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:
Стельмащук А.М., д.е.н., професор

Заступник головного редактора:
Волощук 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.
Стельмащук А.М.

Редакційна колегія:
Баланюк І.Ф., д.е.н., проф.
Біттер 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.
Мазур Н.А., д.е.н.
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.
Пархомець М.К., д.е.н., проф.
Пуцентейло 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)
Горновіч Мірослав, хаб. д.е.н., проф. (Польща)
Маркс-Бєльська Рената, хаб. д.е.н., (Польща)

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.н.
Сава А.П., к.е.н.
Сидорук Б.О., к.е.н.
Ящук Т.С., к.с.-г.н.

ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА

Всеукраїнський науково-виробничий журнал

6'2013 (44)

Зміст

I. Економіка та інноваційний розвиток національного господарства

Шкурупій О. В., Франко Л. С. БАГАТОРІВНЕВА МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ СТВОРЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ 5
Щурик М.В. СУПЕРЕЧНОСТІ ВЛАСНОСТІ У ВІТЧИЗНЯНОМУ СЕКТОРІ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ 11
Мілашовська О.І., Ільтьо Т.І. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ БРЕНДИНГУ МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ 16
Удовиченко С.М. АГРАРНА НАУКА У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ 19
Забаштанський М.М. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ КОНЦЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 23
Родіонова Л.А. ВІД ІНДУСТРІАЛІЗМУ ДО ІНФОРМАЦІОНАЛІЗМУ: ТЕОРІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ 27
Кірнос І.О. ФОРСАЙТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ.... 31
Міщук О.В. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТИТУТ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 37
Войтенко О.М. СВІТОВИЙ РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ 41
Біль М.М. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ Й РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ МІГРАЦІЙНИХ СИСТЕМ 46
Урусова З.П. РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФІНАНСУВАННІ ОСВІТИ В УКРАЇНІ 49
Келару І.О. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОЦЕСУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ 52
Стасюк В.В. СТАНОВЛЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ КОМУНАЛЬНОГО ВОДОПОСТАЧАННЯ: ОСНОВНІ ФОРМИ СПІВПРАЦІ 56
Чан-хі О.С. МАТРИЦЯ ПОЛІТИЧНОГО АНАЛІЗУ – ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ 60

II. Економіка та конкурентоспроможність підприємств

Габор С.С., Габор В.С. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ОСНОВНА ЛАНКА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ..... 64
Будник Л.А., Голяш І.Д. ОЦІНКА СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ СТРАТЕГІЧНИХ ІНІЦІАТИВ ПІДПРИЄМСТВА 68
Мушеник І.М. ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ СТУКТУРИ ВИСОКОТОВАРНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 71
Міхєєнко К.С. УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ 74
Бєляєва С.В., Зубко Т.Л. МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ) 77
Ільєнко Ю.І., Шершньова Г.В. ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ 81
Славіна Н.А. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ 86
Білан О.С. ПРИНЦИПИ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ 89
Коткова Н.С. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ АКТИВНОСТЮ ПІДПРИЄМСТВ З ПОЗИЦІЇ ЇХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ 93
Колос І.В. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 100
Пініга Н.О. РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЇХ РОЗВИТКУ 103
Давидюк І.В. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ 106

III. Економічна політика регіонального розвитку і місцеве самоврядування

Доманчук Д. П., Чикуркова А. Д., Прокопчук Л. М. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ 110
Данкевич В.Є. СТАН ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ 116
Тимоць М.В. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ КАРПАТСЬКОГО МАКРОРЕГІОНУ 119
Сімків Л.Є. ПРОБЛЕМИ ДИСПРОПОРЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ 122
Бавровська Н.М., Будьонна Г.Ю. ДО ПИТАННЯ ВСТАНОВЛЕННЯ ТА ЗМІНИ МЕЖ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНИХ УТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ 129
Баценко Л.М. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ АПК СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ 132
Гераймович В.Л. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЕЙ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА У РЕГІОНІ 138
Новіцька Л.Е. ПРОБЛЕМИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНАХ 145
Неміш П.Д. ПОТЕНЦІАЛ БІОМАСИ ЯК ФАКТОР ЗНИЖЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ РЕГІОНУ 148

IV. Економіка природокористування та екологізація навколишнього середовища

Гуцаленко Л.В., Пришляк Н.В. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ РИНКУ БІОЕТАНОЛУ У США 154

Редактор:
Довгань О.М.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Подільського державного аграрно-технічного університету, протокол № 11 від 27.06. 2013 р.

Виходить 1 раз на місяць

Реєстраційне посвідчення
Серія КВ № 11715-586Р
від 08.08.2006 р.

Перереєстровано:
Реєстраційне посвідчення
Серія КВ № 19195-7994ПР
від 05.07.2012 р.

Затверджено: Постановою Президії ВАК України від 14 червня 2007р. №1-05/6 як наукове фахове видання України

Постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010р. № 1-05/2 як наукове фахове видання України

Підписано до друку
01.07.2013 р.

Формат 70х108/16.
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

Автори статей несуть відповідальність за достовірність наведеної інформації (точність наведених у статті даних, цитат, статистичних матеріалів тощо) та за порушення прав інтелектуальної власності інших осіб.

Редакція не несе відповідальності за викладену в статті інформацію.

Висловлені авторами думки можуть не співпадати з точкою зору редакції і не покладають на неї жодних зобов'язань.

Передрук дозволяється лише зі згоди автора.

Сивак Є.М., Вільховий О.В. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА В РЕФОРМОВАНИХ АГРОПІДПРИЄМСТВАХ…… 158
Томашевська О.А. ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО В СВІТІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ…… 161
Шарий Г.І. ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ТА РЕФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН…… 165
Кустовська О.В., Полібін С.Ю. ЕЛЕМЕНТИ ЕКОЛОГІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТЕРИТОРІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ…… 167

V. Демографія, зайнятість населення і соціально - економічна політика

Пісний Б.М. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ СПОЖИВЧИХ ІНТЕРЕСІВ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РИНКОВОГО НАГЛЯДУ…… 170
Юрик Я.І., Жук І.Л. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ…. 173
Пушкар М.Г. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ…… 180
Стець І.І. ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА. …… 183
Шахно А.Ю. СИСТЕМА ГРЕЙДУВАННЯ ЯК СУЧАСНА ФОРМА ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ…… 187
Гугул О.Я.ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ…… 194
Данкевич Є.М. РОЗВИТОК ЗАЙНЯТОСТІ В УМОВАХ МІЖГАЛУЗЕВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ…… 198

VI. Маркетинг і ринкові відносини

Ткачова А.В. ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ЗАСОБІВ СИСТЕМНОЇ ДИНАМІКИ 202
Мірзоєва Т.В. ОСОБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЛІКАРСЬКИХ РОСЛИН В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ…… 209
Нянько В.М., Паляниця В.А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ…… 212
Питуляк Н.С. ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА – ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ…… 218
Задорожнюк Н.А. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО МАРКЕТИНГА…… 221
Круп'як І.Й. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ПОДОЛАННЯ ДЕПРЕСИВНОСТІ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ…… 224
Ратинський В.В. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА РИНКУ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ…… 229
Бєлова О.І. ДЕТЕРМІНАНТИ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖАХ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ…… 235
Плакида С.І. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ПОСЛУГА»: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ…… 241
Крупа О.В. ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АУТСОРСИНГУ …… 243
Гайдабрус Н.В. ОЦІНКА ЯКОСТІ РІВНЯ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРВІСУ…… 246
Безродна С.М. ОЦІНКА ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА …… 252

VII. Фінансово-кредитна і грошова політика

Зінченко О.А., Морозенко А.А. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПАСИВАМИ БАНКУ …… 255
Скоцик В.Є. ЛІЗИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ОНОВЛЕННЯ ПАРКУ ТЕХНІКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ…… 258
Рудь Л.П. ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ…… 261
Маринчак Л.Р. УДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ ДЕПОЗИТНИХ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ ЯК ВАГОМИЙ АСПЕКТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ…… 264
Дробніцька О.Р. ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ БАНКІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА МОЖЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НИМИ ЧЕРЕЗ ПРОЦЕС СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ…… 267
Євенко Т.І. БАНКРУТСТВО КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ…… 272

VIII. Статистика, облік, аналіз та аудит

Васільєва Л.М. ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТОК ПОДВІЙНОЇ БУХГАЛТЕРІЇ…… 276
Левченко В.П. ЕКСПРЕС-ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ…… 278
Скрипник Н.В., Рилєєв С.В. УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ…… 283
Прокопчук О.А. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ…… 288
Здреник В.С. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙ З ФІНАНСОВИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ…… 292
Матвійчук М.З. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ …… 299
Черниш С.С. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ…… 305
Хомка В.М. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗЕМЛІ…… 309
Мельник Н.Г., Сисюк С.В. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ…… 314
Рябенко Г.М., Резніченко Ю.С. ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ВИТРАТ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ…… 319
Кірсанова В.В., Пеліпадченко Д.О. ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФОРМУВАННЯ ЙОГО ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ…… 321
Пирець Н.М., Псюк Ю.А. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ…… 325
Ващенко Н.В., Максимович Ю.І. ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА…… 330

IX. Інформаційні технології та економічна безпека

Сак Т.В. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА, ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ 336
Журавель М.Ю., Полозова Т.В., Стороженко О.В. ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА …… 340
Шовкова О.А. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ПРОСУВАННЯ ПРОДОВОЛЬСТВА ЗАСОБАМИ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ…… 343
АНОТАЦІЇ…… 348
АННОТАЦИИ…… 365
ANNOTATION…… 383

Founders of the journal:
Podilskyi State Agrarian and Technical University
Private Institution of Higher Education "Khmelnytskyi economical University"
Private enterprise "Institute of Economics, Technologies and Entrepreneurship"
Ternopil State Agricultural Experimental Station of the Institute of Feeds Research and Agriculture of Podillya of NAAS

Chief editor:
Stel'mashchuk A.M., Dr.econ.sci., prof.

Deputy chief editor:
Voloschuk K.B., Dr.econ.sci.

Executive Secretary:
Pechenuk A.V., Candidate of Economic Sciences, associate professor

Editorial Council
Kulyk S.M.
Rudyk V.K.
Smolenuk R.P.
Stel'mashchuk A.M.

Editorial Board:
Balanuk I.F., Dr.econ.sci., prof.
Bitter O.G., Dr.econ.sci., prof.
Varchenko O.M., Dr.econ.sci., prof.
Vytvyts'ka O.D., Dr.econ.sci., associate prof
Halushkina T.P., Dr.econ.sci., prof.
Gubeni Yu.E., Dr.econ.sci., prof.
Domanchuk D.P., Dr.econ.sci., prof.
Yevdokymenko V.K., Dr.econ.sci., prof.
Zinchuk T.O., Dr.econ.sci., prof.
Lavruk V.V., Dr.econ.sci.
Lotots'kyi I.I., Dr.econ.sci., prof.
Luchyk S.D., Dr.econ.sci., prof.
Mazur N.A., Dr.econ.sci.
Malik M.Y., Dr.econ.sci., acad. of NAAS
Oliynyk T.I., Dr.econ.sci., prof.
Pavliha N.V., Dr.econ.sci., prof.
Pavlov V.I., Dr.econ.sci., prof.
Parhomets' M.K., Dr.econ.sci., prof.
Putsenteilo P.R., Dr.econ.sci., associate professor
Svynous I.V., Dr.econ.sci.
Ulyanchenko O.V., Dr.econ.sci., prof.
Chykurkova A.D., Dr.econ.sci.
Shul's'kyi M.G., Dr.econ.sci., prof.
Shchuryk M.V., Dr.econ.sci.

Foreign scientists
Pavlov K.V., Dr. econ.sci., prof. (Russia)
Parmakli D.M., Dr. econ.sci., prof. (Moldova)
Usenko L.M., Dr. econ.sci., prof. (Russia)
Shmarlovs'ka G.O., Dr.econ.sci., prof. (Belarus)
Gornowicz Mirosław, Dr hab., prof. UWM (Poland)
Marks-Bielska Renata, Dr habil (Poland)

Scientific editors:
Zahnitko L.A., Candidate of Economic Sciences, associate professor
Korzhenivs'ka N.L., Candidate of Economic Sciences, associate professor
Pastuh Yu.A., Candidate of Economic Sciences, associate professor
Petrushenko O.O., Candidate of Philological Sciences, associate professor
Sava A.P., Candidate of Economic Sciences
Sydoruk B.O., Candidate of Economic Sciences
Yashchuk T.S., Candidate of Agricultural Sciences

INNOVATIVE ECONOMY

All-Ukrainian Scientific and Production journal

6'2013 (44)

Contents

I. Economy and innovative development of the national economy

Shkurupiy O.V., Franko L.S. THE MULTILEVEL MODEL OF HUMAN CAPITAL CREATION AND USAGE EFFECTIVENESS…… 5
Shcuryk M. PROPERTY CONTRADICTIONS IN DOMESTIC AGRICULTURAL ECONOMICS… 11
Milashovska O., Ilto T. PROBLEMS AND PROSPECTS OF ESTABLISHMENT OF BRANDING SMALL TOWNS UKRAINE…….. 16
Udovychenko S. AGRARIAN SCIENCE IN THE SYSTEM OF STATE ECONOMIC COMPLEX.. 19
Zabashtanskiy M.M. SOCIAL RESPONSIBILITY of CONCESSION ACTIVITY IN UKRAINE….. 23
Rodionova L. FROM INDUSTRIALISM TO INFORMATIONALISM: THE THEORY OF TRANSFORMATION…… 27
Kirnos I. FORESIGHT AS A TOOL FOR STATE STRATEGIC PLANNING PROCESS…….. 31
Mishchyk O.V. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A INSTITUTE OF THE FINANCIAL PROVISION OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF UKRAINE…… 37
Voitenko O.M. WORLD MARKET FINANCIAL SERVICES: FEATURES STRUCTURE AND FUNCTIONING…… 41
Bil M.M. APPROACHES RESEARCH AND DEVELOPMENT OF TERRITORIAL MIGRATORY SYSTEMS…….. 46
Urusova Z.P. ROLE OF THE STATE IN FINANCING OF EDUCATION IN UKRAINE…… 49
Kelaru I.A. THEORETICAL APPROACHES TO THE PROCESS OF TRANSNATIONALIZATION OF THE WORLD ECONOMY…… 52
Stasiuk V.V. THE FORMATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPHERE OF MUNICIPAL WATER SUPPLY SYSTEM: THE MAIN COLLABORATION FORMS…….. 56
Chan-khi O.S. THE POLICY ANALYSIS MATRIX – ASSESSMENT TOOLS THE EFFECTIVENESS OF STATE REGULATE OF THE AGRICULTURAL MARKET…… 60

II. Economy and competitiveness of the enterprises

Gabor S.S., Gabor V.S. COMPANY AS A BASIC LINK MARKET ECONOMY…… 64
Budnyk L.A., Holyash I.D. EVALUATION OF INTERNAL CONTROL STUDY OF STRATEGIC INITIATIVES ENTERPRISE…… 68
Mushenik I.N. OPTIMIZATION OF PRODUCTION STRUCTURE ВИСОКОТОВАРНИХ AGRICULTURAL ENTERPRISES…… 71
Mikhieienko K. BUSINESS PROCESS MANAGEMENT COMPANY BASED BALANCED SCORECARD…… 74
Bieliaeva S.V., Zubko T.L. METHOD OF DETERMINING COMPETITIVENESS (TEORETICAL ASPECT) …….. 77
Iyenko J.I., Shershnyeva A.V. INNOVATION AND INFORMATIONAL ASPECTS OF TOURISM ENTERPRISES DEVELOPMENT…….. 81
Slavina N.A. ANTIKRIZOVE MANAGEMENT AGRICULTURAL ENTERPRISES…….. 86
Bilan O.S. PRINCIPLES OF CONCEPTUAL APPROACH ARE TO FORMING OF SYSTEM OF INVESTMENT PLANNING ON ENTERPRISE…… 89
Kotkova N.S. FORMATION OF MANAGEMENT INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES FROM THE STANDPOINT OF THEIR LIFE CYCLE…… 93
Kolos I. THE ESSENTIAL CHARACTERISTIC OF THE BASIC PERFORMANCE CRITERIA FOR RETAIL TRADE ENTERPRISES OF UKRAINE…… 100
Pinyaga N.O. RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IS IN CONTEXT OF THEIR STEADY DEVELOPMENT…….. 103
Davidyuk I.V. STRATEGIC PLANNING OF TOURISM ENTERPRISES BASED ON THE CLUSTER APPROACH…….. 106

III. The economic policy of regional development and local government

Domanchuk D.P., Chykurkova A.D., Prokopchuk L.M. EVALUATION OF THE FINANCIAL STATUS OF JOINT STOCK COMPANIES KHMELNITSKY REGION…….. 110
Dankevych V.Y. STATUS AND EFFECTIVENESS OF LAND USE IN ZHYTOMYR REGION….. 116
Tymots M.V. PROBLEMS IN THE FINANCING OF THE INNOVATIVE ACTIVITY IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE CARPATHIAN MACROREGION…….. 119
Simkiv L.E. THE PROBLEMS OF DISPROPORTIONAL DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE END WAYS TO OVERCOMETHEM…… 122
Bavrovska N., Budonna A. THE QUESTION OF ESTABLISHING AND CHANGING THE BOUNDARIES OF ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL ENTITIES IN UKRAINE…… 129
Batsenko L. FEATURES OF ECONOMY OF AGRO-INDUSTRSAL COMPLEX OF SUMY REGION…….. 132
Geraimovych V.L. INVESTMENT APPEAL OF REGIONAL AGRO INDUSTRIAL PRODUCTION PRIORITY SECTORS…….. 138
Novitskaya L. THE PROBLEM OF HUMAN CAPITAL IN RURAL AREAS…… 145
Nemish P.D. POTENTIAL OF BIOMASS AS A FACTOR IN REDUCING ENERGY DEPENDENCE OF THE REGION…… 148

IV. Environmental economics and ecologization of the environment

Gutsalenko L.V., Pryshliak N.V. ANALYSIS AND PERSPECTIVES OF BIOETHANOL MARKET DEVELOPMENT IN THE U.S…… 154
Sivak E.M., Vilhoviu O.V. ECOLOGICAL AND ECONOMIC ASPECTS LIVESTOCK PRODUCTION IN THE REFORMED AGRICULTURAL ENTERPRISES…….. 158

Editor:
Dovhan' O.M.

The collection is recommended to the type by the Scientific Council of Podilskyi State Agrarian and Technical University, protocol № 11 from 27.06.2013

Periodicity - once a month

Licence of government registration
of printed mass media
КВ № 11715-586Р
from 08.08.2006

Re-registered:
Licence of government registration
of printed mass media
КВ № 19945-9745ПР
from 28.05.2013

Approved:
as a scientific special is sue by the addendum to the decree of SAC's of Ukraine presidium from 14.07.2007 №1-05/6

Approved as a scientific special is sue by the addendum to the decree of SAC's of Ukraine presidium from 10.03. 2010р. № 1-05/2

Signed for printing
01.07.2013

Format 70x108/16. Offset paper.
Printing is offset.
Con. print pages. 30.0

Circulation is 300 copies.

It has been printed from ready
slides in SMP «TYPE»
str. Chernivets'ka, 44,
Ternopil, 46000
phone 38(0352) 52-75-00;
38(0352) 52-61-61

The authors of the articles are responsible for the authenticity of the information (the accuracy of the presented information in the article, quotations, statistical materials, etc.) and for violation of intellectual property rights of others.

Editorial Council is not responsible for the information contained in the article.

Opinions expressed by the authors may not reflect the views of the editors and do not impose any obligations on the Editorial Board.

Reprinting is permitted only with the consent of the author.

