобализационных процессах. Проведен анализ работ, изучены и рассмотрены определения и схемы формирования экономического потенциала, которые предложены заграничными и отечественными учеными. Разработана авторская схема формирования экономического потенциала, в которой отдельно выделен ресурсный и инновационный потенциалы, сформировано определение экономического потенциала с учетом современных тенденций.

Ключевые слова: потенциал, ресурс, инновация, предприятие, эффективность, процесс формирования.

Летуновская Н.Е.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена исследованию места и роли социальных инноваций в деятельности предприятия. Определена сущность социальных нововведений, выделены составляющие социального потенциала предприятия, приведена классификация предприятий за степень развития социального потенциала и внедрению инноваций в социальную сферу. Приведены конкретные примеры отечественных предприятий за каждой группой классификации. Сделан вывод о том, что большинство предприятий Украины имеют низкий социальный потенциал из-за игнорирования

социальной составляющей в формировании собственной конкурентоспособности. Автором предложен механизм активизации инновационной деятельности в социальной подсистеме субъекта хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: социальные инновации, социальная инфраструктура, социальный потенциал, трансформационная экономика, инновационное развитие, первичные и вторичные инновации.

Прушковская Э.В.

ТЕОРИИ СТРУКТУРИЗАЦИИ И РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В статье рассмотрены теории структуризации и эффективной организации экономического пространства через призму цивилизационного движения общества. Акцентируется внимание на роли теории стратегии регионального развития национальной экономики в условиях модернизации и реструктуризации промышленных и аграрных регионов Украины. Предложен интегральный индекс развития сферы услуг региона, который целесообразно использовать при формировании сервисной региональной политики.

Ключевые слова: интегральный индекс развития сферы услуг, национальная экономика, постиндустриальное общество, сфера услуг, сервисная политика, структура занятости, региональная политика, теории структуризации

Коваль Л.П.

ОЦЕНКА РИСКА ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

В статье рассматриваются методические основы оценки рисков местных бюджетов. Осуществлена оценка существующей методологической базы оценивания бюджетных рисков, обоснована необходимость совершенствования и разработки методического инструментария количественной оценки рискованности местных бюджетов. Проведен статистический анализ областного бюджета Львовской области на основе существующих методик количественной оценки риска, определены особенности применения статистических методов исследования для оценки рисков местных бюджетов.

Ключевые слова: статистическая оценка риска, риск доходов местного бюджета, номинальный бюджетный риск.

Пында Р.В.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ

В статье обоснованы рекомендации по построению и развитию интегрированных систем строительной сферы на региональном уровне. Определено, что формирование и развитие региональных интегрированных систем на посткризисном этапе развития региональных экономик является объективной необходимостью. Установлено, что производственная кооперация строительных структур с инновационно активными промышленными предприятиями позволяет обеспечить реальное укрепление конкурентоспособности региональной экономики и ее отраслей. Раскрыты вопросы формирования и развития региональных интегрированных систем строительной сферы.

Ключевые слова: строительная сфера, интегрированные системы, строительство, интеллектуализация, регионы, управленческие мероприятия, конкурентоспособность, экономическая безопасность.

Дубневич Ю.В.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЫРАЩИВАНИЯ РАПСА ВО ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Представлены основные результаты исследования проблемы оптимизации объемов выращивания и переработки рапса. Осуществлено определения реальной динамики развития отрасли и целого подкомплекса в Львовской области в разрезе ее районов и возможностей наращивания посевов рапса и повышения эффективности отрасли с соблюдением требований экономики природопользования и сбалансированного развития сельских регионов. Обоснованы параметры основных факторов повышения уровня эффективности отрасли, определен уровень цен на рапс и уровень государственной поддержки развития отрасли. Исследование проведено на фоне тенденций в динамике рапсоводства по Украине в целом.

Ключевые слова: рапс, урожайность, площадь, оптимизация, рентабельность, биодизель.

Мороз Т.О.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.

В статье рассмотрено основное содержание понятия инвестиционного обеспечения устойчивого развития сельских территорий, детализировано классификацию финансовых источников

инвестиционного обеспечения сельских территорий. Проведен анализ мировых тенденций относительно осуществления эффективной политики привлечения иностранных инвестиций и систематизированы инструменты ее реализации. Разработана модель формирования инвестиционного обеспечения устойчивого развития сельских территорий и определенно приоритетные задания относительно повышения инвестиционной привлекательности сельских территорий Украины.

Ключевые слова: сельские территории, инвестиционное обеспечение, устойчивое развитие, инвестиционная привлекательность, механизм и модель формирования инвестиционного обеспечения.

Шульский А.Н.

СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЛЬВОВЩИНЫ

В статье проведен анализ функционирования малых предприятий Львовщины по видам экономической деятельности с акцентированием внимания на развитие аграрного сектора экономики. В результате проведенных исследований выявлено те сферы деятельности, где малое предпринимательство является убыточным. Это свойственно отраслям промышленности, строительства, деятельности гостиниц и ресторанов, сфере операций с недвижимым имуществом, аренды, инжиниринга и предоставления услуг. Предложено именно на эти отрасли и виды деятельности сконцентрировать научные исследования в части определения причин такого состояния и разработки мероприятий по их устранению.

Ключевые слова: малые предприятия, виды экономической деятельности, малое предпринимательство, реализация продукции, финансовые результаты.

Печенюк А.В.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Раскрыты основные противоречия экономической эффективности хозяйствования и обеспечения экологической безопасности, проанализированы основные факторы ухудшения состояния окружающей среды, исследованы проблемы ресурсо- и энергосбережения в Украине, представлены основные показатели оценки уровня экологизации природопользования, представлена классификация видов организационно-экономических механизмов экологизации, предложены меры по улучшению экологических характеристик промышленного производства, обобщены наиболее распространенные варианты экологических инноваций.

Ключевые слова: экологизация производства, природопользование, экологическая безопасность, материалоемкость, энергосбережение, отходы производства, экономический механизм экологизации, экономическое стимулирование, экологическая культура, экологический менеджмент, экологические инновации.

Грищенко В.Ф., Древаль О.Ю., Грищенко И.В.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА

В статье обобщены теоретические и методические подходы к учету влияния экспортно-импортных операций на состояние окружающей среды. Исследованы факторы проявления эколого-экономических угроз и опасностей в управлении экспортно-импортным потенциалом региона. Проведен анализ направлений учета требований национальной эколого-экономической безопасности в управлении экспортно-импортным потенциалом региона. Доказано, что управление использованием экспортно-импортного потенциала в системе обеспечения эколого-экономической безопасности региона базируется на интеграции целей и задач обеспечения эколого-экономической безопасности с интересами субъектов хозяйствования и позволяет обеспечить сбалансированность развития экономики региона и усилить ее эколого-экономическую устойчивость.

Ключевые слова: экспортно-импортный потенциал, управление, экономика, экология, регион, окружающая среда, угроза, опасность, эколого-экономическая безопасность.

Гайдучок Т.С., Мостепанюк В.А.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье рассмотрен вопрос необходимости улучшения современного состояния и эффективности использования основных средств на примере лесохозяйственных предприятий Житомирской области. Доказано, что при оценке эффективности использования основных средств необходимо учитывать особенности хозяйственной деятельности, формы собственности и стратегическую цель предприятия. Проведен анализ наличия, состояния и срока возврата

авансированного капитала и воспроизводство основных средств. Обоснованно основные направления и перспективы эффективного управления основными средствами с целью улучшения результативности хозяйственной деятельности предприятий.

Ключевые слова: основные средства, лесная отрасль, эффективность, воспроизводство, инновационный процесс.

Кустовская О.В., Локшина Т.В.

РАЗВИТИЕ И ОСОБЕННОСТИ РЕКРЕАЦИОННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье исследованы проблемы современного использования земель рекреационного назначения и обоснованы направления повышения эффективности развития рекреационной сферы в нашей стране. Предложены пути улучшения управления территориями с рекреационным природопользованием и определены возможные направления совершенствования организационно-экономического механизма туристско-рекреационной деятельности в Украине, в частности, часть полномочий по управлению рекреационными ресурсами можно передать общественным и частным учреждениям, профессиональным объединением специалистов определенного профиля и т.д.

Ключевые слова: рекреационные ресурсы, туризм, организация территории, землепользования, управления территориями с рекреационным природопользованием.

Донец Л.И.

МОТИВАЦИЯ ТРУДА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье рассмотрено процессные инновации как базовую предпосылку инновационного развития предприятий. Доказано, что предприятие может считаться инновационно-активным и перспективно развиваться, если тенденции такого развития обусловлены внедрением не только продуктовых, но и процессных инноваций, к которым отнесены мотивационные процессы. Уточнено понятие мотивации инновационного развития. Обоснована роль мотивации в системе функций инновационного менеджмента. Предложен научно-практический подход к мотивации труда в контексте инновационного развития предприятия в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: инновационное развитие, мотивация труда, процессные инновации.

Буда Т.И.

ЗАИМСТВОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО МИРОВОГО ОПЫТА РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные модели реализации политики занятости молодежи в странах из социально ориентированной экономикой, охарактеризованы принципы государственной политики занятости, проанализирован опыт регулирования занятости молодежи в европейских странах и США с целью заимствования и адаптации к условиям Украины наиболее успешного примера, которым считается опыт регулирования занятости в странах с развитой рыночной экономикой, указано возможности применения отдельного опыта к регулированию украинского рынка труда.

Ключевые слова: молодежь, занятость, безработица, рынок труда, регулирование рынка труда, социальная политика, рыночная экономика, молодежная политика.

Мацькевич О.Ю.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ВОССОЗДАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Рассмотрен вопрос целесообразности и эффективности внедрения целеустремленной политики инвестирования в процессе формирования, оценки и развития человеческого капитала. Обобщенно результаты от осуществления инвестирования в человеческий капитал предприятия. Исследованы особенности и направления инвестиций в человеческий капитал, определено предпосылки инвестиционного воссоздания в системе менеджмента предприятия. Установлено, что главным резервом повышения социально-экономической эффективности предприятия являются инвестиции в человеческий капитал.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции, процесс инвестирования, особенности инвестирования, образование, профессиональное развитие

Кондратюк Ю.Ф.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА КАК КОМПОНЕНТ ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье проведен анализ научных взглядов на производительность труда как экономическую категорию и исследовано производительность труда как категорию социальную в контексте ее влияния на человеческое развитие. На основе полученных результатов построено схему взаимосвязи и взаимозависимости показателей производительности труда и человеческого развития с помощью составляющих Индекса человеческого развития. Также по результатам исследования было выявлено

обратно-пропорциональное влияние человеческого развития на повышение производительности труда и наоборот.

Ключевые слова: производительность, производительность труда, развитие, индекс, достойный уровень жизни.

Галайда Т.А., Билан А.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА НА РАБОЧУЮ СИЛУ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ ТРУДА УКРАИНЫ

В статье рассмотрены современные проблемы формирования спроса на рабочую силу на профессиональных рынках труда Украины. Проведён анализ факторов формирования спроса работодателей на рабочую силу по профессиональному признаку в Украине. Выявлены основные тенденции развития спроса на рабочую силу в современных условиях. Рассмотрены перспективы динамики спроса на профессиональных рынках труда. Разработаны предложения по оптимизации соотношения спроса и предложения на профессиональных рынках труда в Украине и достижения сбалансированного развития национального и региональных рынков труда путём разработки и реализации соответствующих программ.

Ключевые слова: рынок труда, спрос на рабочую силу, предложение труда, профессия, работодатели.