Tomasevska O.A. ORGANIC PRODUCTION IN THE WORLD: REALITIES AND PROSPECTS 161
Sharyi G.I. FOREIGN EXPERIENCE MANAGEMENT AND REFORM LAND RELATIONS…….. 165
Kustovska O.V., Polibin S.U. ELEMENTS OF ENVIRONMENTAL STUDY OF THE TERRITORY OF AGRICULTURAL LAND USE…… 167

V. Demography, population employment and social - economic policy

Pisnyy B.M. IMPROVING CONSUMER INTERESTS INSTITUTIONAL PROTECTION BY FORMING MECHANISM OF MARKET SUPERVISION …… 170
Yuryk Y.I., Zhuk I.L. ANALYSIS OF THE MAIN TRENDS OF THE LABOUR MARKET DEVELOPMENT OF UKRAINE…….. 173
Pushkar M.G. LEGAL ASPECTS OF EMPLOYMENT OF THE POPULATION RURAL AREAS… 180
Stets I.I. REPRODUCTION OF INTELLECTUAL CONSTITUENT OF LABOUR POTENTIAL OF ENTERPRISE…… 183
Shakhno A. GRADING SYSTEM AS A MODERN REMUNERATION FORM TO PERSONNEL AT THE ENTERPRISE…… 187
Gugul O. THE THEORETICAL BASIS OF DEVELOPMENT OF STAFF…… 194
Dankevych Y.M. DEVELOPMENT OF EMPLOYMENT UNDER INTERSECTORAL INTEGRATION IN AGRICULTURE…… 198

VI. Marketing and market relations

Tkacheva A.V. OPTIMIZATION PURCHASE CONSTITUENT OF LOGISTIC ACTIVITY ON METALLURGICAL ENTERPRISE WITH THE USE OF SYSTEM DYNAMICS FACILITIES …….. 202
Mirzoeva T. FEATURES OF HOME MARKET OF MEDICAL PLANTS ARE IN THE CONDITIONS OF PRESENT TIME…… 209
Nyanko V. M., Palianytsia V. A. FEATURES OF MARKETING INNOVATION FOR ENTERPRISE…… 212
Pytulyak N.S. LOGISTICS SYSTEM – BASE IMPROVE THE EFFICIENCY OF SERVICE INDUSTRIES…….. 218
Zadorozhniuk N.A. THE MECHANISM OF FUNCTIONING OF THE CHARITY MARKETING…. 221
Krup'yak I.Y. ANALYTICAL EVALUATION OF SOURCES OF FINANCIAL RESOURCES TO OVERCOME DEPRESSED AREAS IN A MARKET ECONOMY…….. 224
Ratynskyi V. FEATURES OF MARKETING RESEARCH IN THE MARKET OF INDUSTRIAL GOODS…… 229
Bielova O. THE DETERMINANTS OF MOTIVATIONAL MECHANISM OF STRATEGIC MANAGEMENT IN TRADING NETWORKS: CLASSIFICATION AND FEATURES…….. 235
Plakyda S.I. ESSENCE OF THE CONCEPT OF «SERVICE»: THEORETICAL ASPECTS…… 241
Krupa O.V. APPROACHES TO ASSESSMENT OF OUTSOURCING EFFICIENCY…… 243
Gaidabrus N.V. EVALUATION OF QUALITY LEVEL LOGISTICS SERVICE…… 246
Bezrodna S.N. PRODUCT QUALITY VALUATION ON RESTAURANT SERVICES…… 252

VII. Financial–credit and monetary policy

Zinchenko E.A., Morozenko A.A. THEORETICAL ASPECTS THE FINANCIAL MANAGEMENT OF LIABILITIES OF BANK …….. 255
Skotsyk V.E. LEASING AS A SOURCE OF AGRICULTURAL ENGINEERING UPDATES PARK ENTERPRISES…….. 258
Rud L.P. SPECIFICS OF BANK LENDING OF INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE…… 261
Marynchak L.R. IMPROVING THE QUALITY OF DEPOSIT PRODUCTS AND SERVICES AS A SIGNIFICANT ASPECT OF MODERNIZATION THE DEPOSITARY ACTIVITIES OF UKRAINIAN BANKS…… 264
Drobnitska O.R. BAD BANK LOANS: CURRENT SITUATION AND OPPORTUNITIES FOR MANAGEMENT THROUGH THE PROCESS OF ASSETS SECURITIZATION…… 267
Yevenko T.I. BANKRUPTCY OF COMMERCIAL BANKS: THE REASONS OF OCCURRENCE AND THE PREVENTION WAY……. 272

VIII. Statistics, accounting, analysis and audit

Vasilieva L.M. ORIGIN AND DEVELOPMENT OF DOUBLE ACCOUNTING …… 276
Levchenko V.P. RAPID ASSESSMENT OF ACTIVITIES OF THE INSURANCE COMPANY….. 278
Skrypnyk N.V., Ryleev S.V. MANAGEMENT ANALYSIS AS A FUNCTION OF ACCOUNTING AND ANALYSIS SYSTEM…… 283
Prokopchuk O.A. THE ASSURANCE OF FARM ENTERPRISES ECONOMIC STABILITY…….. 288
Zdrenyk V.S. THE PECULIARITIES OF INTERNAL CONTROL OPERATIONS OF FINANCIAL INVESTMENTS FOR ENTERPRISE…….. 292
Matvijchuk M.Z. THEORETICAL ASPECTS OF OPERATION MANAGEMENT ACCOUNTING FOR ENTERPRISE…… 299
Chernush S.S. ORGANIZATION AND METHODS ASPECTS PROFITABILITY ANALYSIS…….. 305
Khomka V. FEATURES OF ORGANIZATION OF LAND ACCOUNTING…… 309
Melnyk N.G., Sysyuk S.V. BUDGET INSTITUTIONS EQUITY CAPITAL: PECULIARITIES OF ACCOUNTING REFLECTION…… 314
Ryabenko G.M., Reznichenko Yu.S. ECONOMIC SUBSTANCE COSTS AND CLASSIFICATION…… 319
Kirsanova V.V., Pelipadchenko D.O. THE INFLUENCE OF AN ACCOUNTING POLICY ON FORMING OF THE FINANCIAL RESULTS…… 321
Pyrets N.M., Psyuk Y.A. COMPARATIVE ANALYSIS OF NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS ASSET ACCOUNTING…….. 325
Vashchenko N.V., Maximovich Yu.I. FACTORS OF FORMATION AND EFFICIENCY OF USE OF POTENTIAL OF CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE…… 330

IX. Information technology and economic security

Sak T.V. ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE: CONCEPT, STRUCTURE, TRENDS …… 336
Zhuravel M.Y., Polozova T.V., Storozhenko O.V. PROBLEMS TO DETERMINATION OF ESSENCE OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY…… 340
Shovkova O.A. ORGANIZATION PROCESSES OF FOOD PROMOTION BY MEANS OF INTERNET TECHNOLOGIES…… 343
ANNOTATION …….. 348
ANNOTATION …….. 365
ANNOTATION…….. 383

ЕКОНОМІКА ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 331.101.262-025.13

Шкурупій О. В.,
д.е.н, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки
Франко Л. С.*,
аспірант кафедри міжнародної економіки
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

БАГАТОРІВНЕВА МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ СТВОРЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Постановка проблеми. Особливістю сучасного розвитку суспільства є поступове формування постіндустріального типу господарювання, якому властиве інтенсивне використання інновацій, глобальних інформаційних систем та новітніх технологій. На відміну від періоду індустріальної економіки, коли визначальними чинниками були матеріальний і фінансовий капітал, нині все більшого значення набуває людський чинник, який перетворюється на провідну продуктивну силу суспільного розвитку. У всіх сферах економіки набуває надзвичайної актуальності проблема ефективного використання людського капіталу як одного з основних факторів виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У економічних дослідженнях останніх років з боку науковців приділяється значна увага питанням, які пов'язані з розвитком та використанням людського капіталу в сучасних умовах господарювання. Засновниками теорії людського капіталу є американські вчені Т. Шульц і Г. Беккер. Серед сучасних дослідників, які працюють за названою проблематикою слід відзначити таких науковців як В. Антонюк, О. Бородіна, О. Грішнова, С. Дятлов, Р. Капелюшников, М. Критський, М. Хромов та ін.

Незважаючи на досить велику кількість наукових праць та публікацій із зазначеної проблеми, питання ефективності створення та використання людського капіталу в сучасних умовах господарювання залишаються актуальними і потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Мета статті – представити ефективність створення та використання людського капіталу у вигляді багаторівневої моделі, з'ясувати значення людського чинника для забезпечення успішної діяльності суб'єктів підприємництва та розвитку економіки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні процеси виробництва засновується на системі факторів виробництва, що постійно взаємодіють між собою. За нашим трактуванням, названа система є сукупністю взаємодіючих ресурсів, які за умови їх використання, перетворюються на фактори виробництва та забезпечують завдяки активній ролі людини в процесах відтворення ефект синергії, що веде до максимізації виробничої функції первинних (базових) суб'єктів господарювання та зростання багатства та розвитку соціуму в цілому.

У другій половині XIX ст. концепція трьох факторів виробництва (Ж. Б. Сей) суттєво змінила погляди на економічні ресурси, поклавши початок їх сучасному концепту і методології аналізу. Названа концепція дозволила підняти на якісно новий щабель супутні проблеми вартості товару та обґрунтування пануючих систем суспільного розподілу національного багатства. На початку XX ст. (Дж. Кларк) до названих трьох факторів було додано четвертий – підприємницькі здібності, тобто здатність поєднувати попередні три фактори у найоптимальніших пропорціях [3, с. 309].

Така класифікація факторів виробництва довгий час вважалася завершеною, але під впливом науково-технічного прогресу, інтенсивного розвитку комп'ютерних та інноваційних технологій виникла необхідність виокремлення інших самостійних факторів – інформації, а також знань. Необхідно зазначити, що трансформація інформації у знання відбувається у наш час за поширення активної ролі у виробничих процесах людини-носія людського капіталу.

**Науковий керівник: Шкурупій О.В. – д.е.н., професор*

Продуктивні сили і виробничі відносини постійно розвиваються, при цьому відбувається зростання ролі людини в системі сучасного виробництва. Особливо значимою стає роль людини внаслідок інноватизації економічного життя суспільства. Індивід – носій людського капіталу – є творцем інновацій, а отже, його діяльність є рушійною силою прогресивного розвитку господарських процесів.

Поняття людський капітал увійшло в науку на початку 60-х років XX ст. в західній економічній літературі. За Т. Шульцем людський капітал − це наявний запас придбаних знань, навичок, досвіду, здоров'я, здібностей, мотивів та енергії, що можуть бути використані протягом певного періоду часу з метою виробництва товарів і послуг, водночас капітал є складовою частиною людини і саме тому є майбутнім джерелом її доходів; за Г. Беккером – це сукупність знань, здоров'я, навичок і досвіду, які використовуються індивідом для отримання доходу [10].

Л. Туроу визначив людський капітал як «виробничі здібності, обдарування і знання» людини, а також таку специфічну ознаку як «повага до політичної і соціальної стабільності» [12, с. 15]. Ф. Махлуп, відніс до людського капіталу будь-які «вдосконалення», що «збільшують фізичні або розумові здібності людини» [11, с. 419].

Дж. Кендрик ідентифікував людський капітал як «здатність протягом певного періоду створювати продукт і доход, включаючи неринкові форми доходу». Виходячи з такого визначення капіталу, науковець поділив його на дві основні складові – речовий і неречовий капітал, а з кожної з цих частин, у свою чергу виділив капітал втілений і невтілений в людях. Людським капіталом у цій структурі буде втілений в людях речовий і не речовий капітал. Під речовим капіталом, що втілений в людях розглядаються вкладення у формування та виховання людини, такі вкладення розглядаються виключно як споживання, а не інвестиції. Під неречовим капіталом, що втілений в людях розглядаються витрати на освіту та професійну підготовку людини, її здоров'я, а також на мобільність трудових ресурсів [2, с. 31].

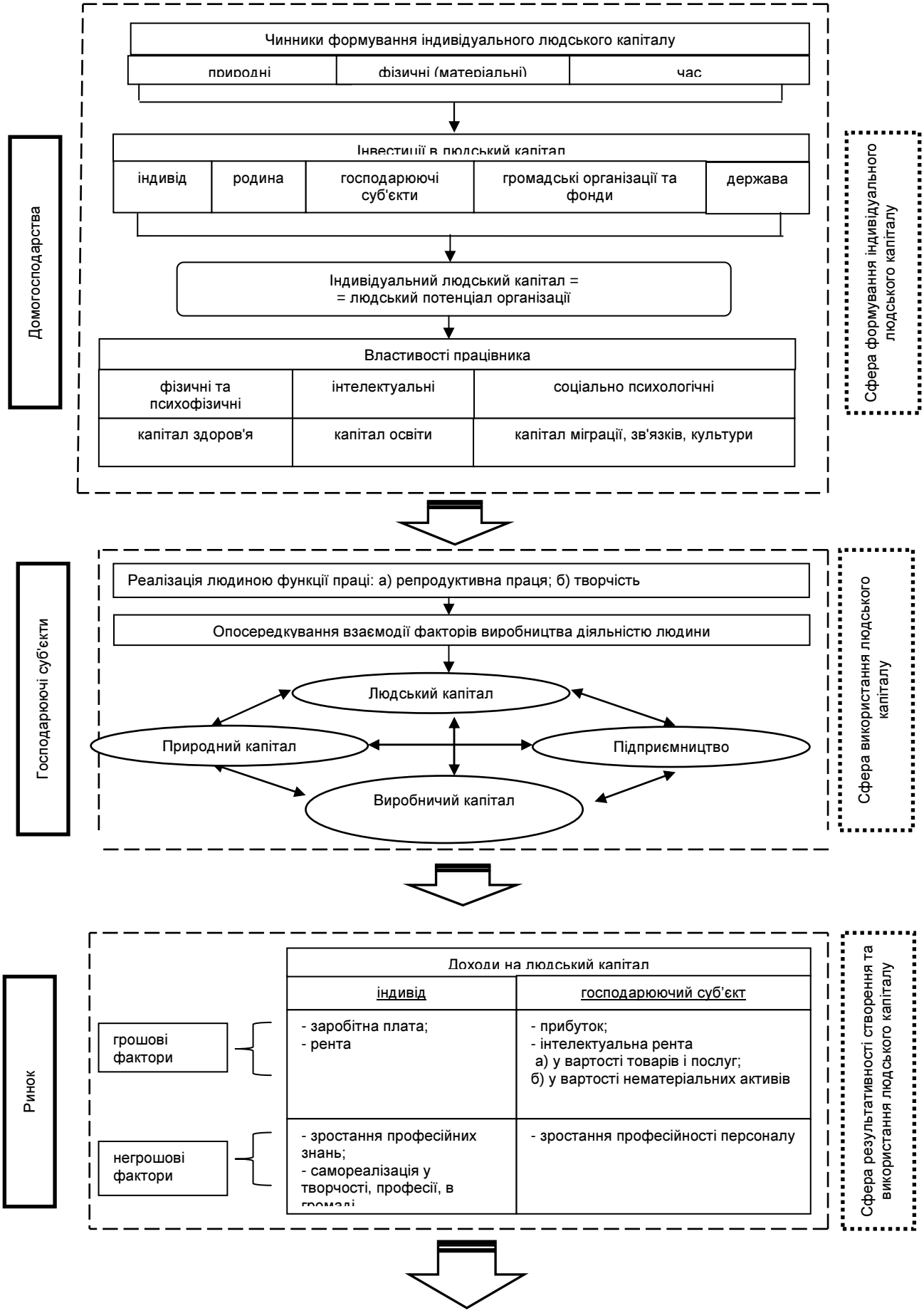
Категорія «людський капітал» є багатогранною. Нині багато сучасних науковців (В. Антонюк, О. Бородіна, Н. Голікова, С. Дятлов, Р. Капелюшников, Х. Кір'ян, А. Чорна та ін.) звертають увагу на визначення сутності та змісту зазначеного поняття, взявши за основу низку ознак, які відображають різні аспекти цієї категорії [8, с. 220-221]. Аналіз існуючих теоретико-методологічних підходів дозволяє визначити та виокремити три основні ознаки, які найбільш часто використовуються при визначенні сутності категорії «людський капітал», і дають можливість віднести знання, навички, здібності й інші властивості індивіда до виробничих ресурсів, представивши їх як відповідну форму капіталу. По-перше, ознакою капіталу є необхідність здійснення певних фінансових, матеріальних витрат, а також витрат часу, без яких формування ресурсу неможливе; по-друге, створений і функціонуючий ресурс надає змогу отримати дохід від його використання; по-третє, властивості людей, залучені у сферу виробничих відносин, використовуються для створення товарів і послуг [9, с. 7].

У наш час науковці дають все більш розширені формулювання сутності людського капіталу, засновуючись на поглибленому його вивченні. З багатьох існуючих нині підходів до ідентифікації людського капіталу найбільш змістовним і конкретизованим, на нашу думку, є підхід О. Грішнової. Науковець трактує людський капітал, як сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці та завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника [1, с. 118]. Людина має певний потенціал, у вигляді знань, навичок та досвіду (у т. ч. професійних), який у разі використання у процесі виробництва перетворюється на капітал, а отже стає фактором виробництва, починаючи взаємодіяти з іншими чинниками.

Узагальнення дозволили до констатувати вихідне наукове положення, покладене нами в основу моделі, яка відображає ефективність створення і використання людського капіталу (рис 1).

Названа модель представлена як багаторівнева побудова, згідно з якою, формалізовано процеси, що відбуваються у сфері створення людського капіталу на рівні домогосподарств (перший рівень моделі) та у сфері використання людського капіталу на рівні підприємств (другий рівень моделі). Взаємодію виробників людського капіталу (домогосподарств) та споживачів (підприємств) опосередковують ринкові відносини – саме вони забезпечують реалізацію інтересів первинних суб'єктів. Це відображає сфера результативності створення та використання людського капіталу (третій рівень моделі). Якщо інтереси суб'єктів мікрорівня гармонізовані, досягаються визначальні умови досягнення інтересів цивілізаційного розвитку: соціально-економічна ефективність людського капіталу визначається в кінцевому підсумку а) розвитком людини; б) розвитком базових суб'єктів господарювання; в) розвитком макроекомічної системи та макросоціумів; г) стійким розвитком мегасоціуму.

За сукупним змістом процесів макрорівня модель відображає такі аспекти: трансформацію людського капіталу індивіда у людський потенціал підприємства; здійснення інвестицій, використання у виробництві, формування доходів (три визначальні ознаки людського капіталу); ефективність створення та використання людського капіталу за критерієм інтересів базових суб'єктів мікрорівня (людини та підприємства).


Домогосподарства
Чинники формування індивідуального людського капіталу
природні
фізичні (матеріальні)
час
Інвестиції в людський капітал
індивід
родина
господарюючі суб'єкти
громадські організації та фонди
держава
Індивідуальний людський капітал =
= людський потенціал організації
Властивості працівника
фізичні та психофізичні
інтелектуальні
соціально психологічні
капітал здоров'я
капітал освіти
капітал міграції, зв'язків, культури
Сфера формування індивідуального людського капіталу
Господарюючі суб'єкти
Реалізація людиною функції праці: а) репродуктивна праця; б) творчість
Опосередкування взаємодії факторів виробництва діяльністю людини
Людський капітал
Природний капітал
Підприємництво
Виробничий капітал
Сфера використання людського капіталу
Ринок
Доходи на людський капітал
індивід
господарюючий суб'єкт
грошові фактори
- заробітна плата;
- рента
- прибуток;
- інтелектуальна рента
а) у вартості товарів і послуг;
б) у вартості нематеріальних активів
негрошові фактори
- зростання професійних знань;
- самореалізація у творчості, професії, в громаді
- зростання професійності персоналу
Сфера результативності створення та використання людського капіталу

Продовження рис. 1

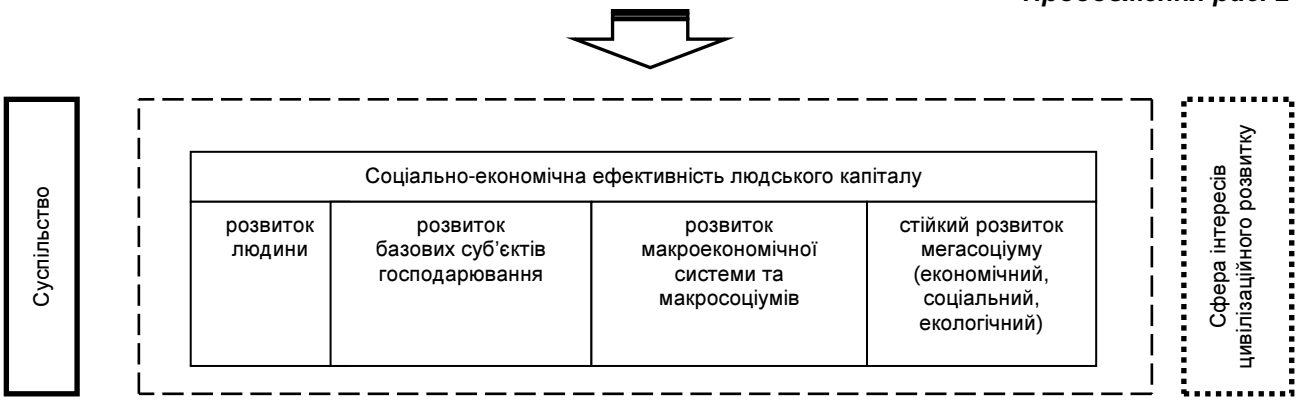


Рис. 1. Ефективність створення та використання людського капіталу за критерієм інтересів цивілізаційного розвитку (багаторівнева модель)

Джерело: авторська розробка

Трансформація людського капіталу індивіда у людський потенціал підприємства є вихідною умовою відтворювальних процесів: чим краще капітал, який створений на рівні індивіда (працівника) ідентифікований як потенціал підприємства, тим більш успішнішим може стати його фактичне використання.

На формування індивідуального людського капіталу впливають досить багато чинників. Передусім впливають функції домогосподарств та роль сім'ї. В рамках їх діяльності відбувається виховання індивіда, формування його морально-етичних, культурних цінностей, соціально-психологічних властивостей та професійної спрямованості. Закладаються основи капіталу здоров'я, капіталу освіти та капіталу зв'язків і культури шляхом інвестицій в людський капітал. Інвестування в людський капітал є найбільш результативним, тому що він є єдиним активним капіталом, на відміну від всіх інших, які є пасивними і підпорядковуються людині.

Джерелами інвестування у людський капітал індивіда виступають: держава (уряд), недержавні суспільні фонди й організації, міжнародні фонди й організації, регіони, освітні заклади, підприємства, сім'ї та окремі громадяни, тобто, людський капітал створюється на двох різних рівнях: у суспільному секторі економіки (за рахунок державних і приватних інвестицій) і на особистісному рівні. Процесу нагромадження інтелектуального капіталу індивід сприяє власними зусиллями, отримуючи нові знання з друкованих джерел, електронних ресурсів, спілкуючись з іншими особами. Нині, зокрема в економічно розвинутих країнах, посилюється роль держави. Йдеться про інвестування у людський капітал, з огляду на те, що держава має значний вплив на дві найважливіші сфери його формування – освіту та охорону здоров'я. В країнах ЄС видатки на охорону здоров'я становлять у середньому 8,87% ВВП; лідери – Франція – 10%, Німеччина – 10,9%; особливо зростає фінансування передових напрямів медичної науки; у США на дослідження з медичної генетики витрачається набагато більше, ніж на дослідження космосу [7].

Сформований на рівні індивіда людський капітал розглядається підприємцями як придатний для використання ресурс, тобто людський потенціал організації, який в разі залучення до процесу виробництва трансформується у фактор виробництва (людський капітал), що здатен забезпечити підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта за умов його розвитку шляхом інвестицій. Підприємства здійснюють підготовку персоналу відповідно до поточних і перспективних потреб виробництва, і мають достовірну інформацію про ефективні напрями капіталовкладень у навчання та професійну підготовку, що дає змогу активізувати трудову діяльність персоналу, підвищити продуктивність праці, скоротити витрати робочого часу, покращити конкурентоспроможність товарів чи послуг.

Другою принциповою умовою побудови моделі створення та використання людського капіталу є комплексне відображення всіх трьох ознак капіталу – інвестицій, використання у виробництві, доходів. Саме названі процеси відбуваються в реальному господарському житті, при формуванні і використанні людського капіталу на всіх рівнях його руху. Йдеться про те, що для формування людського капіталу потрібне здійснення інвестицій (у вигляді певних витрат, матеріальних, фінансових, витрат часу); тільки залучення людського капіталу у суспільне виробництво дає змогу отримати вигоди від його використання (як власнику-працівнику, так і господарюючому суб'єкту); властивості людей, залучених у сферу виробництва, використовуються для створення товарів і послуг, їх покращення та вдосконалення. Як відзначає В. Антонюк: «Людський капітал не існує без людини, яка є його безпосереднім носієм і власником. Він формується протягом значного періоду життя людини шляхом інвестицій в освіту, професійну підготовку, збереження здоров'я,

інформаційне забезпечення, мобільність. Однак безпосередньо реалізується в процесі її трудової діяльності, саме тут сформований людський потенціал перетворюється на капітальний актив, який приносить дохід його власнику (у вигляді заробітної плати, інших доходів) і його користувачеві – підприємству (у вигляді прибутку)» [4, с. 22].

Логіка побудови моделі створення та використання людського капіталу зорієнтована у кінцевому підсумку на розуміння процесів ефективного використання людського капіталу. Критеріями є: а) інтереси розвитку людини; б) інтереси господарського розвитку. Це третій (формалізований за допомогою моделі) визначальний аспект дослідження людського капіталу на макрорівні.

Людський капітал є найважливішим чинником соціально-економічного розвитку. Враховуючи започаткування нині процесів розбудови постіндустріальної економіки, його значення − унікальне. Це обумовлене тим, що всі фактори можуть взаємодіяти у виробничих процесах лише завдяки трудовій діяльності людини. Роль індивіда у виробництві визначається тим, що вона є не тільки творцем і носієм людського капіталу. Людина, як суб'єкт виробничих відносин використовує надбаний людський капітал і, ці дії, стають джерелом ефективності господарювання через створення матеріально-речових, науково-дослідних і організаційно-управлінських чинників розвитку підприємства. Без інтелектуальної діяльності людини сучасний виробничий процес стає просто неможливим. У результаті зазнають змін не тільки зв’язки між факторами виробництва, а трансформується процес їх взаємодії, тобто змінюється технологічний спосіб виробництва.

За умов становлення нової постіндустріальної економіки відбувається зміна ролі людського капіталу – він перетворюється з витратного фактора в основний продуктивний і соціальний. Нині людський капітал є набагато ціннішим для ефективного розвитку сучасного суспільства ніж природні ресурси і накопичене багатство. Підтвердженням є той факт, що людський капітал формує 64% загального обсягу багатства країн (фізичний – 16%, природний – 20%), а у найбільш розвинених країнах, таких як Японія, частка людського капіталу у створенні національного багатства сягає 80% [9, с.63].

Якщо раніше найважливішими чинниками зростання була концентрація праці та капіталу, насичення виробництва обладнанням і технікою, то для нових економічних відносин (відносин постіндустріальної економіки, що започатковується) властивим є розвиток технологій, розширення сфери послуг та наукоємних галузей. В основі сучасних системних перетворень знаходяться знання, які на відміну від природних ресурсів, є невичерпними і незамінними, а кількість такого ресурсу не зменшується, а навпаки збільшується і накопичується, перетворюючись на потенціал, який може бути більш ефективно використаний у процесах виробництва. Таким чином, за умов сучасного розвитку, матеріальні фактори поступаються місцем знанням, втіленим в людському капіталі особистості.

У нових економічних умовах капітал, як фактор виробництва, істотно змінюється, так би мовити «інтелектуалізується». Продукт, який отримує підприємство, унаслідок використання у виробничому процесі людського капіталу індивіда, є результатом інтелектуальної праці − розумової діяльності людини, яка спрямована на виробництво товарів і послуг. Продуктами інтелектуальної діяльності людини, що їх отримують господарюючі суб’єкти стають: патенти, авторські права, торгові марки, всі види ноу-хау (розроблені на підприємстві бізнес-процеси й методологія), виробничі таємниці, а також репутація фірми, сталість клієнтури, господарські зв’язки з покупцями й постачальниками, що зафіксовані договорами, бази даних й масиви інформації, звіти, характер та особливості роботи персоналу, програмне забезпечення тощо. Не маючи відчутної фізичної форми й речової цінності, нематеріальні активи здатні надавати господарюючому суб’єкту переваги на ринку та приносити значні доходи за рахунок привілеїв, які має власник [9, с.53].

Основним джерелом капіталу стають права власності на нематеріальні активи, що виражені у вигляді ліцензій, патентів, закріплених прав власності. Звичайно, капітал, вкладений у матеріальні ресурси не зникає, але його значення зменшується, у порівнянні з людським капіталом. «В сучасній економіці розвинутих країн капітал або поступається місцем організації людей, що мають відповідні знання, здібності та успішно маніпулюють ними на рівні господарської організації, або відкривають простір для індивідуальної діяльності, суб’єкти якої все більшою мірою стають незалежними» [6].

Формування людського капіталу індивіда та ефективне його використання, як фактора виробництва, у процесах господарювання забезпечує на мікрорівні: а) для людини можливість самореалізації, підвищення кваліфікації, освоєння суміжних видів діяльності для індивіда шляхом нагромадження професійного досвіду, знань та навичок, що в свою чергу, сприяє зростанню доходів, а отже, веде до покращення рівня життя; б) для підприємства прибуток та інтелектуальну ренту. Одночасно відбуваються позитивні зміни на макрорівні, що проявляється через економічне зростання, підвищення конкурентоспроможності національної економіки та добробуту населення. Як відзначає А. Поручник, «у сучасному глобальному середовищі конкурентоспроможними можуть бути лише ті країни, які досягли високих показників людського розвитку на основі, насамперед, великомасштабних інвестицій у людський капітал, інтелектуальне «насичення» масових професій та створення сприятливих умов для всебічного, творчого розвитку людини. Це забезпечує країнам, по-перше, зростання продуктивності праці в різних сферах народного господарства; по-друге, нарощування

інтелектуального потенціалу та стійкі темпи економічного зростання; по-третє, перманентну модернізацію структури економіки відповідно до змін кон'юнктури на світових ринках [5, 440].

Послідовність ефективних процесів створення та використання людського капіталу на мікро- та макрорівнях світової господарської системи веде до стійкого розвитку мегасоціуму – економічного, соціального, екологічного.

Висновки з даного дослідження. За умови переходу від індустріального до постіндустріального розвитку суспільства відбувається як кількісна, так і якісна реструктуризація базових факторів виробництва. Знання посідають домінуюче місце у сучасній системі факторів виробництва, тим самим змінюючи уявлення про людину економічну, яка набуває статусу людини свідомої, інтелектуально розвиненої, креативної, творчої. Специфіка сучасної системи факторів виробництва полягає в тому, що жоден фактор виробництва не може ефективно функціонувати, не маючи інтелектуальної складової та елементу інноваційності.

В умовах сучасних економічних відносин, детермінованих інноваційними процесами розвитку, людський капітал, що вкладається індивідом у виробництво, потрібно оцінювати як чинник, який активізує використання інших факторів виробництва. Людський капітал стає причиною виникнення нових продуктивних якостей землі, капіталу, підприємництва та інших ресурсів, що використовують суб'єкти господарювання. Кожен з названих факторів, набуваючи нової якості, у поєднанні з людським капіталом бере участь у формуванні принципово нової системи економічних ресурсів, що вводяться підприємствами. Використання створеної за опосередкування людського капіталу нової системи факторів виробництва є необхідною умовою господарського розвитку на усіх рівнях сучасної системи господарювання.

Створення та використання людського капіталу відображає багаторівнева модель ефективності названих процесів. Визначальним критерієм цієї моделі обрано інтереси цивілізаційного розвитку, що у конкретизованому вигляді дозволяє визначити соціально-економічну ефективність людського капіталу через показники: а) розвитку людини; б) розвитку базових суб'єктів господарювання; в) макроекомічної системи та макросоціумів; г) стійкого розвитку мегасоціуму. Багаторівнева модель заснована на відтворенні поведінки базових суб'єктів мікроекономічних відносин, керованих метою реалізації власних інтересів – домогосподарств (утримувачів індивідуального людського капіталу, як потенційного ресурсу підприємств) та господарських одиниць (користувачів людського капіталу). За германізації інтересів суб'єктів макрорівня створюються визначальні умови досягнення інтересів цивілізаційного розвитку. Це дозволяє оцінювати процес створення та використання людського капіталу як ефективний.

Література

1. Грішнова О.А. Людський розвиток : навч. посібник / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
2. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. – М.: Прогресс, 1978. – С. 31.
3. Кушнір Л.Л. Гносеологія ресурсів в економіці, її еволюція і сучасний концепт / Л.Л. Кушнір // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 3(57). – С. 308-313.
4. Людський капітал регіонів України в контексті інноваційного розвитку: монографія / В.П. Антонюк, О.І. Амоша, Л.Г. Мельцер та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром.-сті. – Донецьк, 2011. – 308 с.
5. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: монографія / за ред. Д.Г. Лук'яненка, В.І. Чужикова. – К.: КНЕУ, 2007. – 544 с.
6. Тищенко М.П. Фактори виробництва в трансформаційній економіці [Електронний ресурс] / М.П. Тищенко. // Національна бібліотека ім. Вернадського. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_6/29.pdf
7. Україна 2020. Стратегія національної модернізації [Електронний ресурс] / Бесплатная библиотека «Источник знаний». – Режим доступу: http://uchebnik-besplatno.com/mirovaya-ekonomika-uchebnik/rozvitok-lyudskogo-kapitalu.html
8. Франко Л. Систематизація поглядів сучасних науковців на економічну категорію «людський капітал» / Л. Франко. // Науковий вісник ПУСКУ Економічні науки. – 2011. – № 4(49). – Ч. І. – С. 219-223.
9. Шкурупій О.В. Інтелектуальний капітал у трансформаційній економіці: монографія / О.В. Шкурупій. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008 – 268 с.
10. Becker G. S Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. – 3-rd ed. – The University of Chicago Press. – 1993. – 390 p.
11. Machlup F. The Economics of Informations and Humen Capital / F. Machlup. – Princeton, 1984. – 419 p.
12. Thurow L. Investment in Learning / L. Thurow. – San Francisco, 1978. – P. 15.

УДК 631.11

Щурик М.В.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів
Івано-Франківський університет права ім. Короля Данила Галицького

СУПЕРЕЧНОСТІ ВЛАСНОСТІ У ВІТЧИЗНЯНОМУ СЕКТОРІ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Лейтмотивом земельної та аграрної реформ у вітчизняному аграрному секторі було покладено відносини власності. Передусім це стосувалося запровадження масового приватного землеволодіння. Однак, при цьому очікуваних позитивних результатів не досягнуто. Нині характер земельних відносин не відповідає стану розвитку продуктивних сил.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання власності, особливо земельної, у сільському господарстві постійно знаходиться у центрі уваги вчених, провладних структур, бізнесменів, сільських жителів тощо. При цьому напрямки досліджень вирізняються значною багатовекторністю та глибиною. З проблем використання, збереження, покращення та охорони земельних угідь, насамперед, сільськогосподарського призначення, опубліковано значну кількість наукових монографій, статей, проведено велику кількість наукових конференцій, семінарів, симпозіумів. У центрі уваги продовжують знаходитись земельні питання й у вітчизняному секторі економіки у зв'язку з імплементацією ринкових відносин. Особливо значна кількість досліджень пов'язана з питаннями власності на землю. Причому, зазначена проблема практично властива всім суспільно-економічним формаціям. Георг Вільгельм Фрідріх Гегель (1770-1831) – відомий філософ зазначив, що відносини власності є тією віссю, навколо якої обертається все законодавство і з якою, так чи інакше, співвідносяться більшою частиною права громадян [1, с. 103]. Йдеться про те, що власність є тією субстанцією, яка дає можливість перерозподілити суспільне багатство на користь власного, особистого. Саме тому процес формування й розвитку відносин власності завжди супроводжувався зусиллями людей щодо пізнання та усвідомлення цього феномену [2, с. 76]. Слід зазначити, що процес запровадження тієї чи іншої форми власності, передусім на землі сільського господарства, не може бути хаотичним, непідготовленим, суб'єктивним. Йдеться про те, що кожному рівню розвитку продуктивних сил повинна відповідати притаманна йому форма власності на засоби виробництва, а оскільки у різних ланках суспільного виробництва рівень розвитку продуктивних сил різний, то й відмінними мають бути різні форми власності на засоби виробництва [3, с. 20]. Дослідження засвідчують, що в Україні динаміка розвитку продуктивних сил і відносин приватної власності, передусім на сільськогосподарські угіддя, не перебуває в органічній єдності, стані розвитку. Як результат, приватне землеволодіння та землекористування не забезпечує очікувані позитивні зрушення, що стосуються використання, збереження, покращення та охорони сільськогосподарських угідь. Більше того, суспільство розкололось на два діаметрально протилежні полюси, між якими періодично виникають антагоністичні суперечності. Означене пояснюється тим, що запровадження приватної форми власності на землю сприяло збагаченню невеликої частини населення за рахунок більшості. Дослідження науковців засвідчують, що причиною деструктивних змін у вітчизняному аграрному секторі є запозичення та реалізація в Україні неоліберальної політики, основна ціль (мета) якої полягає у забезпеченні кращого матеріального стану вузьких еліт за рахунок більшості суспільства. При цьому застосовують такі фундаментальні ідеї лібералізму, як свобода і демократія, приватна власність і підприємництво, конкуренція і економічна свобода. Однак, виступати на словах за них pro public gomo і експлуатувати їх в інтересах меншості за рахунок більшості – дві зовсім різні іпостасі однієї політики [4, с. 62]. Таким чином, власність, яка базується на засадах неолібералізму унеможливлює вирішення, передусім соціальних завдань усього суспільства. Вченими досліджуються також й інші напрями, пов'язані із запровадженням приватної форми власності. Разом з тим, проблеми, що стосуються майбутнього приватного землеволодіння у вітчизняному аграрному секторі економіки потребують більш глибокого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити причини основних суперечностей у зв'язку з запровадженням приватного землеволодіння; запропонувати заходи з удосконалення відносин власності у сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дрібне приватне землеволодіння та землекористування в Україні не забезпечило прорив депресивного стану аграрного сектору економіки. Передусім, це стосується господарств сільського населення, які у результаті проведення заходів роздержавлення, паювання одержали у приватну власність земельні ділянки, більшість з яких були приєднані до присадибних ділянок. Нині, зокрема в аграрному секторі Карпатського макрорегіону, внаслідок проведення приватизації у господарствах громадян зосереджено близько 76 наявного

фонду сільськогосподарських угідь (табл. 1), у той час як в цілому по Україні зазначений показник складає лише 38%.

Таблиця1

Земельний фонд громадян (без фермерських господарств) Карпатського макрорегіону станом на 01.01.2012, тис. га

Області	Кількість власників землі та землекористувачів	Загальна площа земель, всього	Сільськогосподарські землі						
			всього	у тому числі					
				всього	сільськогосподарські угіддя, з них				
					рілля	перелоги	багаторічні насадження	сіно жаті	пасовища
Україна	25068398	16561.8	1607.8	15984.0	11777.3	139.5	602.3	1207.8	2257.1
Закарпатська	726763	372.3	357.9	355.5	161.4	--	21.3	75.8	97,0
Івано-Франківська	1053536	393.4	375.9	375.8	265.9	8.4	14.4	63.0	24.1
Львівська	1347851	823.6	801.4	801.1	528.3	--	19.9	112.6	140.3
Чернівецька	706347	344.0	330.3	329.9	213.5	--	24.6	32.3	59.6
Разом по макрорегіону	3834497	1942.3	1865.5	1862.3	1169.1	8.4	80.2	283.6	321.0

Джерело: [5]

За офіційними даними статистики, у макрорегіоні приватизація земельних паїв перебуває на стадії завершення. Разом з тим, запровадження дрібного приватного землеволодіння не сприяло підвищенню продуктивності сільськогосподарських угідь, належному розв'язанню продовольчої проблеми. Принагідно зазначено, що виробництво окремих видів сільськогосподарської продукції перерозподілилось на користь групи господарств населення. Зокрема, в Україні питома вага валової продукції сільського господарства, що вироблена господарствами населення у 2011 році становила 48,2%. У Карпатському макрорегіоні зазначений показник є значно вищим (табл. 2).

Таблиця 2

Частка основних категорій господарств у виробництві валової продукції сільського господарства в Карпатському макрорегіоні у 2011 році (у відсотках)

	Валова продукція			Продукція рослинництва			Продукція тваринництва		
	усі категорії господарств	у тому числі		усі категорії господарств	у тому числі		усі категорії господарств	у тому числі	
		с-г підприємства	г-ва населення		с-г підприємства	г-ва населення		с-г підприємства	г-ва населення
Україна	100.0	51.8	48.2	100.0	56.7	43.3	100.0	40.6	59.4
Закарпатська	100.0	5.1	94.9	100.0	7.0	93.0	100.0	3.2	96.8
Івано-Франківська	100.0	27.9	72.1	100.0	26.3	73.7	100.0	29.3	70.7
Львівська	100.0	26.8	73.2	100.0	28.2	71.8	100.0	24.7	75.3
Чернівецька	100.0	24.0	76.0	100.0	25.1	74.9	100.0	22.3	77.7

Джерело: [6]

Однак, це не означає, що запровадження приватного землеволодіння забезпечило кращу організацію процесу відтворення земельних ресурсів, а селянин став краще соціально захищеним, поліпшився також стан екології земель АПК. Навпаки, дрібна приватизація значно загострила вирішення економічних, екологічних та соціальних завдань у зв'язку з нинішньою організацією земельного господарства. Йдеться про те, що кінцевою метою, ціллю дрібної приватизації, яку поставили перед собою реформатори був розподіл земель усім бажаючим на селі. Означене стосувалося не лише осіб, які приймали участь у сільськогосподарському виробництві, організовували колгоспи, радгоспи, а й громадян, які не мали безпосереднього відношення до аграрного виробництва. Передусім це стосувалося сільської інтелігенції, осіб, які проживали за межами сільських населених пунктів та виявили бажання придбати у приватну власність земельну ділянку. Власниками землі аграрного сектора стали також й інші категорії громадян , які отримали це право через третіх осіб, порушуючи при цьому чинне в Україні земельне законодавство. Ми не випадково зупинились на аналізі нинішнього складу та структури власників приватизованих земельних ділянок, оскільки від

їхнього складу значною мірою залежить успіх вирішення завдань, які покладаються на цю важливу сферу національної економіки. Не форми власності: державна, приватна, комунальна, по великому рахунку, забезпечують належне функціонування аграрного сектора, а конкретна людина. У свою чергу, успіх використання людського потенціалу забезпечується завдяки формуванню адекватної аграрної політики, економічної моделі розвитку, які в Україні, на нашу думку, не сформовані відповідно до вимог сьогодення. Передусім, це стосується орієнтації на подальшу тотальну приватизацію земель, домінування приватного землеволодіння. Означені засади розвитку були властиві класичному періоду розвитку капіталізму, а не умовам сучасності. Зважаючи на це, для кардинального розв'язання накопичених проблем та усунення радикальних глобальних протиріч є нагальна потреба заміни наукової парадигми, що протягом багатьох десятиріч слухняно служила капіталістичній системі господарювання, оскільки, на переконання І. Кириленка, перестав працювати могутній та безвідмовний фундаментальний механізм капіталістичної системи – «невидима рука ринку», що впродовж двох століть безжалісно і майже автоматично відсіював недієздатне, неконкурентне й давав дорогу новим споживчим властивостям [7, с. 93,94]. Ми повністю поділяємо думку відомого вітчизняного вченого про потребу відмови від моделей економічного розвитку, які успішно функціонували на засадах приватної власності та були зорієнтовані на тогочасний капіталістичний шлях розвитку. При цьому, слід прийняти до уваги те, що нині капіталістична модель не є тією, що була вчора. Вона радикально змінилася та зорієнтована, передусім, на розв'язання економічних, екологічних і соціальних завдань усього суспільства, всіх громадян країни. Саме тому сліпе копіювання механізму приватизації земельних ресурсів аграрного сектора в Україні на засадах класичного капіталізму слід вважати стратегічною помилкою, яка стане причиною посилення рецесійних процесів у найбільш значущому, титульному секторі національної економіки. Приватизація земель на теоретичних і методологічних засадах XIX-XX століть є кроком назад і тому від неї слід рішуче відмовитись.

Йдеться про те, що за останні 10 років практично всі високорозвинуті капіталістичні держави значно посилили свою участь у процесах, пов'язаних із розвитком аграрної сфери, виробництвом сільськогосподарської продукції. На кону аграрної політики, що генерується урядом цих держав покладено суспільні, а не приватні інтереси. При цьому найважливішим, на нашу думку, є те, що урядові структури, президент, законодавчі органи знаходять консенсус та запроваджують спільні зусилля до вирішення багатьох завдань, які є найбільш гострими для усього соціуму. З цьому приводу Дж. С. Міль зазначав, що уряд, який може формувати переконання і почуття людей змалку, спроможний робити з ним все, що завгодно [8, с. 399]. І, що найбільш важливо, у цих країнах постійно робиться спроба досягнути органічної єдності інтересів між надбудовою та усіма громадянами.