Пуцентейло П.Р., Миронюк Ю.Б.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ В УКРАИНЕ: АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию теоретических и практических основ функционирования механизма государственных закупок в рыночной экономической системе. Определено функциональное назначение механизма государственных закупок и выделены основные принципы функционирования системы. Рассмотрены стадии осуществления государственных закупок в Украине. Раскрыт алгоритм проведения процедуры открытых торгов. Проведено характеристику имеющихся процедур государственных закупок. Обоснованы рекомендации по эффективному использованию средств бюджета при проведении процедур закупки. Выделены основные этапы процесса обеспечения общественных потребностей в товарах, работах, услугах.

Ключевые слова: государственные закупки, контракт, государственное регулирование процедур, стадии проведения закупки, открытые торги, оценка эффективности государственных закупок.

Янченко З.Б.

УЛУЧШЕНИЕ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ»

В статье прослеживается эволюция понятия «трансфер технологий», обобщаются различные подходы к определению понятия «трансфер технологий» как ключевого механизма диффузии знаний в обществе, приводится их критическое исследование и анализ. Раскрываются особенности национального наполнения термина «трансфер», определяемые спецификой процесса освоения технологий в зависимости от государственной технологической политики, и рассматриваются международные стандарты осуществления передачи и сопровождения инноваций. Предлагается формулирование термина «трансфер технологий» с позиции определяющих характеристик процесса передачи технологии.

Ключевые слова: трансфер технологий, передача и освоение технологий, коммерциализация, инновации, диффузия инноваций.

Гриценко Е.И.

КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ: ПРОБЛЕМЫ ПРИЗНАНИЯ

В статье рассмотрены проблемы признания качества обслуживания. Проведён анализ существующих взглядов ученых на её содержание, определены возможности признания данной экономической категории в действующем законодательстве, рассмотрены основные факторы формирования и совершенствования функционирования качества обслуживания для обеспечения конкурентоспособности субъектов хозяйствования на рынке товаров в государстве и за его пределами. Установлено, что возможный доход предприятие может получить при имеющихся торговых мощностях, определенном объеме реализации продукции при существующей конъюнктуре рынка и соответствующего качества обслуживания населения.

Ключевые слова: расходы, потребительская корзина, классификация расходов, конкурентоспособность, качество обслуживания.

Аверкина М. Ф.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЕРВИЧНЫХ И ВТОРИЧНОГО ПОТОКОВ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ ГОРОДА

В статье раскрыта сущность логистического потока, первичных и вторичных потоков, логистической системы и логистического центра города. Проанализированы особенности функционирования первичных и вторичных потоков в логистической системе города. Раскрыты основные задачи логистической системы города. Определены направления деятельности логистического центра города. Раскрыты принципы управления логистическими потоками города. Сформированы приоритетные направления управления логистическими потоками в городе с целью повышения эффективности их функционирования.

Ключевые слова: логистический поток, первичные и вторичные логистические потоки, логистическая система города, логистический центр

Иващенко В.И.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНЪЮНКТУРЫ РИНКА РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

В статье раскрывается сущность рынка, приводится обобщенная трактовка понятия. Идентифицируются состав и средства балансировки показателей рынка. Иллюстрируются принципы и методика определения конъюнктуры рынка реализации инноваций. Определены инструменты установления взаимозависимости, объема производства инноваций и рыночного спроса. Указываются функции маркетинга и рекламы, ведущие к определению конкурентоспособной цены инноваций в условиях борьбы за рынки.

Ключевые слова: конъюнктура, вместимость рынка, спрос, предложение, диффузия инноваций.

Кинаш И. А.

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ СПОСОБ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрена роль интернет-маркетинга в деятельности современных машиностроительных предприятий и проанализированы направления использования средств интернет-маркетинга в коммерческой деятельности предприятий машиностроительной отрасли. Исследованы и систематизированы современные технологии и инструменты интернет-маркетинга. Определен состав основных элементов интернет-маркетинга и типы интернет-стратегий. Очерчены основные тенденции их применения и развития с учетом специфики работы машиностроительного предприятия в сети Интернет.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, интернет-стратегии, интернет-бизнес, глобальная сеть Интернет, элементы современного интернет-маркетинга.

Велешук С.С.

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БРЕНД-МЕНЕДЖЕРА

В статье поднята проблема административных предпосылок организации деятельности бренд-менеджера. Определены понятийно-категорийный аппарат понятие бренд-менеджмент. Установлено сферу применения бренд-менеджмента. Определены локальный и системный подход внедрения бренд-менеджмента в управленческую деятельность предприятия. Определены этапы внедрения бренд-менеджмента: начальный этап, этап становления бренд-менеджмента и этап формирования системы бренд-менеджмента. Предложено органограму процесса взаимодействия бренд-менеджера со структурными подразделениями предприятия. Определены основные функциональные обязанности бренд-менеджера его задачи, навыки и принципы деятельности.

Ключевые слова: бренд, торговая марка, бренд-менеджмент, бренд-менеджер, администрирования.

Назаренко И.Н.

ГЕНЕЗИС ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «СТРАТЕГИЯ»

В статье обоснована актуальность и необходимость использования стратегии в современных кризисных условиях деятельности предприятий. Исследовано происхождение термина «стратегия». Освещены подходы отечественных и зарубежных ученых к трактовке сущности экономической категории «стратегия», проанализированы факторы, влияющие на различное толкование исследуемой дефиниции. Обобщены основные позиции взглядов известных ученых относительно понимания стратегии и обоснованы причины необходимости совершенствования трактовки данной экономической категории. Предложено авторское определение категории «стратегия».

Ключевые слова: категория, стратегия, план, управление, конкурентоспособность, развитие, ценность.

Жовковская Т.Т.

МЕТОДИКА ОЦЕНИВАНИЯ СОСТОЯНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье определено сущность маркетинговой политики, маркетингового потенциала предприятия, исследована взаимосвязь между сбытовой деятельностью предприятий пищевой промышленности и маркетинговым потенциалом, рассмотрено эффективность сбытовой деятельности при помощи теоретических аспектов, а также сделана попытка частичного исследования маркетинговой деятельности предприятий пищевой промышленности. Сформированы существующие тенденции и проблемы развития предприятий на основе формирования потребительского спроса. Предложен методический подход к строению маркетинговой стратегии развития предприятий на основе формирования потребительского спроса.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, маркетинговая политика, маркетинговый потенциал, формирование спроса, стратегии маркетинга, конкурентные возможности предприятия.

Кибич Г.П.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕНЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ С УЧЕТОМ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ

В статье исследованы проблемы становления цены на сельскохозяйственную продукцию, проанализированы затратные методы ценообразования, построена модель формирования себестоимости сельскохозяйственной продукции с учетом всех расходов, включая расходы на оплату кредита, определены рыночные цены при заданной норме прибыли на зерновые и зернобобовые, технические и овощные культуры, а также установлена цена агрегированной сельскохозяйственной продукции с учетом и без учета кредитных платежей.

Ключевые слова: цена, себестоимость, затратные методы ценообразования, сельскохозяйственная продукция, кредитные платежи, агрегированная сельскохозяйственная продукция.

Яснолоб И.О.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИНТЕНСИФИКАЦИИ НА ПЛОДООВОЩНОМ РЫНКЕ

В статье рассмотрены научные основы процессов: интенсификации, специализации и кооперации. Проведен анализ и выявлены основные тенденции развития данных процессов в овощепродуктовом подкомплексе. Исследован вопрос обеспеченности населения Украины плодовоощной продукцией. Определены основные направления интенсификации производства плодовоощной продукции в Украине. Осуществлена комплексная характеристика зон специализации в плодовоощеводстве. Разработаны практические рекомендации по развитию, интенсификации и углублению специализации плодовоощной отрасли на принципах концентрации.

Ключевые слова: интенсификация, специализация, концентрация, продуктовый комплекс, плодовоощная продукция.

Зеркина О.А.

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены условия, при которых в максимальной степени инновационные кадры могли бы проявить свои способности в создании и коммерциализации полезных нововведений. Сосредоточено внимание на вопросах повышения уровня образования, совершенствования системы переподготовки и повышения квалификации кадров, формирования инновационной культуры, защиты прав интеллектуальной собственности. Разработаны предложения по созданию условий, которые обеспечат высокое качество отечественных инновационных кадров, необходимых для перехода к инновационной экономике.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, софтизация, экономика знаний, инновационные кадры, конкурентоспособность, интеллектуальная собственность.

Орлов В.В.

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В МАРКЕТИНГОВОЙ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье предложен концептуальный подход к управлению инновациями в маркетинговой товарной политике предприятий и обоснована концепция управления инновациями в маркетинговой товарной политике предприятия. Определены составляющие концептуального подхода к управлению

інноваціями в маркетинговій товарній політиці підприємств: умови реалізації концепції, ціль, об'єкт, предмет, категорії, методи, маркетинговий інструментарій, критерії, принципи, функції (общі і специфічні) і маркетингові стратегії управління інноваціями в маркетинговій товарній політиці.

Ключові слова: інновації, концепція, маркетингова товарна політика, управління інноваціями.

Билоусько Я.К., Вишневецька О.В., Доронин А.В.

ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ И ОБНОВЛЕНИЕ МАШИНО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена необходимость использования финансового лизинга как источника обновления материально-технической базы аграрного сектора экономики и его место в инвестиционном обеспечении сельского хозяйства. Проведен анализ технологической потребности, наличия и производства сельскохозяйственной техники для аграрных предприятий. Выявлены особенности отечественного лизинга сельскохозяйственной техники, который пока еще сориентирован на использование бюджетных средств, в частности, через лизинговую компанию НАК "Укграгролизинг". Приведены результаты финансово-хозяйственной деятельности этой компании. Разработаны предложения относительно необходимости государственной поддержки отечественного машиностроения для аграрного комплекса.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые операции, финансовый лизинг, обновление основных средств, НАК "Укграгролизинг", государственная поддержка.

Руська Р.В.

МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ЗА ССУДАМИ В КРЕДИТНОМ СОЮЗЕ

В статье построена математическая модель, с помощью которой можно определить оптимальную стратегию поступлений к кредитному союзу. В данной модели учитываются влияние процентных ставок за разными видами кредитов на уровень поступлений. Рассмотрена оптимальная стратегия поступлений для оптимистичного и пессимистического варианта, в частности, для видов кредитования, в которых достаточно высокий уровень потребности. Исследованы зависимости между количеством членов кредитного союза, участвующих в кредитовании, и размером процентной ставки по оптимистическому и пессимистическому сценариям и сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: кредитный союз, кредитный портфель, процентная ставка, ссуды, доход, оптимальное значение.

Валигура В.А.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

Рассмотрено соответствие системы налогообложения в Украине научным основам ее построения. Очерчено общие недостатки функционирования отечественной системы налогообложения и определено ее практические проблемы. Проанализировано структуру налогов и сборов в Украине в соответствии с их фискальным значением и предложено направления ее оптимизации. Обосновано необходимость функционирования НДС как формы универсального акциза в Украине. Аргументировано целесообразность введения прогрессивной шкалы ставок налога на доходы физических лиц и предложено методику ее определения. Сформировано предложения по дифференциации ставок НДС в Украине. Доказано целесообразность налогообложения операций, освобожденных от НДС по сниженным ставкам этого налога и предложено применение инвестиционных налоговых льгот по налогу на прибыль предприятий.