Про помилковість імплементації капіталістичної економічної моделі у аграрному секторі України, лейтмотивом якої є тотальне запровадження приватного землеволодіння, відсторонення держави від регуляторних дій у зв'язку з розвитком сільського господарства, засвідчують дослідження Й. Шумпетера, П. Кругмана, Э. Тофлера, П. Прудона, М. Туган-Барановського, М. Бердеєва, В. Геєця, А. Гальчинського та інших. Один з найвагоміших критеріїв розвитку – критерій приватної власності – зазнає настільки глибоких якісних перетворень, що врешті-решт втрачає здатність виконувати свою основну формаційно-творчу функцію. Ця функція власності, на основі якої складалися соціально-класові й розподільно-ринкові відносини, владні й управлінські структури капіталістичного суспільства самозаперечується [9, с. 8]. Таким чином, запровадження приватної форми власності у сільському господарстві на ретрозасадах не вирішить завдань, які покладаються на цю важливу сферу національної економіки.

Разом з тим, приватне землеволодіння та землекористування певним чином позитивно вплинуло на належну організацію процесів використання земельних ресурсів. Саме тому не слід категорично заперечувати його внесок у розвиток сільськогосподарського виробництва в умовах ринкової моделі господарювання у багатьох країнах світу. Однак, архітектоніка організації та запровадження приватної форми власності в Україні та аграрному секторі Карпатського макрорегіону, зокрема, не забезпечать належного розвитку села, не вирішать продовольчої проблеми. Такий висновок випливає із наступного: по-перше, більше як за двадцятирічний період аграрний вітчизняний сектор не може досягнути рівня виробництва валової продукції 1990 року; по-друге, аграрна та земельна реформи у сільському господарстві у своїй основі спрямовувались на забезпечення соціальної справедливості, а не на розв'язання завдань підвищення ефективності аграрного сектора економіки, вирішення, передусім, завдань належного функціонування його в умовах ринкових відносин; по-третє, склад власників і користувачів земель сільськогосподарського призначення формувався без урахування їх фізичних, фінансових, організаційних, професійних та інших важливих засад; по-четверте, за результатами приватизації нині у сільському господарстві (за підрахунками вчених) не використовуються (покинуто) близько третьої частини сільськогосподарських земель; по-п'яте, на селі значно загострилось вирішення не лише економічних, а й екологічних, соціальних завдань, у занепаді знаходиться соціальна інфраструктура. Існують й інші аргументи на користь того, що дрібна приватизація земельних ресурсів сільського господарства, механізми її організації,

теоретичні та методологічні засади не є прийнятними, а тому потребують пошуку нових шляхів, інших моделей стратегії розвитку сільського господарства.

Найбільш суперечливим, тобто таким, який унеможливлює успішну організацію використання, збереження, покращення та охорону земель у сільському господарстві є не лише нинішній склад власників і користувачів земельних ділянок, а також надмірне подрібнення земельного фонду. Останнє часто унеможливлює застосування сучасної високопродуктивної техніки, обмежує можливості контролю за використанням та охороною приватизованих площ з боку місцевих органів влади, громадськості. Значні складнощі виникають також із побудовою єдиного земельного кадастру та запровадженням сівозмін.

Щодо складу власників і користувачів дрібних приватизованих земельних ділянок, то більшість із них сьогодні та у найближчому оглядовому відрізку часу не зможуть належними чином організувати земельне господарство. За нашими підрахунками, вже нині змогли успішно забезпечити відповідно до вимог агрохімічної науки використання, збереження, поліпшення та охорону приватизованих земельних ділянок близько 5% домогосподарств. Належну організацію земельного господарства за умови надання допомоги та сприяння з боку держави можуть забезпечити 13-15% домогосподарств. Група господарств, що залишилася (80%) не зможуть ні сьогодні, ні у найближчій (віддаленій) перспективі організувати високоефективне використання та охорону приватизованих земельних ділянок. Більш ніж очевидно, що про це потрібно відверто говорити і розробити адекватні заходи, спрямовані на деприватизацію і реприватизацію дрібних земельних ділянок. Йдеться про те, що нинішній склад, структура дрібних власників землі в селах Карпатського макрорегіону потребує реструктуризації, оскільки за наявних умов він не у змозі належним чином організувати використання, обробіток, догляд та охорону земельних ділянок.

Потреба проведення реструктуризації власності на землю у сільському господарстві пояснюється значущістю землі, передусім, як головного засобу виробництва, який наданий Світовим Розумом для задоволення матеріальних, духовних, фізичних та інших життєво важливих потреб кожної людини. Таким чином, Земля як найважливіша субстанція Всесвіту повинна використовуватись відповідно до природніх і економічних законів. Причому її використання має бути спрямоване не лише для задоволення інтересів, потреб її власника, а для усього суспільства. Таким чином, основне призначення приватної власності у сільському господарстві має бути підпорядковане, передусім, суспільним потребам. Це нова парадигма приватного землеволодіння, яку неадекватно сприймає в Україні більшість нинішніх власників і користувачів земельних ділянок. Це і є головною суперечністю відносин власності на землю.

Означена суперечність, на наше переконання, стосуватиметься також великої приватизації земель сільськогосподарського призначення. Тому теоретичні та методологічні засади її проведення мають обов'язково врахувати можливість виникнення такої суперечності.

Разом з тим, суперечності, які стосуються запровадження приватного землеволодіння у вітчизняному аграрному секторі можна уникнути завдяки розширенню оренди, створенню умов становлення і розвитку сільськогосподарських підприємств державної та колективної форм власності.

Висновки з даного дослідження. Запровадження приватного землеволодіння та землекористування у сільському господарстві не призвело до радикального покращення земельних ресурсів, поліпшення їх охорони, не забезпечило нарощування обсягів валового виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Більше того, у вітчизняному аграрному секторі значно інтенсифікувались рецесійні процеси, про що переконливо засвідчує недовикористання дрібним приватним сектором значної кількості земельних ділянок. Як не парадоксально, нині у сільському господарстві України та Карпатського макрорегіону, зокрема, зростає кількість покинутих і необроблюваних приватизованих земельних паїв. Це при тому, що земля, особливо в аграрному секторі Західних областей України, селянами завжди цінувалась.

Дослідження засвідчують, що запровадження дрібного приватного землеволодіння, тотальне роздержавлення та паювання земельного фонду колишніх сільськогосподарських підприємств було помилковим кроком на шляху проведення аграрної та земельної реформ. Очевидно, не слід сліпо копіювати теоретичні та методологічні засади організації приватизаційного процесу, що проходив більше як століття тому назад в окремих капіталістичних країнах, оскільки рівень розвитку продуктивних сил і земельних відносин в умовах постіндустріального суспільства зовсім інший. Невиправданою вважаємо також дрібну, тотальну приватизацію, яка за задумом реформаторів повинна була за рахунок ринкового механізму вирішити на селі економічні, соціальні, екологічні та інші життєво значущі для сільських мешканців завдання. Роздержавлення, паювання та приватизація сільськогосподарських земель господарювання населення – це не що інше, як невдала спроба перекласти розв'язання проблем, які десятиліттями накопичувались у сільському господарстві на простого селянина. Держава, місцеві органи влади при цьому фактично самоусунулись від виконання належних їм функцій організації земельного господарства, соціального захисту сільських мешканців, розвитку інфраструктури. Йдеться передусім про те, що безкоштовна, масова дрібна приватизація аграрних земель, участь в якій прийняли практично всі мешканці села, включаючи сільську

інтелігенцію, пенсіонерів, інші верстви населення не змогла і ніколи не зможе вирішити проблеми сільськогосподарського виробництва, включаючи використання, збереження, поліпшення та охорону земельних ресурсів. Ця аксіома, яку розуміє практично кожен пересічний селянин. Більше того, абсолютна більшість сільських мешканців – приватних землевласників не в змозі організаційно, фінансово, фізично, професійно налагодити сучасне високотоварне земельне господарство. Нині земля селянину потрібна лише для забезпечення потреб своєї сім`ї, підсобного господарства. Сподівання на те, що домогосподарства на селі зуміють зробити прорив у нарощуванні достатнього обсягу сільськогосподарської продукції є більш аніж утопія. Світовий досвід засвідчує, що жодна з країн не вирішила власної проблеми продовольчого забезпечення за рахунок дрібних приватизованих земельних ділянок. Більш ніж очевидно, що належне відтворення земельних ресурсів, забезпечення високоефективної організації земельного господарства під силу лише організованим, високотоварним, професійним сільськогосподарським підприємствам. При цьому приватна форма власності не є домінантою забезпечення успіху.

Нинішній стан та організація сільськогосподарського виробництва переконливо доводить про потребу запровадження якісно нових підойм до розвитку аграрного сектора. Потрібно рішуче відмовитись від теоретичних і методологічних засад організації земельного господарства, що використовуються у вітчизняному аграрному секторі. З цією метою потрібно провести повторний перерозподіл земель серед власників і користувачів. Насамперед, це стосується господарств населення, більшість з яких не у змозі належним чином забезпечити організацію земельного господарства на засадах задоволення суспільних потреб. Означене потребує проведення заходів реприватизації та деприватизації.

Важливим заходом на шляху подолання суперечності приватного землеволодіння й землекористування є також створення аграрних сільськогосподарських підприємств неприватної форми власності. Крім того, слід значно розширити оренду земель, надання державою прав на володіння землями сільськогосподарського призначення. Ці та інші заходи допоможуть подолати існуючу нині депресивність в організації форм власності, яка стосується земель аграрного сектора України та Карпатського макрорегіону, зокрема.

Література

1. Гегель Г.В.Ф. Философия права : пер. с нем. / Гегель Г.В.Ф. – М. : Мысль, 1990. – 524 с.
2. Степаненко С. Історична еволюція поняття “власність” (від Арістотеля до неоінституціоналістів) / С.Степаненко // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 76-91.
3. Павлишенко М. Демократизація власності – основа демократизації суспільства / М. Павлишенко// Економіка України. – 2006. – № 9. – С. 12-25.
4. Гж. Колодко. Неолиберализм и мировой экономический кризис / Гж. Колодко // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – С. 56-64.
5. Форма № 6-зем. Про наявність земель та розподіл їх за власниками землі, землекористувачами, угіддями та видами економічні діяльності. Дані Держкомзему.
6. Державна служба статистики України. Статистичний бюлетень Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2010р.) за 2011рік. Остаточні дані / Відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – Київ. – 2012 р. – 17 с
7. Кириленко І.Г. Контури глобального три – Е (економіка – енергетика – екологія) майбутнього та перспективи України / І.Кириленко // Економіка АПК. – 2012. – № 8. – С. 93-103.
8. Ільїн В.В. Фінансова цивілізація / В.В. Ільїн. – К. : Книга, 2007. – 528 с.
9. Гальчинський А. За межами капіталізму / А. Гальчинський // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 4-16.

УДК 659.1:379.85(477.8)

Мілашовська О.І.,
д.е.н, зав. кафедри ГРС
Ільтьо Т.І.,
асистент кафедри ГРС
Мукачівський державний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ БРЕНДИНГУ МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки актуальним є питання становлення брендів, які відіграють значну роль при позиціюванні та просуванні товарів та послуг на ринку . Беручи до уваги той факт, що сьогодні навіть міста ведуть боротьбу за частку споживачів, туристів, інвесторів, стає очевидною необхідність вдало проведеного брендингу малих міст. У наш час провідні країни світу використовують технології бренду міста для управління сприйняттям країни. Це дозволяє перейти до побудови позитивного іміджу не тільки міста , але й держави в цілому, цілеспрямовано впливати на громадську думку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування брендингу присвячені дослідницькі роботи значної кількості зарубіжних вчених і практиків (Ф. Котлера [4], Т.Геда [2], А. Уіллера [8]). В Україні та інших країнах постсоціалістичного простору проблемами брендингу присв'ячені роботи Є. Смирнова [6], Є. Тихомирова [7], О. Шевченка [9]. Але проблемою є те, що в працях вітчизняних науковців брендинг почав розглядатися нещодавно, взагалі дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних науковців переважно стосуються вивчення ролі товарних знаків і послуг, недостатньо уваги присвячено територіальному брендингу та брендингу малих міст, зокрема.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ролі брендингу для подальшого розвитку малих міст України, виокремлення проблем, можливостей й шляхів його формування та отримання на основі цього додаткових надходжень для місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес створення бренду та управління ним називається брендингом (branding). Він може містити у собі формування, посилення, репозиціювання, відновлення й зміну стадії розвитку бренду, його розширення й поглиблення. Брендинг передбачє діяльність у галузі маркетингу, реклами та суспільних зв'язків, розвитку комунікацій із потенційними споживачами і контрагентами [1, с. 8].

Основна мета брендингу – забезпечити інформаційну присутність бренду в найрізноманітніших джерелах, упізнаваність його назви в масовій свідомості через образи локальних ексклюзивних відмінностей, іміджеві характеристики і репутацію, що забезпечують території можливість стати силою впливу, транслювати самостійні рішення та збільшувати власні ресурси.

Брендинг території – цілеспрямований процес формування, презентації і просування певної території на світовому ринку як його конкурентноздатної і ліквідної одиниці. Його полідисциплінарна природа очевидна через поєднання маркетингових теорій й практик із науково-прикладними засобами аналізу того, що є предметом брендингу. Будь-який об'єкт (країна, місто, курорт, історико-культурний заклад, ландшафт, інфраструктурні об'єкти) може стати брендом за умов виваженої стратегії брендингу і ребрендингу (своєчасної корекції бренду, що обумовлена ринковим попитом) [1, с. 36-37].

Бренд регіону – це сукупність вражень про регіон, які формують у свідомості споживачів (мешканців, інвесторів, туристів тощо) і визначають його становище на ринку, тобто рейтинг серед інших регіонів. На думку більшості науковців, бренд регіону є тим ресурсом, що дає можливість вирізнятися на фоні інших регіонів, забезпечуючи вплив грошових ресурсів у вигляді інвестиційних потоків, впливаючи на продуктивність ведення господарства, тобто підвищення конкурентоспроможності регіону [5, с. 43].

До категорій малих міст належать міста з чисельністю до 50 тис. чоловік. Такі міста посідають особливе місце в історичному розвитку України. У них формувалася національна культура, вони є основою прогресу та створення великих виробничих і містобудівних комплексів, гарантом стабільності держави і суспільства [3].

Брендинг малих міст – це процес створення системи цілей та заходів спрямованих на пошук найсуттєвіших відмінностей, які характеризують індивідуальність та неповторність міста, визначення його складових, які можуть стати конкурентними перевагами серед інших малих міст.

У Європі понад 500 регіонів та більше 100 000 спільнот, які конкурують між собою у пошуках роботи, залученні інвестицій та кваліфікованих працівників. Території повинні вміти позиціонувати себе на ринку так само, як це роблять комерційні компанії. Вже протягом тривалого часу саме бренди є рушієм розвитку та головним джерелом прибутків компаній. Бренди визначають досягнення компанії та, досить часто, вартість бренду значно перевищує вартість всієї іншої власності компанії. Території,

країни та міста можуть так само використовувати бренди, як і комерційні компанії. Коли просування бренду добре сплановане в рамках стратегії розвитку дестинації, він може стати визначальним фактором конкурентних переваг. Місцевість стає брендом, коли обрано правильні інструменти, наголошено на суттєвих особливостях, які виділяють її з-поміж інших подібних [10, с. 3].

На прикладі міст США ми можемо бачити, як можна створити успішний бренд міста, навіть не маючи для цього особливого потенціалу. Місто Рино – усім відоме місто у США. Жителі міста привласнили йому бренд "найбільшого маленького міста у світі". Влада міста прийняла ліберальне законодавство, яке дозволяє без зайвих перешкод оформити шлюб або розлучення, це стало ще одним брендом міста «шлюборозлучна столиця світу». Так, шляхом вдалого брендингу міста, бідне на сировинні ресурси місто стало успішним брендом.

У Європі також є приклади успішно проведених брендингів малих міст. У Росії є маленьке місто Мишів, про яке колись навіть не всі росіяни знали. Жителі міста створили зараз вже всім відомий Музей миші, який користується надзвичайною популярністю. У 2012 році у російському місті Добрянка успішно пройшла презентація бренду «Добрянка – город доброты», разом із брендом це місто отримало першого брендменеджера в Росії. Англійське місто Пітерборо колись було нікому невідомим, доки керівництво міста, залучившись підтримкою громади не вирішило створити бренд міста. зараз місто позиціонує себе як "екологічний кластер" Британії. Мешканці використовують “зелену економіку”, тобто вони використовують тільки ті напрями виробництва, які не забруднюють навколишнє середовище. Більше того, вони роблять все для того, щоб природнє середовище відновлювалося.

Зараз у Європі справжній бум тематичних міст: міста Моцарта і Шекспіра, Ван Гога і Андерсона. Вже успішно створені такі бреди міст як кавове, сирне, гірськолижне, ігрове, книжкове, ботанічне і т.д. Є “смачні” міста, такі як турецьке місто Кемер, яке обрало собі за символ помідор. Сьогодні, спостерігаючи світову тенденцію, ми можемо відзначити багато успішно створених брендів малих міст. Варто підкреслити те, що ці типи міст склалися не історично, а були обрані свідомо, як концепція бренду міста. Ці міста обрали правильну брендингову стратегію залучилися підтримкою громади та інвестиціями місцевого самоврядування.

В Україні питанням територіального брендингу, зокрема брендингу малих міст, не приділено значну увагу. Існують лише окремі міста, які намагаються, або навіть вже створили бренди міст. Це переважно великі міста України.

В Україні є три основні проблеми для перспективи становлення брендингу малих міст.

1. Проблема на державному рівні. Активізація процесу створення бренду міст відбулася, але тільки напередодні Євро-2012, і цим питанням переймалися здебільшого ті міста, де відбувалися матчі матчі. 27 травня 2010 року в Україні стартував загальнонаціональний проект «Брендинг міст – справа громадян». В Україні відсутні законодавчі і нормативні акти, які регулюють механізм створення і реалізації брендингу, моніторингу брендингових проектів та контроль за результатами та ефективністю брендингу України.

2. Проблема відсутності ініціативи самих міст. Спектр створення бренду малого міста є дуже великим. Багато міст могли б скористатися можливостями створити імідж виробничого, ділового, наукового або туристичного центру, більше того міста зручного для життя. Таким чином, виникає необхідність вибору цілі перед початком створення бренду. Визначивши ціль, місто може обрати правильну стратегію створення бренду.

Особливе значення набуває питання ініціатора створення бренду міста. Враховуючи досвід іноземних міст ним повинна стати муніципальна влада міста, або зовнішній суб’єкт (наприклад уродженець міста, який досяг успіху і бажає підвищити імідж власного міста). Кінцеве рішення рекомендується приймати місцевими органами влади, якщо це масштабний проект, обласного значення, то тут повинно залучитися і управління області, якій підпорядковується дане місто. Виконанням самого проекту брендингу повинна займатися безпосередньо міська адміністрація разом з обласною. Також займатися фінансовою і організаційною діяльністю, оскільки для залучення кваліфікованих спеціалістів коштів у більшості міст просто немає.

3. Проблеми з фінансуванням. Місцеве самоврядування повинно здійснювати мотивацію для підприємців, які добровільно будуть вкладати кошти в розробку власного міста. Враховуючи той факт, що брендинг міста проводиться саме для залучення додаткових коштів у бюджет міста, то успішно проведений брендинг міста повинен стати інтересом всіх резидентів міста: влади, підприємців, громадян.

Іноземний досвід показує, що більшість створених брендів міст – це міфи, казки, вигадані історії. Українським містам не потрібно вигадувати, історії, адже на основі власної багатої української культури, рекреаційного потенціалу, багатої національності можна створити регіональний портрет та позитивний імідж міста.

У брендинга малих міст України є ряд переваг. Україна має вигідне географічне положення, багато сировинних, рекреаційних ресурсів. При розробці і реалізації брендів потрібно враховувати ряд особливостей малих міст, які складають їх переваги. Місцевим органам влади пропонуємо атрибути,

якими зможуть користуватися малі міста України для створення бренду: ландшафт, природні атракції, вартість, рівень цін, клімат, туристичні місця, нічне життя та розваги, можливості для заняття спортом, природоохороні території, відпочинок на природі, місцева інфраструктура, транспорт, архітектура, історичні місця, музеї, пляжі, засоби розміщення, фестивалі, ярмарки, виставки, чистота, економічний розвиток, доступність, рівень урбанізації, гостинність, дружність, конформізм, розмаїття, традиції, культура, гастрономія, місцева кухня, середовище відпочинку, розслаблення, атмосфера (знайома чи екзотична), пригоди, покращення знань, обізнаності, сімейна, молодіжна атмосфера, якість послуг.

Для створення брендингу керівництво міста повинно вирішити низку завдань. Насамперед, функції розробки і реалізації брендингу міста прикріпити до відповідних служб, найкращим варіантом було б створення при міських радах служби стратегічного маркетингу міста. Дані фахівці зможуть виявити найсуттєвіші переваги та перспективи власного міста, які будуть відрізняти їх від інших малих міст регіону, а також проаналізувати можливості залучення інвестицій вже під конкретні проекти, і запропонувати шляхи вдосконалення інфраструктури міста та покращення сфери обслуговування. Варто зазначити, що успішний брендинг міста не буде регулюватись на державному рівні і можливий лише за умов організації міської ради за власною ініціативою, залучившись підтримкою міської громади, яка прагне покращити імідж власного міста, і, тим самим, покращити економічний рівень та створити сприятливі умови проживання в місті.

Висновки з даного дослідження. За результатами проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки. Правильний підхід до створення брендингу малих міст України може дати значні результати: покращення іміджу, підвищення туристичної та інвестиційної привабливості малих міст України, усвідомлення жителями цих міст цінності краю, підвищення самооцінки, віра в потенціал та майбутнє міста. Але для цього повинна бути проведена робота з реальними діями щодо покращення інвестиційного клімату, інфраструктури, рівня життя населення. Складною проблемою є бачення розвитку малого міста його населенням та усвідомлення його ролі в цьому процесі.

Найефективнішим буде той бренд, який ґрунтується на реальних характеристиках та привабливих особливостях міста. За результатами дослідження доведено, що у порівнянні з іноземними містами, де більшість брендів створюються штучно, в українських малих міст є великий потенціал для створення бренду малого міста, який буде наголошувати на його унікальності та підкреслювати переваги, спонукати туриста надавати перевагу саме цьому місту та повертатися сюди ж наступного разу. Брендингова стратегія малих міст України, враховуючи наявний потенціал, повинна ґрунтуватися на потребах і очікуваннях туриста, це і зробить акцент на унікальних властивостях, які будуть відрізняти місто з власним брендом з-поміж інших міст.

Література

1. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / За загальною ред. О.І. Соскіна. – К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. – 80 с.
2. Гэд Т. Создай свой бренд / Гэд Т., Розенкрейц А. – СПб: Нева, 2004 – 192 с.
3. Зінь Е.А. Регіональна економіка [Електронний ресурс] / Е.А. Зінь. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/rps/regionalna_ekonomika_-_zin_ea
4. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм / Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 787 с.
5. Нечай О. Маркетинг регіону, як метод підвищення конкурентоспроможності / О. Нечай // Економіка і регіон. – 2010. – № 25 – С. 41-45.
6. Смирнов Э.А. Стратегический менеджмент, ориентированный на бренд / Смирнов Э.А. – Ростов: Феникс, Национальный институт бизнеса, 2004. – 320 с.
7. Тихомирова Є. Історико–культурний потенціал Волинського регіону як основа формування регіонального іміджу / Тихомирова Є. // Слов'янський вісник. Збірник наукових праць. – № 12. – Рівне. – 2011. – С. 256-261.
8. Уиллер А. Индивидуальность бренда. Руководство по созданию, продвижению и поддержке сильных брендов / Уиллер А. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 236 с.
9. Шевченко О.В. PR-технології в міжнародних відносинах (європейський досвід та перспективи України) : монографія / Шевченко О.В. – К.: Центр вільної преси, 2003. – 187 с.
10. Teemu Moilanen, Rainist Seppo. How to Brand Nations, Cities and Destinations / Moilanen Teemu, Seppo Rainist // A Planning Book for Place Branding. Cromwell Press Ltd. – UK. – 2009. – 213 p.

УДК 001:631(477)

Удовиченко С.М.,
к.е.н., завідувач лабораторії апробації, маркетингу та наукового супроводження інноваційних проектів Державна установа «Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція Інституту рослинництва ім. В.Я. Юр'єва Національної академії аграрних наук України»

АГРАРНА НАУКА У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

Постановка проблеми. Сільське господарство є складовою господарського комплексу держави. Його функція у системі господарювання вкрай важлива: виробництво продуктів харчування для населення та сировини – для переробної галузі. Науково-обґрунтовані рішення дозволяють аграріям раціонально використовувати природні та матеріально-технічні ресурси, нові сорти рослин надають можливість отримувати більш високі врожаї, породи та кроси тварин сприяють збільшенню виробництва тваринницької продукції, розроблені економіко-організаційні механізми підвищують ефективність роботи аграрних підприємств. Для збільшення об'ємів сільськогосподарської продукції та підвищення її якості важливо підтримувати аграрну науку, яка є основою стабільного розвитку агропромислового виробництва. Важливість державної підтримки аграрної науки підтверджується курсом країни на підвищення конкурентоспроможності агропромислового комплексу. Якою ж базою володіє аграрна наука, щоб виконати поставлене державою завдання?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань функціонування вітчизняної аграрної науки присвячені наукові праці багатьох вчених, зокрема П.Т. Саблука, О.Г. Шпикуляка, Л.І. Курило, М.В. Зубця, О.В. Крисального, С.А. Володіна, П.П. Руснака, О.О. Чередніченка, В.С. Шебаніна та ін. Зважаючи на сучасні проблеми діяльності аграрної науки, слід констатувати, що виявлення стримуючих факторів розвитку є актуальним на етапі реформування наукової галузі.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення чинників, що руйнують систему функціонування наукового сектору та стримують розвиток аграрної науки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2011 році була запропонована програма оптимізації Національної академії аграрних наук України (НААН України), в основу якої закладений принцип підвищення якості та ефективності робіт, виконання досліджень з більш пріоритетних й актуальних напрямів [1].

Головним чинником ефективної діяльності наукових установ є кадровий потенціал. Важливим є те, що тільки його кількісний та якісний склад визначатиме подальшу роль аграрної науки у підвищенні конкурентоспроможності аграрного виробництва.

За рік проведення реформування кількість наукових установ скоротилася зі 123 до 86, а кількість працівників наукових організацій – зі 12,4 до 9,9 тис. чол. Якщо прослідкувати динаміку кількості науковців в розрахунку на 1000 зайнятого населення (табл. 1), то зниження цього показника спостерігається як в аграрній, так і в українській науці в цілому.

Таблиця 1

Кількість науковців в розрахунку на 1000 зайнятого населення в Україні*

Показник	Рік			
	2000	2005	2010	2011
Україна				
Всього зайнятого населення країни, тис.чол.	20175,0	20680,0	20266,0	20324,2
Кількість працівників наукових організацій, тис. чол.	188,0	170,6	141,1	134,7
Науковців в розрахунку на 1000 зайнятого населення, чол.	9,3	8,2	7,0	6,6
Аграрна наука України				
Всього зайнятого населення в сільському господарстві, тис. чол.	4334,1	3986,3	3094,5	3393,8
Кількість працівників наукових організацій аграрної науки, тис. чол.	14,7	14,2	12,4	9,9
Науковців в розрахунку на 1000 зайнятого населення в сільському господарстві, чол.	3,4	3,6	4,0	3,0

**Джерело: Розраховано автором за даними Статистичного щорічника України за 2011 рік [2] та статистичного збірника «Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році» [3]*

Зрозуміло, що реформування аграрної науки набуло важливого значення у сучасних умовах, але суттєве скорочення працівників наукового сектору не може позитивно вплинути на якість їх праці.

Досвід високотехнологічних країн підтверджує це твердження: чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт і дослідників в розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення [3] у 2009 році була найбільша в Ісландії (33,0), Фінляндії (32,2) і Данії (29,4).

Слід зауважити, що Фінляндія входить у групу технологічних країн-лідерів поряд з США, Швецією, Японією, Південною Кореєю, Сінгапуром та ін. Їхня частка на світовому ринку високотехнологічної продукції становить майже 80%. Для порівняння, частка, %: Росії – 0,3, Китаю – 6, України – 0,1 [4].

За даними Євростату (табл. 2), серед європейських країн найвищий рівень цього показника був у Німеччині, а найменший – у Румунії, у 2011 році в Україні він зменшився до 5,4.

Таблиця 2

Чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт і дослідників у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення*

Країна	Виконавці наукових та науково-технічних робіт		
	2005	2008	2009
ЄС 27	15,1	16,4	16,8
Німеччина	18,4	…	20,1
Іспанія	14,9	17,4	19,0
Словаччина	10,0	9,7	10,7
Польща	8,7	7,6	7,6
Україна	6,7	5,8	5,9
Румунія	4,5	4,6	4,6

**Джерело: Дані статистичного збірника «Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році» [3]*

Визначальним фактором розвитку аграрної науки є також фінансова забезпеченість наукового процесу. З державного бюджету фінансування НААН України здійснюється базовим (проведення фундаментальних наукових досліджень, розвиток інфраструктури та оновлення матеріально-технічної бази, наукової і науково-технічної діяльності, збереження унікальних наукових об'єктів та об'єктів, що становлять національне надбання, підготовка наукових кадрів) та програмно-цільовим шляхом на конкурсних засадах у порядку, визначеному законодавством. Також джерелами фінансування є кошти, отримані за рахунок бюджетних асигнувань, доходів від господарської діяльності, кредитів банків, благодійних внесків і пожертвувань організацій (у тому числі міжнародних) та приватних осіб.

За даними звітів НААН України, у 2012 році загальний обсяг витрат на науку збільшився у 1,26 рази у порівнянні з 2010 роком і становив 745768,4 тис. грн. (табл. 3).

Таблиця 3

Фінансові показники діяльності НААН України, тис. грн.*

Джерело фінансування	Рік					
	2002	2005	2008	2009	2010	2012
Загальний обсяг витрат на науку	110531,8	286020,0	550069,8	540745,9	590944,4	745768,4
у т.ч. бюджет НААН	79548,7	176896,2	376896,7	384078,2	429158,4	529977,6
Мінагрополітики	2058,3	2215,5	20165,4	8286,5	2117,6	22514,0
Міносвіти і науки	1,8	-	187,6	329,9	167,5	125,0
Мінекобезпеки	115,6	-	130,0	696,9	-	-
Господарські договори	15268,0	54795,3	56267,6	49473,7	68494,9	77391,0
Інші джерела	13539,4	52113,0	96422,5	97880,7	91006,0	26333,1

**Джерело:Складено за даними Звітів про діяльність НААН України за 2001-2012 рр.*

Що стосується використання бюджету, то витрати на заробітну плату у 2012 році зросли в порівнянні з 2002 роком у 6,7 рази, на зміцнення матеріально-технічної бази – майже у 800 разів, на фінансування підготовки та перепідготовки кадрів – у 5,2 рази, на фінансування витрат, пов'язаних з діяльністю організацій науково-технічної інформації – у 1,5 рази (табл. 4).

При цьому, за 10 років обсяг витрат на одного науковця НААН збільшився у 3,5 рази, а середньомісячна заробітна плата одного працівника наукової установи підвищилась у 8,7 рази, що відповідає показнику підвищення мінімальної зарплати у країні в цілому.

Для забезпечення приоритетного науково-технологічного шляху розвитку будь-якого суспільства на науку повинно виділятися близько 3% від валового внутрішнього продукту (ВВП) [5]. Коли ж загальні інвестиції країни (як державні, так і приватні) в наукову та науково-технічну діяльність не перевищують 0,4% від ВВП, то функція науки є винятково соціокультурною; якщо ці інвестиції не

перевищують 0,8%, наука відіграє у суспільстві пізнавальну роль. І лише коли інвестиції в цю сферу перевищують 0,8%, наука здатна певною мірою відігравати економічну роль.

Таблиця 4

Витрати з бюджету на наукову діяльність НААН України, тис. грн.*

Показник	Рік					
	2002	2006	2008	2009	2010	2012
Витрати на заробітну плату працівників наукових установ	52762,8	139872,4	246721,5	254562,8	281019,4	351957,0
Витрати на зміцнення матеріально-технічної бази	40,0	5900,0	8737,1	10785,8	7793,2	31952,9
Фінансування підготовки та перепідготовки кадрів	2829,4	6848,8	8910,5	9852,2	11328,9	14685,4
Фінансові витрати, пов'язані з діяльністю організацій науково-технічної інформації	914,6	2037,0	4005,3	4003,0	5419,0	1393,7
Середній обсяг витрат на одного науковця, грн.	14,6	38,0	60,7	69,0	78,1	50,5
Середньомісячна заробітна плата одного працівника наукової установи, грн.	317,0	854,2	1550,2	1626,2	1951,0	2772,0

******Джерело: Складено за даними Звітів про діяльність НААН України за 2001-2012 рр.*

За останнє десятиріччя фінансування науки в США, Японії і Німеччині встановилося на рівні 2,5-2,8%, у Франції і Великобританії – 2,2-2,4%, в Італії і Канаді – 1,3-1,5% від ВВП [6]. Решту 2,5-3,0% наука отримує від виробничого сектора, оскільки є разом з освітою невід'ємною складовою інноваційного трикутника: виробництво – наука – освіта.

За Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність», держава повинна забезпечувати бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менше 1,7 відсотка ВВП, тоді як витрати на українську науку за останнє десятиріччя не перевищували 1,0% від ВВП. Фінансування НААН України за цей же період тримається на рівні 0,4-0,6%, що відводить аграрній науці пізнавальну роль (табл. 5). Ось першопричина нинішнього стану справ у науці взагалі та в НААН, зокрема. З таким рівнем фінансування наука не готова до великої кількості видатних серйозних рішень.

Таблиця 5

Оцінка функцій науки в Україні та зарубіжних країнах*

Функції науки	Питома вага інвестицій в науку від ВВП					
Соціокультурна	< 0,4 %					
Пізнавальна	0,4-0,8 %					
Економічна	> 0,8 %					
Фінансування науки (% від ВВП)						
Країна	Рік					
	2002	2005	2008	2009	2010	2011
ЄС 27	1,9	1,8	0,9	2,0	2,0	…
Німеччина	2,5	2,5	2,7	2,8	2,8	2,3
Іспанія	1,0	1,1	1,4	1,4	1,4	1,3
Словаччина	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6	1,4
Польща	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,9
Румунія	0,4	0,4	0,6	0,5	0,5	0,5
Україна в т.ч. НААН**	1,0 0,3	1,0 0,4	0,8 0,6	0,9 0,5	0,8 0,5	0,7 0,4

******Дані статистичного збірника «Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році» [3]*

*******Розраховано автором за даними Статистичного щорічника України за 2011 рік [2]*

Отже, фінансування науки з коштів державного бюджету залишається недостатнім [7], і це зумовлює нагальну необхідність структурних перетворень та інноваційного розвитку науки і наукоємної сфери, перетворення їх на продуктивну галузь економіки, запровадження прагматичних підходів до побудови високоефективного науково-інноваційного процесу.

На результативність наукового процесу значно впливає стан матеріально-технічної бази науки. НААН України користується основними фондами, переданими їй державою у безстрокове безоплатне користування без права зміни форми власності, обіговими коштами, а також земельними ділянками, що надаються їй у постійне користування або в оренду відповідно до земельного законодавства.

У цілому матеріально-технічна база наукових установ дає змогу проводити науково-дослідні роботи, але, разом з тим, потрібно технічне переозброєння, бо значна кількість основних засобів вже вичерпала ресурс своєї працездатності: станом на 1 липня 2011 року спрацювання основних засобів

дослідних господарств НААН становило 58%, фактичні строки експлуатації переважної більшості з них у 2,0-2,5 рази перевищують нормативні [8].

Згідно з програмою оптимізації НААН, частку фінансування на соціальні виплати за рахунок бюджетних коштів було скорочено до 60%, а вивільнені кошти у 2012 році спрямовано на розвиток матеріально-технічної бази наукових установ (табл. 4).

Щодо основних фондів, то порівняно з 2001 у 2012 році їх стало менше у 2 рази (табл. 6). За ці роки збільшилась кількість основних фондів з розрахунку на одного працівника наукової установи та кількість основних фондів на одного наукового працівника. Така ситуація пояснюється тим, що поступово зменшується кількість працівників наукових організацій аграрної науки.

Таблиця 6

Основні фонди НААН*

Показник	Рік					
	2001	2005	2008	2009	2010	2012
Всього основних фондів, млн. грн.	3561,6	2607,0	1679,2	1691,7	1750,0	1735,0
у т.ч. фонди науки	595,2	893,0	660,6	658,7	748,0	732,0
З розрахунку на одного працівника наукової установи, грн.	43835	64757	5096	51870	146492	79152
З розрахунку на одного наукового працівника, грн.	111607	157614	117024	118386	290890	152025

**Джерело: складено за даними Звітів про діяльність НААН України за 2001-2012 рр.*

Земельні ресурси складають специфічну групу засобів праці для НААН. Застарілий парк техніки, хронічна недостатність коштів на паливо, добрива, засоби захисту рослин не дають можливості повноцінно використовувати потенціал ґрунтів. За такого стану речей складно прогнозувати підвищення конкурентноздатності аграрної науки. Розвиток сучасного землекористування неможливий без зміцнення матеріально-технічної бази, і ця проблема вже вирішується на сучасному етапі.

Але не слід звужувати проблеми аграрної науки тільки до технічної відсталості від світового рівня. Велике значення для забезпечення повноцінного наукового процесу має забезпеченість науковців інформацією. Це дуже болюче питання, бо Інтернет надає можливість користуватися спеціалізованими науковими матеріалами за певну плату; іноземні фахові видання в бібліотеках дуже складно знайти, а якщо і є, то надходять з великими затримками; спілкування з міжнародною науковою спільнотою обмежено. А все через недостатнє фінансування. Чи здатна наука у такому становищі бути флагманом сільського господарства? Матимемо надію, що проведення оптимізації аграрної науки забезпечить її потужну і ефективну діяльність.

Висновки з даного дослідження. Аграрна наука є елементом господарського комплексу держави, без якого неможливо відбудувати систему злагодженого агропромислового виробництва. Державна політика має бути націлена на збереження кадрового потенціалу науки, на забезпечення наукового процесу фінансуванням у необхідному для розвитку науки обсязі. Тільки стабільне функціонування наукової системи надасть реальну можливість залучати результати прикладних досліджень та дослідно-конструкторських робіт у виробничий процес та отримувати від цього відчутний ефект.

Література

1. Шелкопляс Т. Важко жити в епоху змін, ще важче ці зміни втілювати // Агропрофі (український тижневик ділової інформації) [Електронний ресурс] / Т. Шелкопляс, А. Житков. – 19.04.2013. – Режим доступу: http://www.agroprofi.com.ua

2. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 559 с.

3. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році». – К. : ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2012. – 305 с.

4. Інноваційна діяльність в Україні.: Монографія / Гуржій А.М., Каракай Ю.В., Петренко З.О. та ін. – К. : УкрІНТЕІ, 2006. – 152 с.

5. Ніколаєнко С. Національна інноваційна система – дорога в майбутнє / С. Ніколаєнко // Інтелектуальна власність. – 2005. – № 9. – С. 4-7.

6. Лапаева М.Г. Наука – это мост между настоящим и будущим / М.Г. Лапаева, А.П. Лапаев // Вестник ОГУ. – 2005. – № 5. – С. 56-64

7. Володін С.А. Інноваційна модель наукоємного ринку АПК / С.А. Володін // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 8 (50). – С. 133-142.

8. Безуглий М.Д. Давно назріле реформування аграрної науки розпочато за трьома напрямами – організаційним, науковим та інноваційним / М.Д. Безуглий // Зерно і хліб. – 2012. – № 1. – С. 3-6.

УДК 336.132

Забаштанський М.М.,
к.е.н., доцент, декан факультету праці та соціального управління
Чернігівський державний технологічний університет

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ КОНЦЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Поступова інтеграція України до світового економічного простору потребує вирішення цілого ряду соціально-економічних проблем, чинне місце серед яких займає проблема ефективного функціонування державного сектору економіки. На сьогодні питання підвищення ефективності функціонування державного сектору економіки є одним з першочергових, що можна пояснити декількома чинниками. По-перше, підвищення ефективності функціонування державного сектору економіки виступає запорукою наповнення фінансовими ресурсами бюджетів відповідних рівнів. По-друге, ефективна діяльність державного сектору економіки дозволить поновити процеси технічного переозброєння та капітального ремонту його інфраструктурних об'єктів. По-третє, забезпечуючи своєчасне та якісне задоволення потреб споживачів у товарах, роботах, послугах державного сектору економіки держава буде в змозі зменшувати соціальну напругу в суспільстві. Особливої актуальності питання підвищення ефективності функціонування державного сектору економіки набувають на об'єктах концесійних відносин, що пов'язано переважно з виконання ними функцій з життєзабезпечення суспільства, а отже часткового виконання функцій щодо соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема посилення соціальної відповідальності є досить актуальною в сучасних умовах. Протягом останнього часу цією проблемою в Україні займається широке коло науковців, серед них такі провідні вчені, як В. Геєць, О. Грішнова, Л. Грицина, І. Колмакова, А. Колот, А. Кондиріна, В. Марченко, С. Мельник, П. Орлов, В. Осецький, А. Садєков, О. Степанова, І. Царик, А. Чухно.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень проблем соціальної відповідальності бізнесу, малодослідженим залишається питання соціальної відповідальності концесійної діяльності в Україні.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування необхідності імплементації соціальної відповідальності в процесі укладання та виконання концесійних угод в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній економічній літературі дедалі частіше підіймаються питання необхідності запровадження соціальної відповідальності бізнесу (СВБ), що пов'язано з поступовим перекладанням функцій держави, переважно через обмеженість фінансових ресурсів, на суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм. Поряд з цим, відбувається подальше формування концептуальних засад соціальної відповідальності, що має відображення у науковому пошуку та трактуванні дефініції «соціальна відповідальність бізнесу», її функцій та принципів.

Так, К. Девіс визначає соціальну відповідальність бізнесу як «обов'язок осіб, які приймають рішення, вживати таких заходів, які будуть спрямовані не лише на задоволення їх власних інтересів, а також на захист та примноження суспільного багатства» [1, с. 23]. Соціальна відповідальність бізнесу за К. Девісом, повинна заключатись у тому, що «він пропонує керівництво у соціальній сфері замість того, щоб просто відповідати на очікування суспільства. Він взаємодіє із суспільством і допомагає йому прийняти соціальні рішення, сприяючи цьому своїми здібностями й знаннями. Він є активним учасником, а не пасивним респондентом. Він аналізує системні впливи й виступає ініціатором коригувальних дій, перш ніж з'являться серйозні проблеми» [1, с. 23]. Крім того, К. Девісом був сформульований так званий "залізний закон відповідальності", недотримання якого загрожує обернутися соціальним вибухом. У його основі лежить імператив: хто використовує владу (у тому числі й політичну) не таким чином, як у суспільстві прийнято вважати правильним, може зовсім втратити її. Сутність концепції складається в ініціюванні корпораціями політики й програм по мінімізації негативних наслідків їх поточної й майбутньої діяльності, перш ніж вона прийме кризові масштаби й буде загрожувати перерости в нову хвилю протестів проти капіталу.