Ключевые слова: система налогообложения, Налоговый кодекс Украины, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, налог на прибыль предприятий, налог на недвижимое имущество, ставки налога, налоговые льготы.

Башуцкая О.С.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВЫХ НАГРУЗОК НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье раскрыты главные принципы построения модели влияния налоговой нагрузки на экономическое развитие субъектов налогообложения, рассмотрены условия увеличения масштабов производства при оптимальном налоговом бремени. Установлено свойства функций показателя конечного эффекта и налоговых отчислений при которых можно говорить об оптимальной налоговой нагрузке, а также условия, при которых чистый эффект достигает максимального значения. Оценена налоговая нагрузка относительно её влияния на развитие экономического субъекта.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, коэффициент налоговой нагрузки, функция затрат, функция промежуточного эффекта, масштаб производственно-финансовой деятельности.

Терещенко А.О.

ПРИНЦИПЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМНО ВАЖНЫХ БАНКОВ

Определены направления регулирования деятельности системно важных банков, которое должно происходить с учетом уроков системного финансового кризиса 2008-2010 годов. Проанализированы причины этого кризиса, связанные с провалами в режиме регулирования и неспособностью самих банков выстоять в условиях кризисных потрясений. Предлагается рассматривать регулирование банковской деятельности с подразделением на саморегулирование и внешнее регулирование. Особое внимание уделяется макропруденциальному регулированию, которое охватывает регулирование деятельности системно важных банков

Ключевые слова: банковский сектор, системно важные банки, регулирование банков, макропруденциальное регулирование.

Чирак И.Н.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НАЦИОНАЛЬНЫМ БАНКОМ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Проведен анализ эффективности использования инструментов денежно-кредитной политики НБУ в условиях финансовой нестабильности. Выяснено, что направленность использования учетной ставки и обязательного резервирования в основном имела проциклической характер, а валютные интервенции использовались для поддержания стабильности обменного курса национальной валюты. Наиболее действенными были операции по регулированию ликвидности путем рефинансирования банков с их антициклической направленностью.

Ключевые слова: финансовая нестабильность, процентные ставки, норма резервирования, валютные резервы, валютные интервенции, рефинансирование.

Натарова Е.В.

КОНТРОЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрена необходимость применения аудита эффективности. Исследованы международный опыт применения аудита эффективности: изучены опыт разработки методики аудита эффективности и условия определения рациональности использования бюджетных средств в государственном секторе разных стран, направления проведения аудита эффективности. Предложено определение новых направлений аудита эффективности, а именно: изложена методика и обоснована необходимость объективного контроля за формированием доходов государственного сектора.

Ключевые слова: контроль, аудит, эффективность, государственный финансовый контроль, доходы, государственный сектор.

Левченко Н.М., Пальчиковский С.В.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены сущность аудита экспортных и импортных операций, определены его цели, задачи и подзадачи. Обоснована необходимость адаптации отечественной методики проведения аудиторской проверки к требованиям международных стандартов аудита. Предложена программа и последовательность аудита экспортных и импортных операций. Рассмотрены аудиторские процедуры при проверке отражения в учете экспортно-импортных операций. Представлены практические рекомендации по оценке аудиторского риска для минимизации его влияния на проведение проверки.

Ключевые слова: аудит, экспортно-импортные операции, предприятие, программа проверки, аудиторский риск, аудиторские процедуры.

Дробязко С.И.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

В статье рассмотрена система информационного обеспечения управления затратами. Раскрыты информационно-методологические аспекты стратегии управления затратами, ее суть и взаимосвязь со стратегией развития предприятия. Определены критерии оценки и показатели эффективности управления затратами с позиции организации системы управленческого учета на предприятии. Проведен анализ информационной системы управления расходами на производство машиностроительной продукции на современном этапе экономического развития. Исследован механизм формирования информации относительно расходов производства машиностроительной продукции. Сформулированы основные направления информационной стратегии предприятия машиностроительного комплекса с целью эффективного управления расходами.

Ключевые слова: информационное обеспечение, затраты, управление затратами, управленческая информация.

Хорунжак Н.М.

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ УЧЁТА БЮДЖЕТНЫХ УЧЕРЕЖДЕНИЙ ПО ФУНКЦИОНАЛЬНОМУ ПРИЗНАКУ

Статья содержит обоснование целесообразности разграничения этапов развития учёта по функциональному признаку. Предлагается выделять 7 этапов в истории развития учёта. Такому разграничению послужили функции: контроля – этап зарождения учёта с присущей ему функцией контроля; социальная – этап зарождения защитной функции учёта; регулятивная – этап зарождения регулятивной функции учёта; оценочная – этап зарождения оценочной функции; научно-познавательная – этап развития научно-познавательной функции; оптимизационная – этап зарождения оптимизационной функции; аналитическая – этап развития аналитической функции учёта. Освещены особенности каждого этапа, установлены преимущества и недостатки учёта.

Ключевые слова: бюджетные учреждения, этапы развития учёта, функция учёта, ключевые события, диалектическая последовательность.

Бойчук А.А., Бойчук В.А.

ОРГАНИЗАЦИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В статье рассмотрены актуальные вопросы организации технического обеспечения бухгалтерского учета в Украине. Уточнено значение организации технического обеспечения бухгалтерского учета в обеспечении аппарата управления информацией для принятия управленческих решений. Рассмотрены отдельные проблемы организации технического обеспечения учета и предложены основные пути их решения. Представлены предложения усовершенствования организации технического обеспечения учета с целью улучшения информационной базы управленческого персонала предприятия.

Ключевые слова: организация бухгалтерского учета, техническое обеспечение бухгалтерского учета, информационная система, АРМБ, управление.

Матийчук Л.П.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ НАДЕЖНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКА

Обоснованы теоретические основы информационно-аналитического обеспечения статистического оценивания надежности функционирования банков, в частности, определены его основные задачи, осуществлена систематизация состава информационной базы. Адаптировано метод главных компонент для выделения основных факторов надежности функционирования банков с применением весовых коэффициентов для показателей, использованных для интегральной оценки и построения рейтинга.

Ключевые слова: статистический анализ, моделирование, метод главных компонент, рейтинг, надежность функционирования банков.

Кицкай Л.И.

ОСОБЕННОСТИ НАЧИСЛЕНИЯ ПЕНИ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены основные проблемы, возникающие при уплате налогового долга налогоплательщиков в Украине. Определены основные функции пени как налогово-правовой категории. Охарактеризована законодательно-нормативная база Украины и зарубежных стран относительно начисления пени. Определены основания начисления пени в Украине. Приведены примеры начисления пени при погашении налогового долга. Обобщены и предложены пути совершенствования механизма начисления пени и привлечения к ответственности налогоплательщиков за нарушение налогового законодательства.

Ключевые слова: Налоговый кодекс, налог, налоговый долг, налоговое обязательство, пеня.

Яворова Г.В.

ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье доказано, что в условиях ведения рыночного хозяйства коренным образом меняются подходы по эффективному развитию и функционированию предприятия. Признано, что каждое предприятие имеет свои цели, стратегии развития, приоритеты а также заинтересованность в том, чтобы реально представлять о своем финансовом положении как сегодня, так и на ближайшую перспективу. Это обуславливает необходимость создания действенной системы внутреннего контроля, как составной управленческой системы, для эффективного управления его производственными процессами. В статье обоснована необходимость проведения контроля, в частности, внутривозвратного для повышения конкурентоспособности продукции и прибыльности

отечественных хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: внутрихозяйственный контроль, управление предприятием, экономика.

Мартыненко Е.В., Гарная С.О., Шнурко А.Н.

В статье доказана целесообразность проведения инвентаризации как средства контроля за сохранением количества и качества ресурсов, за достоверностью учета. Была определена периодичность, сроки проведения инвентаризации, ответственность, состав и обязанности инвентаризационной комиссии, рассмотрен порядок проведения инвентаризации основных средств. На основании проведенных исследований были определены мероприятия, которые будут способствовать повышению объективности инвентаризации и оперативности выведения результатов инвентаризации.

Ключевые слова: инвентаризация, основные средства, инвентаризационная комиссия, инвентаризационная опись, сравнительная ведомость.

Шуляк О.Н.

УЧЕТНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье представлены научные основы оценки объектов нематериальных активов. Проведен анализ существующих подходов и методов оценки объектов интеллектуальной собственности, а именно при приобретении, при получении безвозмездно, при получении в качестве взноса в уставный капитал, при получении в результате объединения предприятий, создания объекта на предприятии. Разработаны предложения по использованию методов оценки объектов интеллектуальной собственности в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: оценка, объект интеллектуальной собственности, первоначальная стоимость, справедливая стоимость, фактическая себестоимость, затратный подход, сравнительный подход, доходный подход.

Яворов В.В.

УЧЕТ И КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье обоснована необходимость различным сферам управления получения определенного объема информации в той или иной форме с целью контроля за деятельностью предприятия. Установлено, что налоговым службам нужны сведения о начисленных налоговых платежей, правильность использования базы исчисления налогов, методов их начисления, в конце концов, об их уплате. Кредиторам нужна информация о способности предприятия выполнить взятые на себя финансовые обязательства. Руководство предприятия заинтересовано в своевременных, коротких и понятных отчетах о стоимости вложений, динамику общих финансовых показателей деятельности предприятия, выпуск продукции, текущие суммы активов, прибыли. Менеджеры, кроме почти всего перечисленного, нуждаются в информации, способной помочь им в принятии решений, контроле за эффективностью процессами воспроизводства в ходе и регулировании управленческой деятельности. Показано место финансово-хозяйственного контроля в системе управления в условиях рыночной экономики и отражено значение информации бухгалтерского учета для рационального принятия управленческих решений, и контроля за их выполнением.

Ключевые слова: управление, учет, стратегический контроль, внутрихозяйственный контроль.

Литвинец Ю. И.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПРИЕМОВ ПРОВЕДЕНИЯ КОНТРОЛЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

В статье отражены современное состояние и перспективы совершенствования методических приемов контроля. Доказано необоснованность отнесения общенаучных и расчетно-аналитических методов к специальным методическим приемам контроля. Даны предложения по включению методического приема аэрокосмического зондирования к специфическим методическим приемам контроля, что обеспечит оперативность и достоверность получения данных о состоянии и фактическом использовании земельных ресурсов на основе космических снимков высокого разрешения.

Ключевые слова: экономический контроль, аэрокосмическое зондирование, управление, метод экономического контроля.

Гришова И.Ю., Шабатура Т.С.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены наиболее существенные направления формирования системы финансовой составляющей экономической безопасности предприятия. Проведен анализ основных

факторов, которые генерируют угрозы финансовой деятельности машиностроительных предприятий, тем самым снижая их финансовую безопасность. Предложен в качестве финансового инструмента обеспечения экономической безопасности предприятий использовать механизм эффективного управления финансовыми потоками, что предусматривает оптимальное соотношение собственных и привлеченных источников формирования финансовых потоков, их рациональное размещение между сферами производства и обращения, а также в необоротных и оборотных активах предприятия.

Ключевые слова: финансовая составляющая, экономическая безопасность, финансовая безопасность, финансовые угрозы, предприятие, эффективность.

Качури夫ская Г.М., Судомир С.М.

ЭКОНОМИКО – МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ОТ ПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Обоснованно и отражен уровень производства и потребления продуктов питания. Проведено корреляционно – регрессионный анализ и выяснена теснота связи между производством и потреблением основных продуктов питания в регионах Украины. Разработано уравнение множественной регрессии, зависимости потребления молока и молокопродуктов, от основных факторов влияния: производства молока на одно лицо на год, кг; удельного веса сельского населения в общей численности %; доходу на 1 лицо на год, тыс. грн; а также удельного веса хозяйств населения в общем производстве молока %.

Ключевые слова: моделирование, теснота связи, производство, потребление.

Власенко И.В., Козяр Н.А.

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены сущность и значение национальной продовольственной безопасности. Определены основные принципы продовольственной безопасности и основные составляющие формирования государственной политики продовольственного обеспечения. Также охарактеризованы основные мероприятия, которые предусматривает продовольственная безопасность. Охарактеризовано состояние Украины в достаточности потребления продуктов питания и сбалансированности рациона населения. Установлены основные проблемы обеспечения населения продуктами питания и предложены приоритетные пути решения этих проблем.

Ключевые слова: национальная безопасность, продовольственная безопасность, продукты питания, аграрный сектор экономики, доступность.

Калашник Т. Е., Пивавар И.В.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены основные формы безопасности, которые могут быть предметом рассмотрения различных наук. Исследованы методологические аспекты экономической безопасности в условиях рыночных отношений. Проанализированы составляющие элементы экономической безопасности национальной экономики. Выделены критерии экономической безопасности макро- и микроэкономических субъектов, которыми выступают целостность, экономическая и политическая независимость страны. Проведен анализ законодательного обеспечения экономической безопасности Украины, обоснованы приоритеты и основные направления обеспечения экономической безопасности на современном этапе.

Ключевые слова: государственное регулирование, экономическая безопасность, социальная политика, антимонопольная политика, национальные интересы.

Ворожбит В.В.

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И ЕЕ РОЛЬ В БЕЗОПАСНОСТИ ИННОВАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены научные основы влияния корпоративной культуры на управление инновациями на производственном предприятии и на состояние экономической безопасности. Проведен анализ деятельности машиностроительного предприятия – производителя оборудования для агропромышленного комплекса и изменения уровня экономической безопасности в динамике. Определена степень соответствия корпоративной культуры инструментам управления предприятием. Установлено, что корпоративная культура является составной частью формирования инновационной инфраструктуры и системы экономической безопасности. Разработаны предложения по дальнейшему развитию корпоративной культуры исследуемого предприятия.

Ключевые слова: корпоративная культура предприятия, философия организации, ценности, инновационная инфраструктура, управление инновациями, экономическая безопасность.

Бабур И.П.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПРОФИЛЯ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ОПЕРАТОРА СВЯЗИ

Рассмотрены и предложен критерий оценки финансовой эффективности в нестабильных условиях, который позволяет планировать и корректировать процесс формирования финансового профиля инвестиционной программы оператора связи в нестабильных экономических условиях. Установлено, что как правило, такие условия приводят к неопределенным денежным потокам при реализации услуг связи. Проанализированы неопределенности двух видов вероятностного и нечеткого характера, дает возможность предвидеть своевременно, реагировать на возможные изменения рынка услуг связи на определенный период времени. Определено, что в этот период также может быть оценен на основании характера изменения приведенного критерия в будущем.

Ключевые слова: инвестиции, оператор связи, финансовый профиль, денежный поток, критерий, программа развития, нестабильные условия.

ANNOTATION

Verkhohliadova N.I., Diatlova N.V.

RESEARCH OF ESSENCE OF POTENTIAL AS TO ECONOMIC CATEGORY

Summary. The effective use of present resources of domestic enterprises provides the stable economy growing in the state. The processes of reformation of domestic economy were accompanied to forming of the new mode, which showed up in scale institutional and structural transformations. As a result the row of domestic enterprises is characterized by the unstable state which requires development of approaches on their making healthy. In the modern terms of manage of enterprise independently plan the activity and estimate her results, distribute resources, the problems of their ineffective use decide and present backlogs determine. It forces enterprises to conduct the search of possible variants of the use of resources for achievement of aims of activity, first of all for the receipt of income. Therefore the adequate estimation of economic potential of enterprise takes on a decision value in the processes of strategic and tactical development of enterprise.

Keywords: potential and potential capability; economic potential; potential of the country; potential of the enterprise.

Kulishov V.V.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE WORLD ECONOMY TRANSFORMATION IN TERMS OF GLOBALIZATION

The article describes the features of theoretical foundations of the world economy transformation in the global interdependent world; the definition of globalization, its division into the globalization of markets and the globalization of production technologies, reformatting the structure of the modern world, the formation of the modern economy – metaeconomics were suggested; globalization factors of the modern economic development models were defined.

Keywords: globalization, transformation, market, metaeconomics, models, information, technology.

Klyuchnyk A.V., Fedorenko A.I.

REGULATION OF FOREIGN ACTIVITIES AGRARIAN SECTOR IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES UKRAINE

The article describes the basic principles of foreign trade in the agricultural sector and the main problems that hinder the development of foreign trade in Ukraine. It is established that the conduct of foreign trade enterprises agrarian requires special attention to the quality of agricultural products and the efficiency of its production. Found that the development of foreign trade farms needs a single strategic direction of development, according to which it can achieve long-term competitive advantages. Recommendations for improving the organization, improving foreign trade of the agricultural sector in Ukraine's integration into the European Community.

Keywords: foreign economic activity, regulation, agriculture, competitiveness, the European Community.

Margita N. O., Margita M. V.

THE RELATIONSHIP BETWEEN THE BUDGET DEFICIT AND ECONOMIC INDICATORS IN UKRAINE

The paper deals with approaches to the problem of determining the relationship of the budget deficit and major macroeconomic factors. The theoretical mechanism of budget deficit influence on the economy by using Mandel-Fleming model is analyzed. The econometric model of factors that affect budget expenditures is proposed. Evaluation model allowed made conclusions that have practical significance for the alignment of the budget deficit due to factors affecting the reduction budget expenditure side and effective fiscal policy.

Keywords: budget deficit, budget expenditures, fiscal policy, budget deficit and macroeconomic factors, active budget deficit.

Vakhnyuk S.V.

BANKING MECHANISM OF INSTITUTIONAL REGIME OF THE KNOWLEDGE ECONOMY IN UKRAINE

In this article considered indicators that characterize the influence of the Ukrainian banking system to institutional regime of the knowledge economy. The formulas were proposed for calculating its. The economic substance of the results of applying these formulas to the statistical indicators of state Ukrainian economy was researched. We are proposing forms of implementation the elements of banking mechanism that can increase the indicators of institutional regime of the knowledge economy in Ukraine.

Keywords: knowledge economy, economic and institutional regime index, regulatory quality, rule of law, control of corruption..

Kryvokulska N.M., Bogach Y.A.

FUNCTIONS OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT GOVERNMENT UNDER DYNAMIC EXTERNAL ENVIRONMENT

The article substantiates that the task that now faces state authorities can not be resolved without administrative management which involves the implementation of planning, organization, motivation, coordination, control, reflecting the basic study stage management in the system of government. Defined objective necessity of the above functions in a dynamic environment. Attention is focused on identifying factors that increase the importance of improving administrative management functions in system management public authority to ensure the adequacy of the administrative management of social processes.

Key words: administrative management, public authorities, administrative management functions of public authorities.

Borovik P.M., Kozlova I.M., Kondratyuk S.O.

PROSPECTS FOR FURTHER OPERATION OF STATE SOCIAL-PENSION FUNDS IN UKRAINE

The article considers the prospects of functioning in Ukraine Pension Fund of Ukraine, the Social Insurance Fund against accidents at work and occupational diseases, the Social Insurance Fund for Unemployment and Social Insurance Fund for temporary disability due to the fact that almost all of them largely depend on assistance from the state budget as well as necessity or close them and transfer their powers to the state budget, or recovery procedure for collecting contributions from employers and employees separately to each of these state funds.

Keywords: social-pension insurance, social funds, unified social contribution, budgets, social and pension funds, the unified social tax.

Fedorchuk N.V.

THE STATE OF THE NEOLIBERAL SYSTEM OF THE WORLD ECONOMY

In the article we studied the scientific bases of the genesis and methodology in reformation of the political and economical organization in the west countries. Such organization is called neoliberal by the scientists. According to some extant theoretical sources, methodology and treatment of the main current problems we have made the analysis of the neoliberal tendency with its specific peculiarities in different countries, as a component of the world economy development. On the bases of the short historical excursus into the world economy neoliberal system development we treated some supplies that could be used for making a new world, fairer and richer than that in the neoliberal era.

Key words: liberalism, neoliberalism, world economy, system of economy, wealth.

Sobkevich O. V., Yemelianova O. Y.

INVESTMENT MECHANISMS OF STRUCTURAL TRANSFORMATION OF THE TRANSPORT INDUSTRY

The article justification priority of state policy of active investment in the implementation of strategic projects to upgrade transport infrastructure. In this article the basic investment mechanisms of structural reformation and modernization of the transport infrastructure in Ukraine are analyzed, the factors hindering investment processes are shown and priorities of the state policy for enhancing investment in the implementation of strategic projects in the transport sector are identified, which are aimed at upgrading the transport infrastructure with the aim of scaling up the provision of branches of the economy and the population quality of transport services.

Key words: transport industry, reform, infrastructure, investments, credits, transport services quality, post crisis restoration.

Sprinchuk N.A.

COMPARATIVE ASPECTS OF METHODS OF STATE SUPPORT OF INVESTMENTS IN THE PRODUCTION OF FORAGE FOR THE CATTLE BREEDING IN UKRAINE AND IN THE DEVELOPED COUNTRIES OF THE WORLD

In the article the analysis of basic methods of state support of productions of forage is conducted in Ukraine and abroad. On the basis of analysis generalized the most characteristic features of the domestic and foreign system of state support of agrarian sector, their comparison is conducted. Suggestions are brought in relation to an improvement of legal adjusting of state support of investment processes in productions of forage, priority directions of reformation of agrarian policy and measures of stimulation of investment development of productions of forage in Ukraine taking into account practical experience of the developed foreign countries.

Keywords: productions of forage, state support, investing, priority directions of development, institutional structures.

Postnikov Volodymyr

IMPLEMENTATION MECHANISM DELEGATION OF AUTHORITY FOR GOVERNMENT ORGANIZATIONS ACTIVITY AS A FACTOR INCREASE ITS EFFICIENCY

The article deals with current issues of the operation and improvement of the delegation of authority of state bodies for example Regional State Administration. The basic attributes of functioning centralized organizations. The theoretical basis of delegation. The main features of the mechanism of delegation of authority and responsibility, defined its main advantages and disadvantages. The report analyzes the current structure of delegation of administrative functions in public administration, which is characteristic for the current conditions, described its main features identified major shortcomings. Submitted main suggestions for its improvement of existing mechanisms delegation leader in state district administrations.

Key words: delegation, delegation mechanism, organizational structure, management powers.

Topiy I.I., Kuzicka U.I.

ANALYSING TRENDS OF IMMIGRATION FLOWS IN UKRAINE

The article analyzes the current immigration processes trends and describes the features of demographic situation in Ukraine. Built trend model of migration changes and made prediction of their dynamics to 2020. The main problem of external migration and its socio-economic consequences. Based on the analysis presented recommendations for forecasting immigration processes in Ukraine and their impact on the socio-economic situation, as well as to regulate immigration processes in the current development state and the main ways to improve migration balance in Ukraine.

Key words:immigration, immigration flows, immigration quota, immigration processes, immigration politics.

Molozina N.A.