Однак, наприкінці 60-х років у світ вийшла робота М. Фрідмена „Капіталізм та свобода" („Capitalism and Freedom" [2]), у якій він висловив протилежну думку: „...існує одна і тільки одна соціальна відповідальність бізнесу: використовувати свої ресурси й енергію в діях, які ведуть до збільшення прибутку, поки це здійснюється у межах правил гри" [2, с. 157]. Фрідмен рішуче протистояв широкій соціальній відповідальності бізнесу як явищу, що загрожує прибутковості та конкурентоспроможності фірми, породжує можливість нецільового використання коштів, виділених на соціальні потреби. Все це перешкоджає досягненню головної мети діяльності компанії – отримання доходу власниками підприємства. Такий підхід до СВБ отримав назву вузькоекономічного [3].

Відповідно до цього підходу, соціальна відповідальність бізнес-установ обмежується виконанням вимог законів та правил ведення бізнесу, запропонованих державою. Підприємства повинні працювати в інтересах власників, а першорядним завданням менеджерів, які являються лише найманими службовцями, є ведення бізнесу у відповідності до бажань власників, а не будь-кого іншого, та максимальне збільшенні прибутків. У той же час не допускається обман та шахрайство. Справжня роль бізнесу за Фрідменом "у використанні його енергії та ресурсів у діяльності на зростання прибутку за умови, що він додержується правил гри (та) приймає участь у відкритій конкурентній боротьбі, не вдаючись до шахрайства та обману" [2, с. 157].

На противагу вузькоекономічному підходу, у кінці 60-х – на початку 70-х років у наукових колах сформувався соціально-етичний (стверджувальний) підхід до СВБ, основними розробниками якого стали К. Левін, Е. Шайна, Г. Мінцберг [3]. В його основі лежить ідея про те, що керівники та співробітники компанії несуть відповідальність за збалансування економічних цілей організації, інтересів зацікавлених сторін та глобальних інтересів суспільства. Бізнесова установа в цілому повинна нести зобов'язання перед суспільством на добровільній основі та в межах своїх можливостей фінансувати його вдосконалення.

Вагомий внесок у розвиток доктрини соціальної відповідальності бізнесу зробив А. Керролл. Ним було розроблено та з часом удосконалено рівні корпоративної соціальної відповідальності, представлені у вигляді піраміди [4, с. 60]. Перший базовий рівень – економічна відповідальність, яка передбачає виробництво товарів, надання послуг з метою одержання прибутку та задоволення потреб покупців. Згідно з даною пірамідою, якщо компанія займається виробництвом, то вона вже соціально відповідальна. Другий рівень відповідальності – правова відповідальність, передбачає дотримання підприємством діючого законодавства. Третій рівень – етична відповідальність, вимагає дотримання бізнес-організаціями норм моралі, існуючих у суспільстві. На четвертому рівні знаходиться філантропічна (дискретна, безоплатна) відповідальність, яка передбачає добровільну участь компанії у вирішенні соціальних проблем суспільства. Причому перші три рівні відповідальності є обов'язковими для підприємства, а четвертий рівень є добровільним вибором компанії та позитивно сприймається суспільством. Але, якщо філантропічні ініціативи бізнесової установи здійснюються з метою формування та поліпшення іміджу та є маркетинговим інструментом, то вони можуть розглядатися як частина стратегії соціальної відповідальності бізнесу.

Еволюція поглядів на соціальну відповідальність бізнесу наведено в таблиці 1.

В сучасних умовах з метою підвищення ефективності реалізації державної соціальної політики було схвалено стратегію реформування системи надання соціальних послуг. Нею встановлена необхідність залучення до надання соціальних послуг недержавного та приватного секторів шляхом здійснення соціального замовлення. Відповідно до даної стратегії визначено, що сучасна система надання соціальних послуг є недостатньо ефективною.

Таблиця 1

Еволюція поглядів на соціальну відповідальність бізнесу

Автор	Період	Визначення соціальної відповідальності бізнесу
Р. Е. Вуд.	1936 рік	"Ті широкі соціальні зобов'язання, котрі неможливо виразити математично, але можливо вважати тим не менш такими, що мають першочергове значення"
Г. Боуен	1953 рік	„Реалізація такої політики, прийняття таких рішень або дотримання такої лінії поведінки, які були б бажані з позицій цілей та цінностей суспільства"
К. Девіс	1960-ті роки	Соціальна відповідальність бізнесу повинна укладатися в тім, що він "пропонує керівництво в соціальній області замість того, щоб просто відповідати на очікування суспільства. Він взаємодіє із суспільством і допомагає йому прийняти соціальні рішення, сприяючи цьому своїми здатностями й знаннями. Він є активним учасником, а не пасивним респондентом. Він аналізує системні впливи й виступає ініціатором коригувальних дій перш, ніж з'являться серйозні проблеми"
М. Фрідмен	1966 рік	„...існує одна і тільки одна соціальна відповідальність бізнесу: використовувати свої ресурси й енергію в діях, які ведуть до збільшення прибутку, поки це здійснюється у межах правил гри"
П.Самуельсон	1970-ті роки	Соціальна відповідальність не тільки може мати місце у діяльності комерційних організацій, а й повинна у них бути, оскільки вона покращує фінансові результати діяльності останніх.
П. Друкер	1984 рік	„...справжня соціальна відповідальність полягає у „приборканні дракона", тобто у перетворенні соціальних проблем в економічну можливість і економічний зиск, у виробничі потужності, компетентність персоналу, добре оплачувану роботу і, зрештою, багатство".
Є. Керролл	1991 рік	Зазначав, що соціальна відповідальність складається з чотирьох рівнів: економічної, правової, етичної та філантропічної (дискретної, безоплатної) відповідальності та може бути зображена у вигляді піраміди

Джерело: [5, с. 142; 6, с. 6; 1, с. 23; 2, с. 157; 7, с. 14-15; 8, с. 62; 9, с. 44]

На рівні адміністративно-територіальної одиниці не запроваджено ефективні механізми раннього виявлення, планування та надання соціальних послуг з урахуванням визначених потреб. На сьогодні надання соціальних послуг залежить від можливостей наявної мережі установ та закладів комунальної власності, які надають соціальні послуги, що призводить до неможливості повністю задовольняти потреби осіб.

Крім того, серед основних напрямів реалізації стратегії реформування системи надання соціальних послуг визначена необхідність модернізації наявної інфраструктури соціальних послуг та створення конкурентного ринку зазначених послуг шляхом впровадження механізму стимулювання суб'єктів, що надають соціальні послуги, до постійного підвищення рівня якості таких послуг. Саме тому, питання розширення та удосконалення механізму організації концесійної діяльності актуалізується, оскільки модернізацію інфраструктури комунальної власності можливо здійснити лише за умови створення відповідних обсягів фінансового забезпечення, які можливо акумулювати в результаті залучення концесіонера. Очікувані результати реалізації стратегії реформування системи надання соціальних послуг України наведено на рисунку 1.

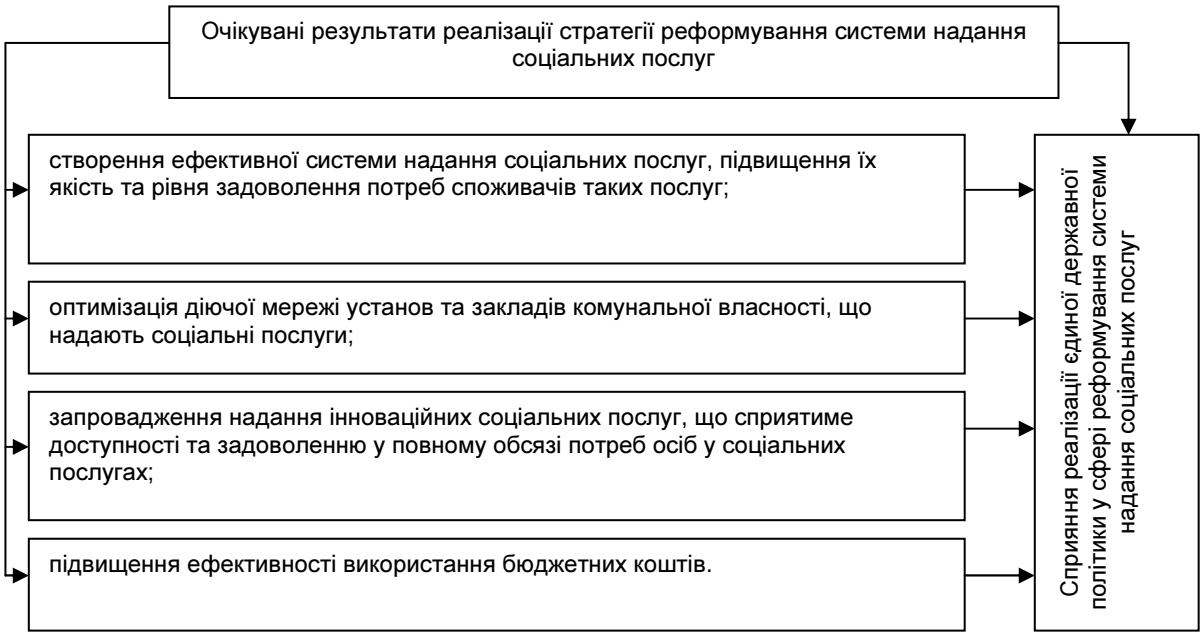


Рис.1. Очікувані результати реалізації стратегії реформування системи надання соціальних послуг України

Джерело: [10]

Відповідно до стратегії, реформування системи надання соціальних послуг має базуватись на наступних принципах: орієнтованість на задоволення потреб споживачів соціальних послуг; адресність їх надання; залучення споживача соціальних послуг до самостійного розв'язання власних проблем; надання соціальних послуг з урахуванням визначених потреб та забезпечення проживання споживачів таких послуг у територіальній громаді; створення для суб'єктів, що надають соціальні послуги, рівних умов на ринку таких послуг; якість та ефективність надання соціальних послуг; прозорість надання таких послуг. Проте, зміст даних принципів та механізм їх реалізації, а також строки досягнення очікуваних результатів залишаються не розкритим.

Серед основних принципів соціальної відповідальності організації концесійної діяльності слід виділити наступні:

1. Принцип соціального партнерства – відносини між державою та бізнесом повинні ґрунтуватися на взаємовигідних прозорих схемах роботи, додержанні законодавства та рівноправному партнерстві.

2. Принцип прозорості та ефективності використання бюджетних коштів – забезпечення максимальної ефективності використання наявних бюджетних фінансових ресурсів.

3. Принцип спільної соціальної відповідальності – відповідальність за своєчасне, якісне та безперебійне надання товарів, робіт, послуг об'єктами концесійних відносин в повному обсязі несуть всі учасники угоди про концесію: концесієдавець та концесіонер.

4. Принцип обов'язковості додержання екологічних стандартів – виготовлення та реалізації товарів, робіт, послуг концесійними об'єктами повинно не порушувати умов охорони та збереження навколишнього середовища як окремого регіону, так і країни в цілому.

5. Принцип державного регулювання і контролю – органи державної влади повинні здійснювати постійний моніторинг якості товарів, робіт та послуг концесійних об'єктів та перевіряти повноту виконання взятих на себе зобов'язань концесіонером відповідно до укладених угод.

6. Принцип соціального споживання – формування та підтримка громадської думки щодо дбайливого ставлення та бережливого споживання товарів, робіт, послуг концесійних об'єктів.

Зміст соціальної відповідальності концесійної діяльності полягає у збалансуванні соціальних потреб споживачів товарів, робіт та послуг, соціальних зобов'язань органів державної та місцевої влади, а також результативності функціонування суб'єктів господарювання, які здійснюють концесійну діяльність. Одним з головних принципів ефективного розвитку концесіонерів є раціональне використання ресурсів, що досягається на підприємстві шляхом формуванням ефекту синергії. Ефект синергії, це ефект від спільної дії всіх елементів системи, що призводить до збільшення якісних показників функціонування без збільшення кількісних. Це пояснюється тим, що суб'єкт господарювання який функціоную на основі концесії, як відкрита система одночасно здійснює виконання виробничої та соціальної функцій.

Виробнича функція реалізується шляхом обслуговування матеріальних потреб споживачів товарів, робіт та послуг. На це спрямовані виробничо-обмінні процеси із середовищем і між окремими частинами системи, а також контроль за якістю даних товарів, робіт та послуг. Соціальна функція виражається у делегуванні державою частини власних зобов'язань, щодо дотримання нею мінімальних соціальних гарантій.

Таким чином, синергетичним ефектом соціальної відповідальності концесійної діяльності необхідно вважати підвищення ефективності діяльності об'єкта концесії в результаті об'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему, де ефект від взаємодії елементів системи перевищує суму ефектів діяльності кожного елементу окремо.

Розглядаючи концесійне підприємство як відкриту систему в економічній системі держави, можемо виділити наступні основні види синергії, що сприяють раціональному використанню ресурсів та підвищенню конкурентоспроможності підприємства: синергія управління, виробнича синергія, соціальна синергія, фінансова синергія. Поєднання усіх видів синергії на підприємстві призводить до формування загального синергетичного ефекту, як головного важеля забезпечення ефективного розвитку концесійного підприємства.

У даному випадку ефект від синергії елементів системи буде носити множинний характер і буде мати ефект як на регіональному, так і на загальнодержавному рівні, що буде відображатись у вигляді повного своєчасного та якісного задоволення споживачів соціальними та наближеними до них послугами, підвищення ефективності функціонування об'єкта концесії, збільшення обсягів надходження до бюджетів різних рівнів.

Висновки з даного дослідження. Одним з першочергових завдань, які наразі стоять перед більшістю суб'єктів господарювання, що знаходяться у державній формі власності, є забезпечення їх ефективного та безперебійного функціонування. Разом з тим, здійснити реалізацію цього завдання з кожним днем стає все важче, оскільки більшість суб'єктів господарювання державної форми власності, на фоні обмеженості бюджетного фінансування, мають понаднормативний знос основних засобів, морально застаріле та енергоємне обладнання. Саме ці аспекти вимагають пошуку нових форм управління державним майном, ключовою серед яких може стати концесія. Проте, широке впровадження концесійної діяльності на теренах України, має супроводжуватись змінами до існуючих підходів їх реалізації, щодо урахування соціальної складової. Це дозволить віднайти дієвий механізм співпраці держави та приватних інвесторів, а також сприятиме ефективній реалізації державної соціальній політики.

Література

1. Davis K. Business and Society: Environment and Responsibility / K. Davis, R. Blomstrom // McGraw-Hill. – N.Y. – 1975. – P. 23

2. Фридмен М. Капитализм и свобода / М. Фридмен ; пер с англ. В. Козловский, И. Пильщиков. – М. : Новое издание, 2006. – 240 с.

3. Дятлов А.Н. Общий менеджмент: курс лекций [Электронный ресурс] / А.Н. Дятлов, М.В. Плотников. – М., 2004. – Режим доступа: http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/203213.html

4. Carrol A.B. A three-dimentional conceptual model of corporate performance / A. B. Carrol // Akademy of Management Review. – 1984. – № 26(2). – P. 53-63

5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон , М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Издательский дом «Дело», 1997. – 704 с.

6. Bowen H.R. Social Responsibilities of the Businessman. / H.R Bowen // Haper & Row. – N.Y. – 1953. – P. 284.

7. Огородов М.Р. Развитие корпоративной ответственности: специфика российского опыта : автореф. дис. … канд. социол. наук: 22.00.08 / М.Р. Огородов. – М., 2007. – 25 с.

8. Drucker P.F. The new meaning of corporate social responsibility / Drucker P.F. // California Management Review. – 1984. – 26(2). – P. 53-63.

9. Carrol A.B. The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders / A.B. Carrol // Business Horizons. – 1991. – № 34(4). – P. 39-48.

10. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії реформування системи надання соціальних послуг» від 8 серпня 2012 року № 556-р: [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/556-2012-р

УДК 330.8

Родіонова Л.А.,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
Тернопільський національний економічний університет

ВІД ІНДУСТРІАЛІЗМУ ДО ІНФОРМАЦІОНАЛІЗМУ: ТЕОРІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Постановка проблеми. Досліження глобально-трансформаційних перетворень є важливою складовою сучасної економічної думки. Характер і спрямованість соціально-економічних змін намагаються пояснити теорії індустріального та постіндустріального суспільств. Стратегічні пріоритети різних моделей розвитку економічних систем в умовах глобалізації ускладнюються, що актуалізує науково-теоретичні розробки з даної проблематики.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Питання трансформаційних перетворень перебувають у полі зору зарубіжних і вітчизняних дослідників, є предметом наукових дискусій. Вагомі теоретичні напрацювання належать Д. Беллу, Дж.К. Ґелбрейту, П.Ф. Друкеру, М. Кастельсу, В. Ростоу, О. Тоффлеру, Ж. Фурастье та багатьом іншим вченим. Суттєві наукові здобутки, особливо у сфері компаративних і транзитологічних досліджень, мають вітчизняні вчені: В. Базилевич, Г. Башнянин, В. Геєць, П. Леоненко, А. Гриценко, О. Білорус, А. Чухно та ін. Новаційно-науковий характер цих досліджень полягає в глибокому аналізі сучасності та прогнозуванні майбутнього. Питання історико-теоретичного аналізу різнопарадигмальності теоретичних конструкцій індустріального та постіндустріального суспільств залишаються, особливо в українській економічній науці, практично не висвітлиними, мають значний творчий потенціал.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз еволюції та теоретичної значимості індустріальних і постіндустріальних теорій макроекономічного розвитку, обмеженості та перспективності їх стратегій побудови майбутнього суспільства.

Виклад основного матеріалу досліджень. Теорія індустріального суспільства сформувалася в рамках унітарно-стадіальної парадигми розуміння процесів суспільного розвитку. Могутнім імпульсом її виникнення були економічно-соціальні зміни, що почалися в останній третині XVIII ст., змістом яких був перехід від ручного мануфактурного виробництва до техніки та технології великого машинного фабрично-заводського виробництва, перетворення власників капіталу та найманих працівників на основу соціальної структури. Для визначення цих змін французький економіст А. Бланки (1798-1854) у книзі «Історія політичної економії від давнини до наших днів» (1837) вперше використав поняття «промислова революція». Французький філософ і соціолог К.А. де Сен-Сімон (1760-1825), економічні ідеї якого знайшли відображення у працях «Про промислову систему» (1821), «Катехізис промисловців» (1824), «Нове християнство» (1825), вперше використав поняття «суспільство індустріалізму». Аналізуючи стадії прогресивно-еволюційної історії людства, він писав, що капіталізм є перехідною соціальною системою до справедливого суспільного ладу – індустріалізму, основою якого мають стати промисловість, принципи рівності та обов'язковості праці, контроль приватної власності, плановість та централізм в управлінні економікою, заміна промисловцями уряду політичного на уряд економічний, який буде основним суб'єктом реформ з метою знищення феодальної та утвердження індустріальної системи [1, с. 295-296]. Першою індустріальною нацією світу була Велика Британія. На протязі XIX ст. індустріальна система здійснила «мирне завоювання» континентальної Західної Європи та Північної Америки [2].

Видатним індустріальним мислителем XIX ст. був німецький економіст Ф. Ліст. Його національна політична економія проголошувала індустріалізацію, розуміючи її як розвиток промисловості, та політику «індустріального виховання нації» як основу зростання національного багатства.

На початку XX ст. американський інституціоналіст Т. Веблен (1857-1929) у працях «Теорія бездіяльного класу» (1899), «Політика реконструкцій» (1919), «Абсентеїстська власність і

підприємництво у новий час» (1924) характеризував індустрію (матеріальне виробництво на машинній техніці) як основний елемент ринкової економіки, розвиток якого забезпечить перехід до нового суспільства – індустріальної республіки з владою технократії (інженерно-технічної інтелігенції), що забезпечить служіння індустріалів інтересам усього суспільства [3].

Після Другої світової війни під впливом науково-технічної революції проблематика індустріалізації оформилася в теорію індустріального суспільства в працях економістів і соціологів у межах різних парадигм пізнання суспільного розвитку: унітарно-стадіальної, модерністської та світ-системної. Знаменним був 1949 рік, коли вийшли друком книги англійського фізика та громадського діяча Дж. Д. Бернала (1901-1971) і філософа М. Корнфорта (1909-1980) «Наука для миру и социализму», в якій було використано поняття «друга промислова революція», американського вченого П.Ф. Друкера «Нове суспільство. Анатомія індустріального ладу» з емпіричним аналізом на прикладі американської економіки процесу другої промислової революції та формування індустріального суспільства. Французький соціолог Ж. Фурастье (1907-1990) у праці «Велика надія XX ст. Прогрес технології, прогрес економіки, прогрес суспільства» виокремив в історії людства дві стадії: період традиційного суспільства (від неоліту до 1750-800 рр.) і період індустріального суспільства (від 1750-1800 рр. до сучасності) [4].

У 1950-1960 роках з'явилася значна кількість дослідників індустріального суспільства серед економістів, політологів, соціологів, істориків. Проблеми індустріалізації найбільш досліджені в теорії модернізації (С. Блек, В. Ростоу, Ш. Ейзенштадт, М. Леві, С. Поллард та ін.). Серед представників еволюційно-прогресивістської парадигми найвизначніші праці належать Дж.К. Ґелбрейту (1908-2006) «Суспільство достатку» (1958), «Нова індустріальна держава. Есе про американську економічну систему» (1967), В.В. Ростоу (1916-2003) «Процес економічного зростання» (1957), «Стадії економічного зростання. Некомуністичний маніфест» (1960) і «Політика і стадії зростання» (1971), Р. Арону (1905-1983) «18 лекцій про індустріальне суспільство» (1962), «Три нариси про індустріальну епоху» (1966).