STATE MECHANISM'S METHODIC FUNDAMENTALS OF OBLIGATORY MEDICAL INSURANCE PROVISION IN NATIONAL ECONOMY

The state mechanism's scientific fundamentals of the obligatory social medical insurance provision are examined in the article. The prepositions on their improvement and introduction on conditions of national economy are elaborated. The algorithm of the stage-by-stage state regulation mechanism, using all the main elements and levers of OSMI system's regulation and the interaction scheme of the obligatory social medical insurance's subjects are also offered. The mentioned state regulation mechanism of the obligatory social medical insurance's system introduction and the interaction of its main subjects provide possibilities for the effective realization of the set on it main purpose and tasks.

Key words: obligatory social medical insurance, financial mechanisms of regulation, financial levers of influence, state regulation, subjects of obligatory social medical insurance.

Vasylkivskiy D.M.

MULTILEVEL PLANNING SYSTEM TO RAISE THE ECONOMIC POTENTIAL OF AN ENTERPRISE

The article presents a system of planning increase the economic potential of an enterprise. On the basis of a systems approach to the planning process proposes a list of logically interrelated steps that allow to create an integrated system of decision-making. The author proposed to define the essence of strategic planning as a variety of types of planned activities at the plant, which is a generalization of the long-term, medium-term, the current (annual) operational planning.

Key words: system planning, economic potential, prognosis, stages of planning, strategic planning.

Vudvud V.

VALUATION WORK AT THE ENTERPRISE AS ELEMENT OF INCREASING ITS PRODUCTIVITY

The article highlights the problem of standardization work, as a basic element of productivity, minimize costs, and thus increase the competitiveness of enterprises. Considered directions of the improvement rate setting, and clearly systematic future directions for its improvement. In scientific research rationed priority measures that should be developed at the level of each individual enterprise to improve its economic level to uncertain market environment in Ukraine. The basic recommendations for improving standardization work, and highlights the shortcomings of the existing system.

Key words: valuation of labor, business, labor intensity, training, development standards.

Klimenko L.V.

MECHANISMS OF MANAGEMENT OF AGRARIAN ENTERPRISES FOREIGN TRADE ACTIVITY: WORLD EXPERIENCE

Foreign experience of government control of foreign trade is analysed in the article; certainly essence, directions and contradictions of development of modern processes of globalization; the constituents of regulative and stimulant facilities are considered in the system of state support of foreign trade activity of

commodity producers; facilities and instruments of increase of efficiency of management export-import operations are appraised at an international level and outlined generals in relation to the improvement of mechanisms of government control of foreign trade activity in Ukraine.

Key words: government control, export-import activity, foreign trade policy, management mechanism.

Masliy N.D.

PRECONDITION BASICS FOR THE CREATION AND DEVELOPMENT OF CLUSTERS IN THE COMMUNICATIONS INDUSTRY

The article analyzes the background and justified the prospect of creating a cluster in the communications industry by working "Ukrtelecom" and "Ukrpochta." In the course of the analysis of queuing networks and the structural composition of telecoms disclosed the essential features of the industry. Examined the advantages and disadvantages of clustering of Ukraine's economy and create the conditions for postal and telecommunications cluster. Formed the author's view on the main directions of investment for the development of the cluster. Defined its role in increasing the efficiency of the telecommunications sector and the economy of Ukraine as a whole.

Key words: communications industry, infrastructure, business partners, clusters mechanism of interaction, segments of the cluster, the cluster resources.

Andrushchenko N.A., Lobacheva J.F.

SYSTEMATIC STRUCTURAL ANALYSIS OF THE CONCEPT "THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES"

The article describes the main components of the concept of "competitive enterprise", analyzes the competitiveness of enterprises depends on several factors, to form a kind of a set of requirements, which will contribute to the successful operation of the company, stressed that the competitive status of the company is maintained in the first place, the implementation of a systematic analysis and monitoring status of the internal and external environment. Found that competitiveness is a synthesis of many economic categories.

Key words: competitiveness, enterprise, economic benefits, enterprise management system, the customer, productivity, market, market relations.

Korotkova O.V.

PRIORITY AREAS FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE IN BUSINESS PLANNING

The article substantiates the need to identify priority areas of business planning, their practical use in domestic industrial activity, in the current economic conditions. The analysis of scientific papers and studies, which revealed the nature and methodology of business planning. Highlights the main problems faced by managers and the typical shortcomings of business plans developed by industry. An improved structure of a business plan, for the industry. Considered and worked out the basic ways to improve the quality of business plans relating to the creation of new products. Corresponding conclusions.

Key words: business plan, management, planning, industry, enterprise, competitiveness.

Kochkodan V.B.

CONCEPTUAL SCHEME FORMATION OF INTERCONNECTED MECHANISMS OF FIRM'S FLEXIBLE CAPITAL STRUCTURE MANAGEMENT SYSTEM

This article is dedicated to research the planning problems in capital structure management system. The problem of developing a financial strategy for the company as part of its strategic financial plan was described. Not only the environment is subjected to change during the financial plan implementation, but also the capital structure planned indexes, so it is necessary to increase the flexibility of firm's capital structure management system. The development of a conceptual scheme of interconnected mechanisms of firm's flexible capital structure management system is result of the study.

Key words: financial planning, financial strategy, capital structure management, mechanisms of capital structure management system.

Bezshkura A., Kirilyuk L.

PROBLEMS OF CONFLICT IN THE INNOVATION MANAGEMENT COMPANIES

The article reviews the concept of "innovative conflict" and the causes of this phenomenon in the workplace. Defines the features innovative conflict and its relationship with organizational, social, labor conflicts and conflict of values. Finds constructive and destructive effects of innovative conflict on the development of organization. Analysis of factors that influence the emergence of innovative conflict. Suggestions to resolve and prevent conflict during the implementation of innovative changes in the company.

Key words: innovative conflicts, innovative changes, constructive and destructive conflict, management of innovation conflicts.

Krupskaya V.A.

INNOVATION AS A DEFINING CONDITION OF SUSTAINABLE
DEVELOPMENT OF MODERN PRODUCTION

In the article the considered theoretical aspects of innovations are in scientific literature, the analysis of connection of innovations is conducted with development of enterprise, systematization of types of development of enterprise is conducted after the proper criteria, connection is investigational between the criteria of systematization of development of enterprise and criteria of classification of innovations. The necessity of the valuable providing the proper skilled, material and technical, informative, organizational and financial resources of all stages is well-proven - from the scientific ground of idea of creation of product to his making.

Keywords: innovation, innovative activity, innovative process, innovation, development, enterprise.

Musienko O.

FACTORS INVESTMENT ATTRACTION OF AGRICULTURAL PRODUCTION

The article reviews the status and problems of investment firms of agricultural production. The analysis of the status and dynamics of agricultural production, particularly in the Vinnytsia region, accordingly investment resources in this production. Investigates the factors that determine the increase of investment attractiveness of agricultural enterprises in the modern business environment. Proposals to increase the investment attractiveness of the business of agriculture.

Key words: investing, investors, investment, investment attraction, investment climate, investment potential, the agricultural sector.

Galunets N., Mulenko K.

EVALUATION OF INVESTMENT CLIMATE IN AGRICULTURAL ENTERPRISES:
METHODOLOGICAL ASPECTS

The article deals with a variety of modern approaches and methods for assessing investment attractiveness of enterprises, their advantages and disadvantages. Study that most approaches are oriented only to the calculation of financial indicators. Evaluation of investment attractiveness of the company opens new opportunities for diversification of domestic and foreign investors; increases guarantee investments of foreign investors in investment projects. Recommendations for problem solving to improve assessment of investment attractiveness of agricultural enterprises by PPSFM-analysis.

Keywords: investment attractiveness, financial attractiveness, assessment, integrated assessment, agricultural company, SWOT-analysis and PEST-analysis.

Zelinskiy R.R.

FACTORS OF FORMING AND USE OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF ENTERPRISE

Factors which directly take part in the process of his forming and influence on the use of intellectual potential of enterprise on the whole are examined in the article. As a main resource in forming and use of intellectual potential is an intellect of personality, exactly to him, all more frequent, a dominant role is taken in competitive activity between enterprises. Therefore, the formation and effective use of the intellectual potential of the company should be the weighted long-term staffing strategy for the development of human resources.

Key words: factor, intellectual potential, innovation, intellect, competitive edges, enterprise.

Lavryk V.V.

THEORETICAL PRINCIPLES OF ECONOMIC POTENTIAL FORMATION IN MODERN TERMS

In the article theoretical principles of enterprise economic potential formation are considered in modern integration and globalization processes. Conducted analysis of works, studied and the considered determinations and charts of forming of economic potential that is offered by foreign and home scientists. Worked out new chart of forming of economic potential, resource and innovative potential is separately distinguished in that, formed determination of economic potential taking into account modern tendencies.

Key words: potential, resource, innovation, enterprise, efficiency, forming process.

Letunovska N. Ye.

SOCIAL INNOVATIONS OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF TRANSFORMATION ECONOMY

The article is devoted to the place and role of social innovations in enterprise activity. The essence of social innovations is found out. The components of social enterprise potential are selected. Enterprises are classified after the degree of social potential development and innovations introduction in social sphere. Concrete examples of domestic enterprises for each group of classification are shown. The analyze gives us opportunity to state that most enterprises in Ukraine have low social potential because of ignoring the social component in formation of their own competitiveness. Mechanism of social innovation intensification at the

enterprise is proposed.

Keywords: social innovations, social infrastructure, social potential, transformation economy, innovative development, primary and second innovations.

Prushkivska E.V.

THE THEORY OF THE STRUCTURE AND DEVELOPMENT OF SCOPE SERVICES AT THE REGIONAL LEVEL

The article is considered the theory of structuring and effective organization of economic space through the prism of the civilization of motion of society. There is focused on the role of the theory of strategy of regional development of the national economy in the conditions of modernization and restructuring of industrial and agricultural regions of Ukraine. There is proposed integral index of development of sphere of services of the region, which it is expedient to use when creating the service regional policy.

Key words: integral index of development of sphere of services, national economy, post-industrial society, scope of services, service policy, employment structure, policy of region, theory of structurization

Koval L.P.

RISK ASSESSMENT OF LOCAL BUDGET REVENUES IN THE CONTEXT OF REGION FINANCIAL SECURITY

The article considers the methodological principles of risk assessment of local budgets. The estimation of the existing methodological basis of budgetary risks' evaluation is done and the necessity of improvement and development of methodological tools quantitative evaluation of local budgets riskiness is carried out. A statistical analysis of the Lviv region budget based on existing techniques of quantitative risk assessment is performed, the peculiarities of application of statistical methods to assess the risks of local budgets are determined.

Keywords: statistical evaluation of risk, the risk of local budget revenues, nominal budget risk.

Pynda R.V.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF REGIONAL INTEGRATED SYSTEMS CONSTRUCTION SECTOR

In the article the recommendations for the design and development of integrated construction sector at the regional level. It was determined that the formation and development of regional integrated systems for the post-crisis stage of development of regional economy is an objective necessity. Found that industrial cooperation building structures with innovative active industrial enterprises allows for real strengthening the competitiveness of the regional economy and its sectors. Solved question of the formation and development of integrated regional construction sector.

Key words: construction engineering, integrated systems, construction, intellectualization, regions, management measures, competitiveness, economic security.

Dubnevych JU.W.

RAPE GROWING EFFICIENCY IN LVIV DISTRICT

Presents the main results of the study on optimization of cultivation and processing of rapeseed. Done determine the actual dynamics of the industry and a subcomplex in the Lviv region in terms of area and capacity building under rape and efficiency of the industry with the requirements of Environmental Economics and balanced development of rural areas. Grounded Parameters factors increased efficiency in the sector, determined the price level of rape and the level of state support for the industry. The study was conducted against the background of trends among rape growing in Ukraine as a whole.

Key words: rape, crop capacity, area, optimization, rentability, biodiesel.

Moroz T.O.

INVESTMENT PROVIDING OF STEADY DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES.

Basic maintenance of the investment providing of steady development of rural territories is considered in the article, gone into detail classification of financial sources of the investment providing of rural territories. The analysis of world tendencies is conducted, in relation to realization of effective policy of bringing in of foreign investments and the instruments of its realization are systematized. The model of forming of the investment providing of steady development of rural territories and certainly foreground jobs is developed in relation to the increase of investment attractiveness of rural territories of Ukraine.

Key words: rural territories, investment providing, steady development, investment attractiveness, mechanism and model of forming of the investment providing.

Shulskiy A.M.

STATE OF SMALL BUSINESS LVIV

The paper analyzes the functioning of small enterprises Lviv by economic activity focusing attention on the development of the agricultural sector. As a result, the research found those areas where small business is unprofitable. In particular, in industry, construction, operation of hotels and restaurants, real estate, lease, engineering and grant of services businessmen and others. An exactly in those industries and activities to focus scientific research on the causes of this condition and the development of measures to address them.

Keywords: small enterprises kinds of economic activities, small entrepreneurship, sales, financial results.

Pecheniuk A.V.

THE MAIN DIRECTIONS OF CLEANER PRODUCTION AND ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

Disclosed the basic contradictions of economic efficiency of management and environmental security, analyzes the main factors of environmental degradation, investigated the problems of resource and energy efficiency in Ukraine, shows the main indicators to measure the level of green nature, the classification of organizational and economic mechanisms of ecological, propose measures to improve the environmental characteristics of industrial production, summarizes the most common options of environmental innovation.

Key words: cleaner production, environmental management, environment, materials, energy efficiency, waste production, the economic mechanism of ecological, economic incentives, environmental culture, environmental management, environmental innovation.

Gryshchenko V.F., Dreval O.Y., Gryshchenko I.V.

THE ANALYSIS OF EXPORT-IMPORT POTENTIAL USING IMPACT ON THE ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE REGION

The article is devoted to the accounting an impact of export-import operations on the condition of the environment. Factors manifestation of ecological and economic threats and dangers in the management of export-import potential of the territory are studied. Analysis of trends taking into account the requirements of national environmental and economic security in the management of export-import potential of the territory are held. It is proved that the managing of export-import potential according to the requirements of environmental and economic safety is an instrument of national economy adaptiveness and competitiveness strengthening.

Key words: export and import potential, management, economy, ecology, region, environment, threat, hazard, economic and environment security.

Gayduchok T.S., Mostepanyuk V.A.

THE EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE BASIC MEANS OF THE ENTERPRISES' FORESTRY AS A MOVER OF THE INNOVATION PROCESSES

The article is devoted to the consideration of the questions about the necessity of improvement and the affectivity of using the basic means on the example of the forestry enterprises of Zhytomyr's Region. It is proved that in evaluating the effectiveness of fixed assets should be tailored to suit business, ownership and strategic objective Enterprise. The analysis of the presence, condition and term return on capital advanced and reproduction of fixed assets. It was proved the main directions and prospects of the effective management by the basic means with the aim to improve the effectiveness of forestry enterprises.

Key words: basic means, forest industry, effectiveness, reproduction, innovation process.

Kustovska O.V., Lokshina T.V.

DEVELOPMENT FEATURES AND RECREATIONAL LAND USE

The article deals with the problems of modern land-use recreational areas and reasonably improve recreation development in our country. Ways of improving the management of the recreational nature areas and identified possible areas of organizational-economic mechanism of tourism and recreational activities in Ukraine, in particular, some of the powers of control recreational resources can be transferred to public and private institutions, professional association of specialists in a certain profile and so on.

Key words: recreation resources, tourism, organization of territory, land, territory management of recreational nature.

Donets L.I.

MOTIVATION WORK AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE COMPANIES.

In the article the process innovations as the basic premise of the development of innovative enterprises. It is proved that the company can be considered innovative active and promising develop if the trends are due to the introduction of such a development is not only food, but also process innovation into which the motivational processes. The notion of motivation for innovative development. Substantiates the

role of motivation in the functions of innovation management. We propose a scientific and practical approach to work motivation in the context of the development of innovative enterprises in the contemporary economy.

Key words: innovation development, motivation, work, process innovations.

Buda T.Y.

BORROWING THE POSITIVE INTERNATIONAL EXPERIENCE SOLVE PROBLEMS OF YOUTH EMPLOYMENT IN UKRAINE

In the article the basic model of the youth employment policy in the countries of the socially oriented economy, characterized by the principles of the state policy of employment, analyzed the experience of regulation of employment of young people in European countries and the U.S. to borrow and adapt to the conditions of Ukraine's most successful example of which is the experience of employment regulation in developed market economies, given the possibility of using a single experience to the management of Ukrainian labor market.

Key words: youth, employment, unemployment, labor market, labor market regulation, social policy, the market economy, youth policy.

Matskevich O.

INVESTMENT RECREATION OF HUMAN CAPITAL IN SYSTEM OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE AS INSTRUMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

The question of expediency and efficiency of introduction of purposeful politics of investing is considered in the process of forming, estimation and development of human capital. Results are generalized from realization of investing in the human capital of enterprise. Features and directions of investments are investigational in a human capital, pre-conditions of investment recreation are certain in the system of management of enterprise. Found that the main potential for raising the socio-economic efficiency of enterprises are investing in human capital.

Key words: human capital, investments, process of investing, feature of investing, education, professional development.

Kondratyuk Y.F.

LABOR PRODUCTIVITY AS A COMPONENT HUMAN DEVELOPMENT INDEX

This article presents an analysis of scientific views on labor productivity as an economic category and investigated labor productivity as a social category in the context of its impact on human development. Based on the results built circuit interconnection and interdependence of labor productivity and human development by constituents Human Development Index. Also, the survey found inversely proportional to the impact of human development to increase productivity and vice versa.

Keywords: productivity, labor productivity, human development, index, decent standard of living.

Galayda T.O., Bilan O.V.

MODERN TRENDS OF THE DEMAND FOR LABOR IN THE LABOR MARKETS OF PROFESSIONAL UKRAINE

The article examined contemporary issues shaping the demand for labor in professional labour markets of Ukraine. Analysis of the factors forming the employers' demand for labour from the professional basis in Ukraine. Identified major trends in the demand for labour in modern conditions. Considered the prospects of demand for professional labour markets. Developed proposals for optimizing the ratio between demand and supply of professional labour markets in Ukraine and achieving a balanced development of the national and regional labour markets through the development and implementation of relevant programmes.

Key words: labour market, demand labour, labour supply, job, employers.

Putsenteilo P., Mironuk U.

PUBLIC PROCUREMENT IN UKRAINE: ASPECTS OF DEVELOPMENT AND OPERATION

The article investigates the theoretical and practical foundations of the functioning of the public procurement market economy. Definitely functionality procurement mechanism and highlights the main principles of the system. Considered under public procurement in Ukraine. Solved algorithm of bidding procurement's. A description of the existing procurement procedures. Substantiated recommendations for effective use of budget funds during procurement procedures. The basic stages in the process of social needs in goods, works and services.

Key words: public procurement contracts, government regulation procedures, stage of procurement, open tenders, evaluation of the efficiency of public procurement.

Yanchenko Z.B.

IMPROVEMENT TERMINOLOGICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF «TECHNOLOGY TRANSFER»

The author traces the evolution of concept "technology transfer", summarizes the different approaches to the definition of «technology transfer» as a fundamental device of diffusion of knowledge in society, gives their critic research and analysis. She also develops the peculiarities of national filling of the term of technology transfer, which are defined by specifics of mastering technologies depending on the state technological policy as well as researches international standards for transfer and support of innovations. Also the article offers the definition of the term "technology transfer" from the standpoint of key characteristics of the process of technology transfer.

Key words: technology transfer, transition and usage of technologies, innovations, commercialization, diffusion of innovations.

Gritsenko O.I.

SERVICE QUALITY AS AN ECONOMIC TERM: THE PROBLEM OF RECOGNITION

The article studies the problems of recognition of service quality. Analyzed the existing scientific points of views on its components, identified the possibility of recognition of the economic term in the existing legislation, considered the basic factors of the organization and improvement of the service quality to ensure the competitiveness of economic entities on the national commodity market and beyond.

Found that the potential income the company can be obtained by existing commercial facilities, certain volume of sales in the existing market conditions and appropriate quality services.

Keywords: costs, market basket, costs classification, competitiveness, service quality.

Averkyna M.F.

FEATURES OPERATION OF PRIMARY AND SECONDARY FLOWS IN THE CITY LOGISTICS SYSTEM

The article reveals the essence of logistics flow, primary and secondary flows, logistics systems and logistics center. The features of the functioning of the primary and secondary flows in the logistics system of the city. The basic task of the logistics system are revealed. The areas of logistics center are identified. The principles of logistics flow of the city are revealed. The priorities flow management in order to increase the efficiency of their function are formed.

Key words: logistics flow, primary and secondary flows, logistics system of city, logistics center.

Ivashchenko Victor

DEFINITION OF CONJUNCTURE OF INNOVATION MARKET

The article reveals the essence of market conditions, driven by a generalized interpretation of the concept. Composition are identified and means of balancing performance market. Illustrate the principles and methods of determining the conditions, the market of innovation. Definitely installer interdependence in production innovation and market demand. Indicated functions of marketing and advertising, leading to the definition of competitive price innovations in the struggle for markets.

Keywords: conjuncture, market size, market demand, market supply, diffusion of innovations.

Kinash I.A.

INTERNET MARKETING AS A MODERN TOOL OF ENGINEERING ENTERPRISES

The role of Internet marketing in the operation of modern engineering enterprises and analyzes trends use of online marketing in the business enterprise engineering industry. Studied and systematized modern technology and online marketing tools. The composition of the basic elements of online marketing and types of online strategies. The main trends of their use and development of specific work in building enterprise Web.

Keywords: internet marketing, online strategy, online business, a global Internet, elements of modern internet marketing.

Veleschuk S.S.

BACKGROUND OF THE ADMINISTRATION OF BRAND MANAGER

The article raised the problem of the organization of administrative prerequisites brand - manager. Defined concepts and categorical apparatus concept brand management. Determined the scope of brand management. Outlined local and systemic approach implementing brand management in the management of an enterprise. Defined the stages of implementation of brand management: the initial stage, stage of brand management and phase formation of brand management. A orhonohramu process interaction brand manager of company departments. The main functional responsibilities of a brand manager's tasks, skills and principles of action.

Key words: brand, brand, brand management, brand manager, administration.

Nazarenko I.M.

DOMESTIC AND FOREIGN GENESIS OF INTERPRETATION OF THE NATURE OF ECONOMIC TERM «STRATEGY»

The article concerns the relevance and necessity of the use of the strategy in the current crisis situation. The origins of the term "strategy" is investigated. Different domestic and foreign scientists approaches to the interpretation of the nature of economic term "strategy" is highlighted, and factors that influence the different interpretations of the studied definitions is analyzed. The basic position the views of eminent scientists and their understanding of the strategy as well as reasonably need to improve the economic interpretation of this term is generalized. The author is definition of the term "strategy" is given.