Методологічною основою всіх теорій індустріального суспільства є принцип еволюційно-прогресивістського технологічного детермінізму з ідеєю глобальних НТР та трансформаційних змін. На думку більшості вчених, індустріальне суспільство характеризують структурні зрушення в економіці на користь важкої промисловості та послуг зі зменшенням значення сільського господарства, перетворення науки на виробничий фактор і масове використання в усіх сферах економіки досягнень НТР, значне зростання валового національного доходу на душу населення, корпоратизація, постійне вдосконалення методів управління економікою, урбанізація, формування та розвиток етатистської системи господарювання, зміни демографічні та моделі сім'ї, інвестиції в людину, зростання рівня освіченості, кваліфікації, професіоналізму та комунікативних джерел інформації, ринковий характер і раціоналізація соціального. політичного і культурного життя, формування суспільства масового споживання та панування суспільних інтересів, одночасно визнавалися соціальна напруга та соціальні конфлікти Залежно від рівня індустріального розвитку, суспільства оцінюють як доіндустріальні, ранньоіндустріальні/капіталістичні, зрілі/розвинені індустріальні. В. Ростоу наголошував, що процес індустріалізації, формування та функціонування індустріального суспільства є обов'язковою стадією людського розвитку, хоча існують різні моделі даних процесів [5, с. 129-130, 384-392]. Майбутнє індустріального суспільства бачили у зближенні (конвергенції) капіталізму та соціалізму, розв'язанні суспільних протиріч [6, с. 32; 54-55]. Власне поняття індустріального суспільства використовували, щоб замінити скомпрометоване поняття капіталістичного суспільства.

Теорія індустріального суспільства представниками школи залежності трансформована у концепцію «периферійної індустріалізації». У країнах з ринками, що розвиваються, індустріалізація не дає перспективи побудови індустріального суспільства, вирішення соціальних протиріч і підвищення якості життя [7, с. 149-155].

Представники світосистемної парадигми пізнання суспільних процесів (І. Вайлерстайн, А. Соу, С. Амін, К. Чейз-Данн та ін.) пропонують аналізувати розвиток індустріалізації та становлення індустріального суспільства в рамках глобальних процесів світової економіки загалом, враховуючи екзогенні (зовнішні) фактори і використовуючи теоретичні конструкції: ядро vs периферія і напівпериферія. Наприклад, А. Соу у книзі «Соціальні зміни і розвиток: модернізація, залежність і світ-системні теорії» (1990) обґрунтував індустріалізацію Гонконгу переважно в контексті зрушень світової системи капіталізму [8].

У кінці 1960–1970-х роках оптимізм щодо соціального прогресу в індустріальному суспільстві змінився усвідомленням кризи, песимізмом і пошуками концепцій майбутнього якісно нового суспільства. В літературі 1960-х років воно отримало назви постбуржуазного, нового індустріального, постцивілізаційного, технократичного, постекономічного, сервісної економики. Утвердився термін «постіндустріалізм». Уперше його використав О. Пенті з Англійської гільдії соціалістів на початку XX ст. для визначення стану суспільства після індустріального. У 1958 р. його вжив американський соціолог Д. Рісмен (1909-2002) як протиставлення попереднім стадіям розвитку. В 1959 р. Д. Белл (1919-2011) використав цей термін у виступі на міжнародному семінарі в м. Зальцбурзі, надалі у низці статей сформулював основні положення концепції постіндустріального суспільства. В 1969 р. вийшли

друком праці Р. Арона «Розчарування в прогресі. Діалектика сучасного суспільства» і А. Турена (р.н. 1925) «Постіндустріальне суспільство», у 1970 р. книга Ж. Фурастье «Відкритий лист до чотирьох міліардів людей», у 1971 році О. Тоффлера (р.н. 1928) «Футурошок», З. Бжезинского (р.н. 1928) «Між двох віків. Роль Америки в технотронну еру», в 1973 р. – Д. Белла «Настання постіндустріального суспільства. Досвід соціального прогнозування». Ці дослідження утвердили в економічно-соціологічній думці теорію постіндустріального суспільства/цивілізації та економіки.

В основі постіндустріальних теорій лежать концепція «структурних зрушень» і періодизація людської еволюції під назвою «трьох хвиль (перемін)», розроблені відповідно К. Кларком (1905-1989) і Е. Тоффлером Аналізуючи структурні зрушення в економіці під впливом НТР, науковці всі види економічної діяльності, що враховуються ВВП, поділили за такими критеріями як відсоткова частка виробництва та кількість зайнятих в окремих галузях на три сектори: первинний – добувний (сільське господарство, лісівництво, рибальство, гірничодобувна промисловість), вторинний – індустріальний (обробна промисловість, будівництво), третинний – сфера послуг (транспорт, рекреація, торгівля, фінансова діяльність, охорона здоров'я, освіта, наука, управління, операції з нерухомістю). Переважання того чи іншого сектору в економіці є основою трьох стадій розвитку виробництва: аграрного, промислового (індустріального), сфери послуг. Створення аграрної (доіндустріальної цивілізації) є змістом першої хвилі, що почалася приблизно 10 тис. р. тому назад. Друга хвиля цивілізації почалася в XVI ст. і у ході промислової революції утвердилася індустріальна цивілізація. Третя хвиля зародилася у другій половині XX ст. під впливом НТР і привела, або приведе до формування постіндустріальної технологічної цивілізації [9].

Серед науковців існують різні погляди на теорію і практику постіндустріалізму: 1) із сфери послуг виокремився «четвертинний» сектор – інформаційний (торгівля, фінанси, страхування, нерухомість) і «п'ятиринний» (особисті, професійні, ділові послуги і послуги державного управління); 2) перехід від індустріального суспільства до постіндустріального а) відбувся, б) почався і пов'язаний з розвитком четвертинного сектора, в) далеке майбутнє; 3) проблеми індустріалізму не вирішені, університети не стали основними центрами розвитку, влада не перейшла до вчених, натомість виникли нові, більш складні протиріччя; 4) теорія постіндустріалізму є: а) утопією, б) складовою теорії індустріалізму, в) самою впливовою соціальною метатеорією.

Так, А. Турен постіндустріальне суспільство характеризує як програмоване, комунікаційне і здатне до самозміни в усіх сферах економічної діяльності [10, с. 410-411]. Р. Хейлбронер у статті «Економічні проблеми постіндустріального суспільства» (1973) аналізує його як стадію капіталізму, а не кроком за межі капіталізму [11, р. 234]. Погляду, що сучасне західне суспільство залишається індустріальним і капіталістичним, хоча змінилося за останні десятиліття, дотримуються П.Ф. Друкер, Л.К. Туроу, Дж.К. Гэлбрейт, М. Голдман, Ф. Фукуяма [12]. К. Кумар у книзі «Виникнення модерного суспільства. Аспекти соціального и політичного розвитку Заходу» аргументував, що постіндустріалізм за Д. Беллом – утопія, необхідна інша модель нового суспільства [13]. Утопічність ідей постіндустріалізму, їх політичний характер обґрунтовує Б. Франкел [14].

На початку 1960-х років Ф. Махлуп і Т. Умесао майже одночасно у США і Японії ввели у науковий обіг термін «інформаційне суспільство». На початку 1980-х років про виникнення інформаційного суспільства заявили американець Дж. Мартін і японець Й. Масуда. Однак, у США поширеним є погляд, що «першим роком інформаційного віку» є 1991 р., коли співвідношення вартості традиційної промислової та інформаційної техніки змінилося на користь останньої: 107 і 112 млрд. дол., новий науково-технологічний рівень індустріального виробництва із 10% зайнятих забезпечує задоволення матеріальних потреб людини [15, с. 375]. У 1969 р. П. Друкер заявив про формування нової економіки як економіки і суспільство знань.

У 80-х роках XX ст. – на початку XXI ст. активно дискутуються питання порівняльного аналізу постіндустріального та інформаційного суспільства, економіки знань:

- теорія постіндустріального суспільства – це узагальнена і комплексна теорія суспільствознавства, система знань про розвиток людської цивілізації, парадигма, що визначає методологічні принципи і суттєві риси постіндустріального суспільства. Поняття постіндустріального та інформаційного суспільств, їх теорії – взаємозамінні, різновиди постіндустріалізму в широкому розумінні;
- інформаційне суспільство і його теорія – це специфічна гілка, еволюційна форма розвитку постіндустріального суспільства;
- інформаційне суспільство та його теорія є наступним і вищим етапом розвитку людського суспільства після постіндустріального суспільства. На думку Ф. Уебстера можливими критеріями верифікації інформаційного суспільства є такі: ступінь поширення інформаційно-комунікаційних технологій; зростання значення інформаційної діяльності та підвищення вартості продукту, створеного в секторах, пов'язаних з інформаційною діяльністю; структура зайнятості; просторова організація (мережі); культурний критерій; ступінь поширення та значимості теоретичних знань [16];
- на зміну індустріальному суспільству приходить новий етап цивілізації – суспільство знань. Його характерною ознакою є безпосереднє втілення знань у більшості створюваних благ, діяльність пов'язана з цінністю (вартістю), створеною знаннями [17, с. 134-143].

В економічній науці простежується намагання розмежувати ознаки старої економіки (індустріальної та постіндустріальної) та нової економіки як економіки інформаційного суспільства. Концепція «нової економіки» вперше почала розроблятися у 90-х роках XX ст. в американській науковій літературі. Вона мала політичне замовлення. Поняття «нова економіка» було використано американськими науковцями для аналізу досягнень адміністрації президента Б. Клінтона (1993-2001 рр.). В Економічних доповідях Конгресу президента США в 2000 і 2001 рр. поява терміна «нова економіка» було пов'язано з конкретними показниками: реальними темпами зростання ВВП (4%), рівнем безробіття (4%) і рівнем інфляції (2% базової інфляції). Нова економіка визначалася, як економіка, що характеризується «незвичайними змінами і приростом економічних показників, серед яких – швидке зростання продуктивності праці, підвищення доходів, низький рівень безробіття і помірна інфляція, що є наслідком комбінацій досягнень науково-технічного прогресу, методів ведення бізнесу і вдосконалення економічної політики, які взаємно підсилюють один одного» [18, с. 24]. США вважають класичною країною нової економіки.

Американські дослідники нової економіки – Р. Аткінсон та Д. Корріа – визначають такі риси нової економіки: заснована на знаннях, що змінює структуру зайнятості; є глобальною, що трансформує модель конкуренції та міжфірмових зв'язків; є підприємницькою, що становить альтернативу традиційним організаційним підходам до бізнесу; породжена інформаційними технологіями, внаслідок чого стає перманентно інноваційною, що якісно змінює структуру економіки як такої [19]. Аналізується вплив трансформацій, породжених новою економікою на макро- і мікроекономічний рівень розвитку.

Серед авторитетних досліджень інформаційного суспільства та нової економіки найбільше визнання набули праці М. Кастельса (р.н. 1942), який надає перевагу вживанню категорії «інформаціонального суспільства», або суспільства мережевих структур. М. Кастельс писав про три способи суспільного розвитку: аграрний, індустріальний та інформаціональний, останній почав формуватися у 70-х роках. Учений розрізняє поняття інформаційного суспільства, концепції якого наголошують на ролі інформації в суспільстві, та інформаціонального суспільства, в якому зростання продуктивності та конкурентоспроможності забезпечується здатністю генерувати знання, обробляти та передавати інформацію, засновану на знаннях. Інформаціональне суспільство характеризується глобалізаційними процесами, коли економіка працює як єдина система в режимі реального часу в масштабі всієї планети, процес нагромадження капіталу відбувається по всьому світу загалом. Тому М. Кастельс використовує поняття «глобальна/інформаціональна економіка». Практично в усіх своїх працях М. Кастельс виділяє три базових фактори трансформацій: 1) досягнення у сфері інформаційних технологій; 2) швидкі зміни у середовищі бізнесу; 3) перегляд трудових відносин. Основна мета новацій полягає у спроможності фірми швидко пристосовуватись до змін завдяки гнучкій організаційній структурі, адаптованій до роботи у мережі, а не в межах субординованих вертикальних зв'язків [20, с. 494-505].

Висновки з даного дослідження. На основі викладеного можна зробити висновок, що різні варіанти теорій індустріального та постіндустріального суспільства, які здійснювалися в рамках різних теоретичних перспектив, взаємно доповнюють один одного. Питання можливого майбутнього, реалістичності втілення описаних проектів стратегій розвитку, подолання соціально-політичних і економічних проблем залишаються відкритими для науковців. Глибинні наслідки постіндустріалізму для економічно розвинених, напівпериферійних і периферійних країн дискусійні в умовах нестабільного і непередбачуваного розвитку.

Література

1. Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку XX ст. : навч. посіб. / В.В. Козюк [та ін.]; за ред. В.В. Козюка, Л.А. Родіонової. – К. : Знання, 2011. – 566 с.
2. Pollard S.Peaceful Conquest: The Industrialization of Europe 1760-1970 / S. Pollard. – Oxford University Press on Demand, 1981. – 451 p.
3. Веблен Т. Теория праздного класса [Пер. с англ.] / Т. Веблен. – М. : Либроком, 2011. – 368 с.
4. Фурастье Ж. Великая надежда XX века / Ж. Фурастье. – М. : Наука, 2001. – 183 с.
5. Історія економіки та економічної думки: XX – початок XXI ст. : навч. посіб. / В.В. Козюк [та ін.]; за ред. В.В. Козюка, Л.А. Родіонової. – К.: Знання, 2011. – 582 с.
6. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гелбрейт. – М. : Прогресс, 1979. – 406 с.
7. Побережников И.В. Переход от традиционного к индустриальному обществу: теоретико-методологические проблемы модернизации / И.В. Побережников. – М. : РОССПЭН, 2006. – 240 с.
8. So Alvin Y. Social change and development: modernization, dependency, and world-system theories / Alvin Y. So. – Newbury Park, London, New Delhi, 1990. – 283 p.
9. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: ООО "Фирма "Издательство АСТ", 1999. – 261 с.
10. Турен А. От обмена к коммуникации: рождение программированного общества / А. Турен // Новая технократическая волна на Западе. – М.: Прогресс, 1986. – С. 410–430.

11.Heilbroner R. Economic Problems of «Postindustrial» Society / R. Heilbroner // Dimensions of Society. – London, Ed. by D. Potter and Ph. Sarre, 1974. – P. 230-238.
12.Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 11. – С. 5-26.
13.Kumar K. The Rise of Modern Society. Aspects of the Social and Political Development of the West / K. Kumar. – New York: Oxford: Basil Black well, 1988. – 338 p.
14.Франкел Б. Постіндустріальні утопісти / Б. Франкел. – К. : Ніка-Центр, 2005. – 304 с.
15.Стюарт Т. Интеллектуальний капитал: новый источник багатства организаций / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе. – М.: Academia, 1999. – С. 370-390.
16.Уэбстер Ф. Теории информационного общества / Ф. Уэбстер. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 400 с.
17.Леоненко П.М. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. / П.М. Леоненко, О.І. Черепніна. – К.: Знання, 2006. – 429 с.
18.Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / С.І. Юрій [та ін.]; за ред. С.І. Юрія, Є.В. Савельєва. – К.: Знання, 2007. – 595 с.
19.Atkinson, R., and Correa, D. The 2007 State New Economy Index: Benchmarking Economic Transformation in the States. Kansas City, MO: Ewing Marion Kauffman Foundation, February: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kauffman.org/uploadedfiles/2007_State_Index.pdf .
20.Кастельс М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. – М.: Academia, 1999. – С. 300–505.

УДК 351:354

Кірнос І.О.,
к. держ.упр, доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності, докторант Донецького національного технічного університету

ФОРСАЙТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Постановка проблеми. Усе зростаюча взаємозалежність і складна взаємодія економічних, екологічних, технологічних і соціо-політичних сфер суспільства ускладнюють передбачуваність майбутніх подій і збільшують невизначеність рушійних сил і наслідків людських дій. Збільшуються кількість техногенних катастроф та ризики тероризму; демографічні тенденції впливають на системи пенсійного забезпечення, охорони здоров'я та освіти. Технології та іновації змінюють ринки праці та визначають нових лідерів світової економіки. Глобалізація посилює зв'язок між економіками країн та підвищує конкуренцію на світових ринках. Невизначеність можливостей і загроз завтрашнього дня ускладнюють прогноз щодо навичок, ресурсів, інститутів і політики, які будуть потрібні для нейтралізації майбутніх ризиків. Швидкість змін посилює конкуренцію та ставить перед керівниками різних рівнів необхідність стратегічного мислення та підвищення гнучкості державного стратегічного планування подальшого розвитку суспільства. Знати рушійні сили майбутнього означає отримати можливість не тільки розвивати ті перспективні напрями, які можуть дати найбільший ефект, але й впливати на формування нових тенденцій. Отже, актуальним питанням економічної науки і практики в даний час є пошук і застосування нових ефективних інструментів стратегічного планування й управління в контексті стратегічного передбачення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій вітчизняних учених дозволяє констатувати посилення інтересу до питань стратегічного планування на різних рівнях державної влади. В. Горбулін, А. Качинський,

А. Семенченко та В. Богданович розглядають стратегічне планування з позицій забезпечення національної безпеки [1; 2; 3]. О. Берданова та В. Вакуленко досліджують особливості стратегічного планування місцевого розвитку [4]. Регіональні особливості стратегічного планування аналізують Л. Васейчук, О. Дикий, В. Осипов [5; 6; 7]. Форсайт також входить у політичну практику Росії і вивчається російськими вченими О. Соколовим [11], В. Третьяком [12], Л. Гохбергом, Я. Кузьміновим, Н. Шелюбською, Е. Кримовою [13], І. Кукліною та ін. Серед зарубіжних авторів визнаними авторитетами у сфері форсайту є М. Ентоні, Дж. Р.Слотер, Дж. Ван Рай, Е. Лей [8], Е. Хортон [9], Дж. Ворос [14], Е. Хидег [15], Б. Хабеггер [15], Т. Куоса [17] та ін. При цьому варто відзначити, що українські автори звертають увагу на ефективність традиційних інструментів, у той час як розвинені

країни широко застосовують у політичному процесі практику стратегічного передбачення і форсайту. У вітчизняній науці ця практика вивчена недостатньо.

Постановка завдання. Метою публікації є аналіз ролі та особливостей форсайту в стратегічному плануванні держави на прикладі зарубіжних країн, а також оцінка можливостей його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Елементи управління на основі передбачення та їх використання в політиці застосовуються вже давно. Так, прогнозування можливих відповідних дій іншої держави вельми важливо у сфері оборони і зовнішньої політики. У макроекономіці передбачення економічного циклу необхідно для прийняття контрзаходів із пом'якшення впливу спаду. Важливу роль прогнози глобального потепління відіграють у публічних дискусіях щодо майбутнього навколишнього середовища. Однак у більшості сфер політики діяльність урядів зосереджено на поточних повсякденних проблемах, а стратегічному плануванню та питанням, що є поза межами наступних виборів, приділяється недостатньо уваги [8] .

Стратегічне передбачення – це галузь стратегічного мислення, що практикується в політиці, обороні і менеджменті, сфокусоване на аналізі можливих варіантів майбутнього і формуванні альтернативних стратегій, заснованих на знаннях і передбаченні.

Форсайт можна визначити як сплановану спробу розширити межі сприйняття і підвищити обізнаність щодо виникаючих проблем і ситуацій. Він націлений на підтримку стратегічного мислення та прийняття рішень шляхом створення спектра можливих шляхів розгортання майбутнього [9]. Європейський основоположний документ з регіонального форсайту дає таке його тлумачення: це «процес активного пізнання майбутнього і створення бачення середньострокової і довгострокової перспективи, націленої на прийняття актуальних рішень і мобілізацію спільних зусиль. Він об'єднує ключових учасників змін і різні джерела знання для розробки стратегічного бачення і розвитку здібностей до прогнозування майбутнього» [10, с. 3]. В. Третяк звертає увагу на роль громадянського суспільства у процесі формування майбутнього і визначає форсайт як «творчу технологію впливу на майбутнє, що формується за допомогою узгодження партикулярних інтересів різних верств громадянського суспільства і за допомогою стимулювання їх активності у сфері використання ключових технологій» [12, с. 53].

Форсайт відрізняється від відомих інструментів наукового передбачення тим, що враховує участь багатьох зацікавлених верств громадянського суспільства не тільки у формуванні майбутньої картинки, але й в активних діях з реалізації ними ж передвіщених змін. Форсайт більшою мірою, ніж прогнозування, визнає схоластику у розвитку суспільства і, як наслідок, не орієнтований на однозначний розрахунок майбутнього, а передбачає його ймовірно, сценарно, варіабельно, що отримало назву «зондування» майбутнього. Форсайт більшою мірою, ніж прогнозування, спирається на експертні судження й оцінки, а не тільки на розрахунки фахівців, причому співтовариства експертів в даному випадку принципово ширші за те, що у прогнозуванні називається «групами фахівців». Дана особливість форсайту отримала назву «широкий формат участі». Якщо прогнозування – завершений

акт, то форсайт принципово «процесуальний», це передусім процес, і цінність має не тільки продукт (документ), але й сама система взаємодії експертних співтовариств, що беруть участь у процесі. На відміну від прогнозу, форсайт має принципово вищий рівень відкритості, він іманентно фокусується на взаємодії, спілкуванні, максимальному поширенні ідей в соціальному середовищі. Крім того, форсайт поєднує розрахунок ймовірного майбутнього з активним впливом на нього. Із цієї точки зору прогнозування оперує майбутнім самим по собі, безвідносно до діяльності людей, тобто як чимось об'єктивним, Форсайт же розглядає майбутнє в системі людської діяльності, спрямованої на його формування. Він вартий витрачених зусиль, тільки якщо супроводжується подальшими діями відповідно до отриманих результатів стратегічного передбачення [13].

Таким чином, основною відмінністю форсайту від прогнозування та передбачення є процесуальність, більш широкий формат участі соціальних груп, більша відкритість та ймовірність впливу учасників на варіанти майбутнього.