Key words: definition, strategy, plan, governance, competitiveness, development, value.

Zhovkovska T.T.

STATE ESTIMATION METHODS OF THE FOODSTUFFS ENTERPRISES' MARKETING ACTIVITY

The essence of the enterprises' marketing policy and marketing potential is determined, interrelation between foodstuffs enterprises' potential is investigated, the effectiveness of enterprises' sales activity with the help of theoretical aspects is examined and foodstuffs enterprises marketing activity state is partially investigated in the article. The current trends and problems of development of enterprises have been determined based on the formation of consumer demand. The methodological approach to create a marketing strategy of development of enterprises has been suggested on the basis of creation of consumer demand.

Key words: marketing activity, marketing policy, marketing potential, demand formation, marketing strategy, competitiveness of the enterprises.

Kybych H.P.

AGRICULTURAL PRODUCTS PRICES MODELING TAKING INTO ACCOUNT CREDIT RESOURCE

The paper presents the problem of establishing agricultural prices and the cost method of pricing. Accordingly the author proposes a model of the formation agricultural products' prime cost including all costs and the costs of credit. Market prices are determined at a given rate of return for grains and legumes, technical and vegetable crops. Besides it is found the aggregated price of agricultural products, taking into account and excluding loan payments.

Key words: price, cost, cost method of pricing, agricultural products, credit payments, aggregate agricultural production.

Yasnolob I.O.

DIRECTIONS OF INCREASE OF LEVEL OF INTENSIFICATION AT THE FRUIT AND VEGETABLE MARKET

The article reviews the scientific basis of processes of intensification, specialization and cooperation. Analysis and identified the main trends of these processes in the food subcomplex. The question provision of population Ukraine fruits vegetable production. The basic directions of intensification of fruit and vegetable production in Ukraine. In the complex characteristics areas of specialization in fruit and vegetables growing. Practical recommendations for the development, intensification and increased specialization of fruit and vegetable industry on the principles of concentration.

Key words: intensification, specialization, concentration, food complex, fruitandvegetableproducts.

Zerkina O.A.

CONDITIONS OF RESOURCES FORMATION FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ECONOMY

The article considers the conditions under which innovative staff could demonstrate their abilities to the most in regards of the creation and commercialization of useful innovations. The article has been focused on the improvement of education and the system of re-training and staff professional development, the formation of innovation culture, the protection of intellectual property rights. There have been worked out the proposals on the creation of conditions that will ensure high quality domestic innovative human resources so necessary for transition to an innovative economy.

Key words: post-industrial society, softisation, knowledge economy, innovative personnel, competition, intellectual property.

Orlov V.V.

THE INNOVATION MANAGEMENT CONCEPT IN MARKETING PRODUCT POLITICS OF ENTERPRISES

The article offers the conceptual approach to the innovation management in the marketing product politics of enterprises and grounds the concept of the innovation management in the marketing product

politics of enterprise. The components of a conceptual approach to the innovation management in the marketing product politics of enterprises: terms of conception realization, aim, object, subject, category, methods, marketing tools, criteria, principles, functions (general and specific) and the marketing strategies of innovations management in the marketing product politics are identified.

Key words: innovation, concept, marketing product politics, innovation management.

Bilousko J.C, Vishnevetska O.V, Doronin A.V.

THE FINANCIAL LEASING AND UPDATES OF MACHINE-TRACTOR FLEET OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

In article was considered the necessity of financial leasing using as a source of updates of material and technical base in the agricultural sector and its place in the investment provision of agriculture. It was conducted the analysis of technological needs, availability and production of agricultural machinery for agricultural enterprises. It was detected the features of the domestic leasing of agricultural machinery, which is still focused on the using of the budget funds, including through the leasing company NAC "Ukragroleasing". It was presented the results of financial-economic activity of this company. It was elaborated the proposals on the necessity of the state support of the domestic mechanical engineering for the agricultural sector.

Key words: leasing, leasing operations, financial leasing, renovation of fixed assets, NAC "Ukragroleasing", state support.

Rus`ka R.W.

MODEL OF OPTIMIZATION OF INTEREST RATE AFTER LOANS IN CREDIT UNION

A mathematical model by means of that it is possible to define optimal strategy of receivableness to the credit union is built in the article. In this model taken into account influence of percent rates after the different types of credits on the level of receivableness. Optimal strategy of receivableness is considered for an optimistic and pessimistic variant, in particular, for the types of crediting, there is a high enough level of necessity in that. The dependence between the number of credit union members involved in lending and the interest rate for the optimistic and pessimistic scenarios, and the correct conclusions.

Key words: credit union, credit brief-case, interest rate, loans, profit, optimum value.

Valigura V.

AREAS OF DEVELOPMENT THE SYSTEM OF TAXATION IN UKRAINE

The adequacy of the system of taxation in Ukraine in conformity to scientific basis of its construction is considered. Common defects of national system of taxation functioning are outlined and its practical problems are defined. The structure of taxes and fees in Ukraine according to their fiscal value is analysed and areas of improvement are suggested. The necessity of the functioning of the VAT as a form of universal excise in Ukraine is grounded. Feasibility of introducing the progressive scale of tax rates on personal income is argued and the method of its determination is proposed. Suggestions for differentiation of VAT rates in Ukraine are formed. The expedience of taxing transactions that are exempt from VAT at the reduced rates of tax is proved and investment tax benefits from corporate income tax are proposed.

Keywords: system of taxation, the Tax Code of Ukraine, the value added tax, the tax on personal income, corporate income tax, real estate tax, tax rates, tax benefits.

Bashutska O.

THEORETICAL BACKGROUND AND PRINCIPLES OF CONSTRUCTION MODELS OF TAX BURDEN ON ECONOMIC DEVELOPMENT TAXPAYERS

In the article the basic principles of the model of the impact of the tax burden on economic development taxpayers are considered scaling conditions of the optimal tax burden. The properties of the functions of final effect and tax deductions for which we can talk about the optimal tax burden and the conditions under which the net effect reaches a maximum value. Reviewed tax burden relative to its impact on the development of the economic entity.

Key words: tax burden, tax burden ratio, the cost function, the function intermediate effect, the scale of production and financial activities.

Tereschenko A.O.

PRINCIPLES OF SYSTEMICALLY IMPORTANT BANKS

Regulation of systemically important banks should be based on lessons from systemic financial crisis of 2008-2010. Causes of the crisis are related to failures in the mode of regulation and inability of banks to survive under terms of crisis shocks. It is proposed to consider the regulation of the banking as a combination of self-regulation and external regulation. Particular attention is given to macroprudential regulation covering regulation of systemically important banks.

Key words: banking, systemically important banks, regulation of banks, macroprudential regulation.

Chyrak I.M.

THE EFFICIENCY OF MONETARY POLICY INSTRUMENTS USED BY NATIONAL BANK OF UKRAINE IN CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY

The efficiency of monetary policy instruments used by the National bank of Ukraine in conditions of financial instability is analyzed. It was found that the orientation of the discount rate and reserve requirements was mainly pro-cyclical in nature, and currency interventions used to maintain a stable exchange rate of the national currency. The most effective were real control liquidity by refinancing their countercyclical orientation.

Key words: financial instability, interest rates, reserve ratio, foreign exchange reserves, foreign exchange intervention, refinancing.

Natarova O.V.

CONTROL OF EFFECTIVENESS OF PUBLIC SECTOR REVENUE AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

The article shows the need of audit effectiveness. The international experience of audit effectiveness is studied: experience in developing methods of audit efficiency and conditions of determination rational use of budget funds in the public sector in different countries, areas of audit effectiveness are studied. In the article new definitions towards audit effectiveness are proposed, method and necessity of objective control over the formation of public sector revenues are shown.

Keywords: control, audit, effectiveness, state financial control, income, public sector.

Levchenko N.M., Palchykovskyy S.V.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE AUDIT OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS OF ENTERPRISES

In the article was examined essence audit of export and import operations, defined its objectives, tasks and subtasks. The necessity of adapting national audit methodology with international auditing standards was substantiated. Proposed program and sequence audit of export and import operations. Were reviewed audit procedures when checking accounting for export and import operations. Practical recommendations for the evaluation of audit risk in order to minimize its impact on the audit were submitted.

Key words: audit, export-import operations, enterprise, program of audit, audit risk, audit procedures.

Drobyazko S. I.

THE INFORMATIVE BASE OF STRATEGIC MANAGEMENT EXPENSES

The system of the informative providing of management expenses was considered in the article.

The informative-methodological aspects of management expenses strategy, its essence and interrelation with enterprise development strategy was introduced.

The evaluation criteria and efficiency indexes of management expenses was estimated from the point of management accounting system organizing at the enterprise. The analysis of management information by charges is conducted on the production of machine-building goods on the modern stage of economic development. The mechanism of forming information is investigational on the charges of production machine-building goods. Basic directions informative strategy of enterprise machine-building complex are formulated with the purpose of effective management charges.

Key words: informative providing, management expenses strategy, administrative information, expenses.

Khorunzhak N.M.

STAGES OF ESTABLISHMENT AND DEVELOPMENT STATE-FINANCED INSTITUTIONS ACCOUNTING BY FUNCTIONAL GROUNDS

This article contains the rationale for appropriateness separation stages by functional grounds. It is proposed to allocate 7 stages in the history of accounting.

Such were the division of functions: control - the stage birth of with his usual control functions, social - the stage birth of protective function of accounting, regulative - the stage of emergence of regulatory accounting functions; evaluative - the stage birth of evaluation function, scientifically -cognitive - the stage of development science and cognitive function, optimization - stage the appearance optimization accounting functions, analytical - stage of development of analytical accounting functions. Is shown characteristics of each stage, set the advantages and disadvantages of accounting.

Key words: public institutions, stages of the accounting, function Accounting, key events, dialectical sequence

Boychuk A.A., Boychuk V.O.

THE ORGANIZATION TECHNICAL SUPPORT OF ACCOUNTING

In the article actual problems of accounting organization technical support were considered in Ukraine.

The importance of the technical support organization in providing accounting machines information management for decision making was clarified. Some technical problem of technical organization accounting were considered and offered basic ways to solve them. Suggestions were made to improve the logistics accounting organization in order to improve the management personnel information base.

Key words: organization of accounting, technical support of accounting.

Matiychuk L.P.

STATISTICAL MODELING RELIABILITY OF FUNCTION OF BANKS.

The theoretical foundations of information and analytical support statistical evaluation of reliability of banks, including its main task, by systematization of the knowledge base. Adapted method of principal components to isolate the main factors reliability of banks and setting weights for the indicators used for the integrated assessment and construction rating.

Key words: statistical analysis, modeling, principal components method, rating, reliability of banks.

Kytskay L.I.

FEATURES OF THE PENALTY IN THE TAX LEGISLATION OF UKRAINE

The article deals with the main problems that arise when paying the tax debt of taxpayers in Ukraine. The basic functions of fine as tax-legal category are determined. Legislation and regulatory basis of Ukraine and foreign countries regarding charging penalties is characterized. Grounds of the penalty in Ukraine is determined. Examples of the penalty when repaying the tax debt are given. The ways of improvement of mechanism of charging penalties and liability of taxpayers for tax violation are summarized and suggested.

Key words: Tax Code, tax, tax debt, tax liability, fine.

Yavorova G.V.

ON-FARM CONTROL MANAGEMENT SYSTEM NOW.

It is proved that in a market economy driving radically changing approaches to the effective development and operation of the business. It is recognized that each company has its own objectives, strategy, priorities and interest is to actually imagine about their financial situation both now and in the near future.. This calls for the establishment of an effective system of internal control as a component management system to effectively manage its production processes. The article substantiates the need to undertake, in particular, to improve the competitiveness of farm products and the profitability of domestic businesses.

Keywords: on-farm control, business management and economics.

Martynenko E.V., Garnaja S.O., Shnurko A.N.

In article expediency of carrying out inventory as control devices behind preservation of quantity and quality of resources, behind reliability of the account is proved. Frequency, terms of carrying out inventory, responsibility, structure and obligations of the inventory commission was defined, the order of carrying out inventory of fixed assets is considered. On the basis of the conducted researches actions which will promote increase of objectivity of inventory and efficiency of removal of results of inventory were defined.

Keywords: inventory, fixed assets, inventory commission, inventory, comparative sheet.

Shulyak O.N.

ACCOUNTING ASPECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY EVALUATION OF OBJECTS

The article presents the scientific basis for assessment of objects not-tangible assets. The analysis of existing approaches and methods of assessment of intellectual property, namely the acquisition, receipt free of charge, upon receipt of a contribution to the authorized capital, upon the merger of enterprises, creating an object in the enterprise. The proposals on the use of assessment of intellectual property in the accounting.

Key words: evaluation, intellectual property, initially cost, fair value, the actual cost, the cost approach, the comparative approach, the income approach.

Yavorov V.V.

ACCOUNTING AND CONTROL IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The article substantiates the need for different areas of management to obtain a certain amount of information in one form or another to control the operations of the company. Found that tax authorities need information on accrued tax payments, use, base the calculation of taxes, methods of calculation, in the end, their due. Creditors need information about the ability of the enterprise to fulfill its financial obligations. The

company's management is interested in timely, short-read reports on the value of investments and the dynamics of total financial performance of the company, output, current assets, profit. Managers but almost all of the above, need information that can help them in decision making, monitoring the effectiveness of the processes of reproduction in the regulation and management. Shows the location of the financial and economic control in the management of the market economy and reflects the value of accounting information for management decision-making, and monitoring their implementation.

Key words: management, accounting, strategic control, internal control.

Lytvynets Y.

IMPROVEMENT TECHNIQUES OVERSEEING LAND RESOURCES

The paper shows the current state and prospects of improving instructional techniques of control. Proved unfounded general classification and calculation and analytical methods to specific instructional techniques control. The proposals for incorporating reception aerospace sensing methods to control specific instructional techniques that will ensure the efficiency and reliability of obtaining data on the status and actual land use based on satellite images of high resolution.

Key words: economic control, remote sensing, management, methods of economic control.

Grishova I.Y., Shabatura T.S.

FORMING PART OF THE FINANCIAL ECONOMIC SECURITY MACHINERY ENTERPRISE

The article describes the main directions for the formation of the financial component of the economic security of the enterprise. The analysis of the main factors that generate threats to financial performance engineering companies, reducing their financial security. Proposed as a financial instrument to ensure the financial security of the enterprise to use the mechanism of effective cash flow management, which provides the optimal ratio of own and borrowed sources of financial flows, their rational accommodation between the spheres of production and circulation, as well as non-current and current assets of the company.

Key words: financial component, economic security, financial security, financial threats, enterprise efficiency.

Kachurivska G.M., Sudomyr S.M.

EKONOMIKO IS MATHEMATICAL DESIGN OF DEPENDENCE OF CONSUMPTION FROM PRODUCTION OF BASIC FOOD STUFFS

Grounded and the level of production and consumption of foods stuffs reflected. It is conducted cross-correlation is a regressive analysis and the crowd conditions of connection are found out between a production and consumption of basic food in the regions of Ukraine stuffs. Equalization of multiple regression, dependence of consumption of milk and molokoproductiv, is developed from the basic factors of influence: productions of milk are o none person on a year, kg; specific gravity of rural population in a general quantity %; to the profit on a 1 person on a year, thousand of Utah; but specific gravity of economies of population in the general production of milk %.

Keywords: design, crowd conditions of connection, production, consumption.

Vlasenko I.V., Kozyar N.O.

STATE AND PROBLEMS OF FOOD SECURITY IN UKRAINE

The article reviews the nature and importance of national food security. The basic principles of food security and basic components forming public policy of food security. Also describes the main activities that provide food security. The characteristic of state of Ukraine in the consumption of food sufficiency and balance of the diet of the population. The basic problem of providing people with food and suggested priorities to address these problems.

Key words: national security, food safety, food, agricultural sector, accessibility.

Kalashnik T.E., Pyvavar I.V.

WAYS OF INCREASING THE ECONOMY SECURITY OF UKRAINE

The article considers the basic form of security, which may be the subject of a study of the various Sciences. Investigated the methodological aspects of the economic security in the conditions of market relations. Considered the constituent elements of economic security of the national economy. Allocated the criteria of economic security of macro-and microeconomic entities, which are integrity, economy and political independence of the country. The analysis of the legislative providing of economic safety of Ukraine, grounded priorities and main directions of economic security on the contemporary stage.

Key words: government regulation, economic security, social policy, competition policy, national interests.

Vorozhbyt V.

CORPORATE CULTURE AND ITS ROLE IN SAFETY OF THE INNOVATION AND MANAGEMENT PROCESS AT THE ENTERPRISE

The article describes the scientific basis of the influence of corporate culture on innovation management in a manufacturing enterprise and the state of economic security. The analysis of the machine-building enterprise, a manufacturer of equipment for agricultural complex, and changes in the level of economic security in dynamics was conducted. The degree of compliance of corporate culture to enterprise management tools was indicated. It was found that corporate culture is an integral part of the formation of innovation infrastructure and economic security system. Proposals for the further development of the corporate culture of the investigated enterprise were developed.

Key words: corporate culture of the enterprise, philosophy of the organization, values, innovation infrastructure, innovation management, economic security.

Babur I.P.

FORMING OF FINANCIAL PROGRAM OF DEVELOPMENT OF OPERATOR OF CONNECTION PROFILE

Considered and the criterion for assessing the financial performance in unstable conditions. It allows you to plan and correct the formation of the financial profile of the investment program of operator in unstable economic conditions. Typically, these conditions lead to uncertain cash flows in the implementation of communication services. Analyzed two types of probabilistic uncertainty and fuzzy character. This makes it possible to anticipate timely respond to possible changes in the market of communication services for a certain period of time. This period can be estimated based on the nature of change in the criteria in the future.

Key words: investments, communications provider, flow of money, criterion, programme of development, financial profile of the program, development program.

РЕЦЕНЗІЯ

на навчальний посібник «**Особливо небезпечні рослини України**» [текст]: навч. посіб./За ред. І.А.Шувара – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 192 с., який підготували д.с.-г.н., професор кафедри технологій у рослинництві Львівського НАУ, академік АН ВО України і МАНЕБ І.А.Шувар, д.с.-г.н., професор кафедри землеробства та гербології НУБіП України, академік АН ВО України, заслужений працівник народної освіти України В.П.Гудзь та А.І.Шувар

Особливо небезпечні і шкідливі рослини, які мало відомі для людей, вийшли з-під контролю, стихійно розмножуються і поширюються теренами країни (на орних землях, на узбіччях шляхів та інших територіях), втративши статус карантинного об'єкту.

Саме цій проблемі присвячено навчальний посібник і він є одним з перших видань такого плану у нашій країні. У ньому викладено основні поняття про особливо небезпечні рослини України, які порушують баланс співіснування природних угруповань і з кожним роком розширюють ареал на теренах країни, завдаючи шкоди народному господарству.

Бур'яни, порівняно з польовими культурами, раніше проростають, інтенсивніше ростуть, більш посухо- і морозостійкі, краще зимують, мають великий коефіцієнт розмноження. В ґрунті багато насіння різних видів бур'янів, яке роками здатне зберігатися не втрачаючи схожість. Бур'яни є осередком шкідників і хвороб культурних рослин. Разом з тим, у загально біологічному плані всі бур'яни є невід'ємною складовою біоценозу і ми не вправі знищувати їх як види, виключати із загального біологічного ланцюга. Проблема моніторингу агрофітоценозу, контролювання чисельності бур'янів у межах мінімальної шкодочинності завжди була актуальною. Завдання агронома полягає в тому, щоб довести їх наявність у полі до мінімальної, істотно нешкідливої кількості для врожаю польової культури, а відтак – до мінімального антропогенного впливу на довкілля.

Представлений посібник складається зі вступу, 8 розділів та запитань для контролю знань, короткого глосарію, переліку рекомендованої літератури. Його структура дозволила авторам детально розглянути різні аспекти особливо небезпечних рослин України.

На навчальний посібник гриф надано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України (лист № 1/11-12003 від 20.07.2012) і рекомендовано для студентів вищих навчальних закладів освіти, які навчаються за освітньо-професійними програмами підготовки бакалаврів, спеціалістів, магістрів за галузями знань біологічного спрямування.

Він розкриває особливості рослин-алергенів і отруйних рослин, які негативно впливають на стан здоров'я людей, тварин, погіршують якість сільськогосподарської продукції та навколишнє природне середовище. Зважено на необхідність донести до свідомості мешканців країни знання про непередбачувані важкі наслідки від неграмотного поводження у повсякденному житті з отруйними та шкідливими рослинами. Значна увага надана запобіжним

карантинним заходам, застереженням і засобам захисту з небезпечною рослинністю на землях різного призначення та у побуті.

У даній праці автори дали своє бачення змісту й сутності творчого застосування рекомендованих заходів і систем очищення полів від бур'янів з врахуванням конкретних природно-економічних умов, що забезпечить підвищення рівня культури землеробства, запровадження прогресивних технологій вирощування сільськогосподарських культур та раціональне екологічно збалансоване використання землі.

Навчальний посібник є спільною працею провідних вчених-фахівців у галузі землеробства та гербології Національного університету біоресурсів і природокористування України, Львівського національного аграрного університету з розширення навчальної та навчально-методичної бази для підготовки фахівців агрономічного, біологічного, медичного профілю з ботаніки, біології, фармакології, фітопатології, нетрадиційної медицини та ін. Його адресовано студентам різних напрямів підготовки і спеціальностей, аспірантам, викладачам, науковим працівникам, народним обранцям, керівникам підприємств і організацій, вчителям, учнівській молоді, працівникам сільського і народного господарств та різних верств населення, які мають безпосередній чи опосередкований контакт з рослинним біорізноманіттям, турбуються про його екологічний стан, загальну культуру народу, екологізацію землеробства, добробут і здоров'я нації.

Книга не передбачає використання рослинних засобів для лікування, а тільки привернення й загострення уваги всіх небайдужих громадян для термінового вжиття запобіжних та інших заходів щодо ураження людського організму рослинами-алергенами.

Безперечно, навчальний посібник є актуальним і цінним для органів державної влади, представляє собою комплексну, систематизовану і практично завершену навчально-методичну працю.

Вважаю, що науковий рівень і потенціал навчального посібника уможливить ефективно використовувати наукову працю як для навчального процесу, так і для практичного використання у повсякденному житті.

**Академік-секретар Відділення рослинництва
Національної академії аграрних наук України,
доктор сільськогосподарських наук, професор,
академік НААН,
Голова Українського наукового
товариства гербологів**



О.О. Іващенко



Підпис Іващенко О.О. засвідчую:
Заступник головного вченого
секретаря

Л.О. Тимченко

І. А. Шувар, В. П. Гудзь, А. І. Шувар

Особливо небезпечні рослини України