Форсайт виходить із варіантів можливого майбутнього, які можуть наступити за виконання певних умов: правильного визначення сценаріїв розвитку, досягнення консенсусу щодо вибору того чи іншого бажаного сценарію, вжитих заходів із його реалізації. Існує безліч методів прогнозування, однак у програмах форсайту найбільш інтенсивно використовуються лише 10-15 із них. Наприклад, в Японії в основу програм форсайту покладено метод Дельфі, за допомогою якого кожні п'ять років розробляється технологічний прогноз на найближчі 30 років. У Великобританії та Німеччині використовується широкий спектр методів, які застосовуються в різних комбінаціях. У США та Франції накопичено значний досвід розробки переліків критичних технологій. Серед найбільш продуктивно використовуваних методів – Дельфі, критичні технології, розробка сценаріїв, технологічна дорожня карта і формування експертних панелей [11].

Розрізняють три етапи розвитку форсайту, еволюцію яких наведено у табл. 1.

У даний час не тільки розвинені, але й країни, що розвиваються, та держави з перехідною економікою взяли на озброєння дану методику. Перейшовши зі сфери технологічних прогнозів, форсайт

став концентруватися на нерозв'язних для країни питаннях. Технологічний прогноз прив'язувався до вирішення таких проблем, як бідність, голод, безпека. На останньому етапі – етапі соціально-економічного форсайту, він усе більше є технологією переговорів для еліт, способом досягнення в суспільстві консенсусу щодо майбутнього. Сьогодні форсайт використовується як системний інструмент впливу на формування майбутнього, що дозволяє враховувати можливі зміни у всіх сферах суспільної діяльності: у науці і технологіях, економіці, соціальних, суспільних відносинах, культурі [12; 13].

Таблиця 1

Етапи еволюції форсайту

Період етапу	Назва етапу	Сфера застосування	Країни,що зостосовують
I етап - 1960-1980 рр.	Технологічний	Технологічні та оборонні дослідження, внутрішньофірмові проекти, інноваційна політика	США (корпорація RAND), Японія
II етап - 1980- 2000 рр.	Ринково орієнтований	Оцінка культурних та соціальних наслідків впровадження технологій	США, Великобританія, Німеччина, Японія, Австралія,Нова Зеландія, Фінляндія, Нідерланди
III етап - 2000 р. - нинішній час	Соціально-економічний	Охорона здоров'я, освіта, якіть життя, національна безпека, екологія, міжнародна політика, торгівля й економіка	Понад 30 країн, у т.ч. ті, що розвиваються

Джерело: *складено автором за [12;13].*

На практиці існують різні види форсайту. Дослідники виділяють національний, регіональний і корпоративний. У Західній Європі поширено форсайт на національному та регіональному рівнях, у США – більше на рівні корпорацій. На міжнародному рівні активними пропагандистами даного інструменту передбачення є ЮНІДО та Європейський Союз, який рекомендував у Лісабонській стратегії в 2000 р. ширше використовувати інноваційний інструмент форсайт для визначення перспектив розвитку науково-технічної сфери.

Процес форсайту складається з трьох фаз: раннього розпізнавання та аналізу інформації; продукування форсайт-знання; розробки варіантів майбутнього і політики. Дані фази також прийнято розглядати як фази введення, форсайту і виводу.

Перша фаза процесу, введення, складається з етапів збору, зіставлення та узагальнення наявної інформації. Концептуальною ідеєю даної фази є створення систематизованого та структурованого процесу, що виявляє розриви у трендах, які вважалися до цього стабільними і незмінними. Дані розриви виникають у формі слабких сигналів, які вказують на зміни задовго до того, як вони стануть загальним знанням і потраплять до сфери уваги політиків. Джерелами інформації можуть служити думка експертів, публікації університетів, інформація бізнес-мереж, особистих каналів, клієнтів, постачальників, літературні джерела, публікації уряду, інші форсайт-звіти і дослідження. При цьому, може застосовуватися безліч технологій і процесів: сканування горизонту, мозковий штурм, абстрагування або просто опитування. Усебічне сканування горизонту засновано на припущенні, що триваюче накопичення інформації дозволяє спостерігачеві витягти більше неявних фактів. Очікується, що сканування горизонту забезпечить розуміння того, що відбувається в зовнішньому середовищі, і виявить процеси, що викликають і підтримують зміни, визначить відносини між процесами, виявить основних акторів та їх цілі, очікувані зміни і необхідні можливості та ресурси. Метою даної фази є уникнення стратегічної несподіванки, що дасть достатньо часу для прийняття контрзаходів проти виникаючих загроз [9; 14].

Друга фаза форсайту – процес, або безпосередньо форсайт, полягає в оцінці та розумінні наслідків даної інформації для майбутнього конкретної організації. Дана фаза повинна відповісти на запитання: що це означає для нашої організації; які її наслідки для нас; що можна зробити сьогодні? Проблеми, важливість яких може підвищитися в майбутньому, ретельно відбираються і вивчаються. Іхній вибір заснований на таких критеріях: високий потенціал впливу на суспільство та економіку, обумовленість новими технологіями або приналежність до сфер із комплексними та стрімкими змінами або з високою невизначеністю майбутніх подій. Іншим критерієм відбору є політична підтримка уряду та інших важливих груп учасників, яка гарантує, що нове розуміння пізніше приведе до політичних рішень.

Третя фаза полягає в розробці варіантів політичних рішень. У даний час майбутнього не існує, тому досліджуються безліч потенційних його варіантів, виходячи з переконання, що за умови підвищеної невизначеності кращими з дій є цілеспрямоване очікування й уявлення альтернативних сценаріїв. Сценарії можуть варіюватись між імовірним, можливим, правдоподібним і кращим майбутнім. Переважне майбутнє розглядається з точки зору розробки сценаріїв, які досліджують аспекти бажаної політики. Досягнення широкого консенсусу щодо переважного майбутнього є важкодосяжним у державній політиці, оскільки дискусії між безліччю зацікавлених груп, що представляють різні інтереси й цінності, майже неминуче призводять до суперечливих рекомендацій. Отже, розробку таких сценаріїв слід розглядати як відкриту

дискусію, яка сприяє взаємодії і комунікації учасників, що врешті-решт приведе до взаємного розуміння бачення кожним пріоритетного майбутнього [9; 14; 15].

На основі описаного процесу можна дійти висновку, що стратегічний форсайт може сприяти стратегічному державному управлінню двома шляхами. По-перше, він забезпечує уряд інформацією, надаючи більш систематизоване знання про потенційно значущі тренди і події в політичному, економічному, соціальному або технологічному середовищі. Фокус на зборі, документуванні та наданні інформації підкреслює важливість розробки «конкретних інформаційних продуктів», таких як звіти, аналітичні записки або сценарії. Однак такий традиційний підхід критикують за зайву статичність і недостатню орієнтованість форсайту на майбутнє. У підсумку, сьогодні увага змістилася на другу функцію, що концептуалізує форсайт як рушійну силу процесів взаємного соціального навчання політиків та стимулює виникнення спільного бачення. Дане трактування зачіпає ресурси всіх трьох фаз і розглядає форсайт як процес, що поліпшує здатність урядів стратегічно мислити і приймати рішення, оскільки він сприяє навчанню, створює зв'язки, мережі і потоки знань між людьми та організаціями, генерує знання, ідеї та бачення.

Отже, форсайт покращує стратегічне управління не тільки за допомогою конкретних продуктів, але і за рахунок участі стейкхолдерів у процесі форсайту. Це допомагає політикам приймати обгрунтовані рішення і покращувати політичне реагування на них. Форсайт може направити увагу політиків на виникаючі ризики і можливості, а також виявити небажані наслідки. Це стає особливо важливим у міру ускладнення ризиків, з якими стикається суспільство.

Уряди багатьох розвинених країн активно використовують форсайт у політичному процесі та стратегічному плануванні. В одних державах він застосовується переважно у сфері оборони, прогнозування розвитку технологій і виявлення нових ризиків. В інших вийшов за дані рамки, поширився на всі сфери суспільного життя і проник у процес прийняття стратегічних рішень. Такими країнами є Великобританія і Фінляндія.

У Великобританії коріння форсайт-програми йдуть у 1960-ті рр., коли фокус на науці і технологіях поставив на порядок денний проблему інновацій. Виникнення інформаційних технологій і необхідність збільшення інвестицій у НДДКР змусило політиків робити вибір між конкуруючими продуктами і встановлювати вірні пріоритети у світлі економічних потреб країни. У 1994 р. створено Форсайт-програму Великобританії. У 2002 р. сфера вивчення її вийшла за рамки науки і технологій, почали розглядатися проекти, в яких технології тягнуть за собою можливості розв'язання соціальних, екологічних та інших проблем. У 2004 р. почав працювати Центр сканування горизонту Великобританії, метою якого було «зробити прямий внесок у встановлення пріоритетів уряду і формування стратегії, покращуючи здатність уряду відповідати на міждисциплінарні та міжвідомчі виклики» [16, с. 15]. Нині безліч департаментів мають свої форсайт-програми, а деякі включили сканування горизонту – Міністерство оборони, Департамент екології, продовольства і сільських справ, Департамент здоров'я, Національна служба охорони здоров'я та Департамент бізнесу, підприємництва та регуляторних реформ. Вимогою уряду є використання сканування горизонтів усіма департаментами.

Національна форсайт- програма Великобританії складається з трьох окремих програм, або елементів: сканування горизонтів, проектів майбутнього і громадських програм.

Перша Форсайт-програма у Великобританії – це два додаткові проекти сканування горизонту - «Дельта кан» та «Сигма скан», що забезпечують міжсекторну інформаційну підтримку для всієї форсайт-діяльності уряду країни. Фокус постійного сканування спрямований на 50 років уперед для виявлення неясностей і протиріч. «Дельта скан», що включає 250 експертів із науки і технологій, дає огляд майбутніх проблем у даній сфері. «Сигма скан» є синтезом усіх джерел сканування горизонту і може вважатися «скануванням сканів» та розглядає питання, що стосуються державного планування. Результатом роботи обох сканів є конкретні продукти – проблемні звіти, що коротко характеризують виявлені тренди і можливості їх розгортання в майбутньому. У звітах дається опис проблеми, досліджуються можливі наслідки, виявляються ранні індикатори, рушійні сили і гальмуючі чинники, визначаються паралелі з попередніми подіями, передбачаються майбутні можливі зв'язки. Далі звіт маркується даними, що представляють індикативну інформацію про можливі ймовірності, вплив, поширення, труднощі і час розвитку кожної проблеми. Звіту присвоюють класифікацію – слабкий сигнал, прогноз, ключовий рушійний фактор, сценарій або малоймовірна подія, що має величезні наслідки. Дане маркування необхідне для визначення типу критичного мислення, вживаному при читанні звіту. Дані звіти є результатом першої фази форсайт-процесу і являють собою введення інформації для більш глибокого процесу розробки сценаріїв потенційного майбутнього.

Другий елемент Національної форсайт-програми – постійно діюча програма трьох або чотирьох проектів майбутнього для високоякісних оглядів даної проблеми для створення бачення того, як Великобританія може впоратися з викликами майбутнього, зумовленими досліджуваною проблемою. Кожен проект триває від 18 до 24 місяців, але має більш довгостроковий вплив, підвищуючи обізнаність, пропонуючи політичні рекомендації і встановлюючи зв'язки між професіоналами всередині і за межами уряду, що може перетворити рекомендації на політичні рішення. За кожною темою прогноз розробляється на 10 років у сферах, де майбутній напрям змін є стрімким, поточні тенденції неоднозначні або різні тренди

сходяться. Вибір проекту здійснюється на базі широкого консультативного процесу. Форсайт-команда розміщує на сайті короткий список тем для коментарів і консультацій учених, державних департаментів і корпорацій. З іншого боку, проект потребує вручання міністра для забезпечення політичної згоди високого рівня і починається тільки за гарантії підтримки від усіх зацікавлених груп.

Третьою складовою Форсайт- програми є широка публічна програма, що поєднує мережі футурологів і практиків у політичному, приватному, академічному та інших секторах. Створено мережу аналітиків майбутнього – форум, де можна зустрічатися, цікавитися скануванням горизонту й аналізом сценаріїв майбутнього для обміну новими ідеями, інноваційним мисленням і практичними методиками. Доповідачі з різних професійних співтовариств роблять презентації, ведуть майстер-класи та тренінги або представляють аналіз кейсів із метою стимулювання обговорення, освіти учасників із використанням ф'ючерсних методик [17].

Таким чином, форсайт у Великобританії вийшов за межі науки і технології і в даний час забезпечує уряд інформацією у всіх стратегічних питаннях політики.

Форсайт-система Фінляндії складається з таких елементів:

форсайт-звіт уряду;

державна форсайт-мережа;

парламентський Комітет Фінляндії з майбутнього;

форсайт-консорціум із праці, компетенції і потреб освіти;

форсайт-мережа SITRA;

фінське співтовариство майбутнього.

Стратегічна форсайт-система Фінляндії складається з трьох основних групп функцій: парламенту, уряду і співтовариства футурологів за межами уряду. Серцевиною системи є урядова програма в поєднанні з державним форсайт-звітом, що пов'язує роботу парламенту й уряду.

Початок роботи кожного нового уряду Фінляндії супроводжується написанням програми строком на 4 роки – на весь період правління. Даний політичний документ визначає бачення і цілі, а також план дій, якому офіційно повинні слідувати всі партії і члени уряду. В останній Програмі уряду було названо тему Державного форсайт-звіту – документа, що аналізує аспекти розвитку на 20-30 років вперед і визначає як бачення уряду, так і загальний його курс. Для підготовки звіту створюється координаційна група, куди запрошується група міністрів. Документ складається на основі базових звітів, підготовлених державними дослідними інститутами та аналітичними центрами – Державним інститутом економічних досліджень, Національним інститутом здоров'я і добробуту, Технічним дослідним центром Фінляндії, Центром сільського господарства і продовольства, Центром статистики Фінляндії. Кожен наступний Державний форсайт-звіт складається на нову тему, для підготовки його Кабінет Міністрів запрошує представників дослідних інститутів і департаментів міністерств. Підготовча команда збирається відповідно до теми звіту.

Офіційна роль форсайт-звіту у фінській політичній системі – служити довгостроковим далекоглядним документом уряду, який передається до парламенту для обговорення. Після складання звіту та передачі його до парламенту, Кабінет Міністрів спільно із Комітетом із майбутнього фінського парламенту починають серію регіональних цивільних семінарів і навчальних секцій по всій країні, де подаються результати звіту та обирається думка громадян. Після цього звіт разом із думкою громадськості передається на обговорення в парламентські комітети. Відповідальним за збір парламентської думки щодо звіту є Комітет із майбутнього.

Впровадження Державного форсайта займає набагато більше часу, ніж термін повноважень уряду, що означає закладання фундаменту для роботи наступного уряду. Крім державного форсайт-звіту, державна форсайт-мережа готує довгостроковий звіт Фінляндії з навколишнього середовища. Третім типом звітів, орієнтованих на майбутнє, який складають в рамках уряду, є огляди майбутнього міністерств, які готуються кожним із 12 міністерств Фінляндії за один рік до наступних парламентських виборів. Звіти являють собою огляди виникаючих проблем і можливих рішень у рамках сфери діяльності міністерства в найближчому майбутньому. Щорічні звіти, орієнтовані на майбутнє, публікуються також Міністерством фінансів та економічною радою.

Великим форсайт-процесом, що координує Кабінет Міністрів Фінляндії, є державна форсайт-мережа. Членами її є 28 осіб – по 2 міністри з кожного міністерства і 4 додаткові секретарі. Кожен міністр очолює мережу протягом двох років. Метою є обмін отриманим форсайт-знанням та обговорення суттєвих проблем. У сферу обов'язків державної форсайт-мережі входить: обговорення факторів змін, трендів розвитку і слабких сигналів; аналіз прогнозних даних і виявлення можливих збігів, відхилень і «сліпих плям»; висунення ініціатив із кооперації між адміністративними секторами; поліпшення ефективності прогнозних даних у процесі прийняття політичних рішень.

Даний комітет заснований у 1993 р. як тимчасовий, а з 2000 р. працює на постійній основі. На відміну від інших 16 парламентських комітетів, Комітет із майбутнього не володіє законодавчою ініціативою і не має права накладати обмежувальні резолюції на законодавчі пропозиції уряду. У його повноваження входить ініціювання вивчення багатьох тем майбутнього, їх обговорення на парламентський сесіях, організація семінарів для парламентарів, активна співпраця зі ЗМІ. Замовляючи звіти у незалежних дослідницьких центрах, члени комітету беруть участь у роботі груп

кожного форсайт-проекту, іноді їх участь розширюється до написання окремих глав звітів. Таким чином, забезпечується неупередженість та відсутність політичного впливу, оскільки при обговоренні тем Комітет із майбутнього використовує наукові, а не політичні аргументи. Наявність такого парламентського комітету з повноваження форсайт-досліджень – унікальна у світі. Деякі країни намагалися впровадити фінську практику, однак безуспішно.

Фінський інноваційний фонд SITRA засновано спільно із банком Фінляндії у 1967 р. Він є незалежним громадським фондом під контролем парламенту. Основна мета SITRA як незалежного фонду – сприяти розвитку інноваційної системи та національної конкурентоспроможності. Робота його в сфері майбутнього полягає у такому: процес форсайту (спільно з національною форсайт-мережею); стратегічний процес; програми розвитку і тренінги для політиків вищого рівня; розробка стратегій; стратегічні дослідження; робота в галузі інформаційного суспільства. Сайт foresight.fi із 2008 р. акумулює інформацію з проблем майбутнього як із-за кордону, так і всередині Фінляндії. Фінське суспільство майбутнього представлено різними соціальними мережами, об'єднуючими зацікавлених осіб, університети, компанії. Найбільша і найбільш організована мережа – Фінське співтовариство досліджень майбутнього, засноване в 1980 р. за рекомендацією Центрального правління дослідних рад. Засновниками мережі були 14 закладів вищої освіти, відтоді до мережі вступили ще 14 організацій і 700 чоловік. Ще одне велике співтовариство функціонує в рамках Фінської академії майбутнього – національної освітньої і дослідної мережі з питань дослідження майбутнього для університетів. Академія включає 9 університетів-членів, що розробляють освітні модулі з вивчення майбутнього. Дана мережа координується Центром вивчення майбутнього в Школі економіки університету м. Турку (Finland Futures Research Centre-FFRC), де діють національна магістерська програма і школа післядипломної освіти з вивчення майбутнього. FFRC – найбільший центр освіти і вивчення майбутнього в північних країнах і один з найбільших у світі. Заснований у 1992 р. як незалежно фінансований центр з мінімальною часткою державного дотування. Джерелами проектного фінансування центру є національні фонди розвитку та Європейський союз [18].

Таким чином, форсайт-система Фінляндії існує понад двадцять років і діє на всіх рівнях суспільства, охоплюючи сфери вищої політики (уряд, парламент) та освіти (FFRC), представників громадянського суспільства та незалежні дослідні центри (незалежне форсайт-співтовариство). Система, довівши свою необхідність та ефективність, постійно розвивається, включаючи все нових членів і розширюючи спектр досліджень.

Виходячи з аналізу зарубіжного досвіду, використання практики стратегічного передбачення й управління на основі запобігання уявляється доцільним і в Україні. Потенціал застосування форсайту в стратегічному плануванні розвитку України досить високий. По-перше, є інфраструктура наукових центрів та інститутів в рамках НАН України і безліч незалежних аналітичних центрів. По-друге, широке публічне обговорення сценаріїв бажаного майбутнього сприятиме активізації інститутів громадянського суспільства, залучаючи їх у процес спільного формування стратегії майбутнього розвитку держави. По-третє, наявність зарубіжного досвіду та методологічної бази значно полегшує процес впровадження і застосування даної практики. Однак існують і перешкоди. На даний момент процес формування національних стратегій розвитку досить закритий і непрозорий для суспільства. Механізми участі громадянського суспільства перебувають у стадії початкового формування, а політичний діалог можна охарактеризувати як слабкий і нерозвинений. Як вже згадувалося, витрати на форсайт-проекти виправдані лише в тому випадку, якщо кінцевим результатом їх здійснення буде прийняття політичних рішень з урахуванням результатів і рекомендацій, отриманих в ході процесу стратегічного передбачення і сценаріювання майбутнього. Отже, ключовим фактором успішності впровадження та застосування практики форсайту у процеси стратегічного планування є політична воля і зацікавленість українського уряду.

Висновки з даного дослідження. Викладене дозволяє дійти таких висновків. По-перше, в умовах ускладнення і посилення невизначеності зовнішнього середовища підвищується актуальність попереджувального підходу державного управління, заснованого на стратегічному передбаченні та проактивному формуванні й управлінні майбутнім.

По-друге, досвід зарубіжних країн доводить позитивний вплив форсайту на підвищення інформованості та ефективності прийняття стратегічних політичних рішень у різних сферах суспільного життя, формування спільного бачення майбутнього різними зацікавленими групами, а також посилення діалогу та залученості громадянського суспільства до процесу формування бажаного майбутнього.

По-третє, потенціал застосування форсайту в Україні досить високий, враховуючи наявність кваліфікованих кадрів та інфраструктури дослідних інститутів й аналітичних центрів. Перешкодою його впровадження може стати відсутність політичної волі уряду та нерозвиненість громадянського суспільства в Україні.

Література

1. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки : моногр. / В.П. Горбулін, А.Б. Качинський. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.

2. Семенченко А.І. Методологія стратегічного планування у сфері державного управління забезпеченням національної безпеки України: монографія / А.І. Семенченко. – К. : Вид-во НАДУ, 2008. – 428 с.

3. Богданович В.Ю. Спосіб формалізації стратегічного планування у сфері державного управління забезпеченням національної безпеки держави / В.Ю. Богданович, А.І. Семенченко // Економіка України. – 2007. – № 2. – С.13-26.

4.Берданова О. Стратегічне планування місцевого розвитку: практич. посіб. / Берданова О., Вакуленко В.; швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К. : ТОВ «София-А». – 2012. – 88 с.

5. Васейчук Л. Регіональні особливості стратегічного планування в Україні / Л. Васейчук // Ефективність державного управління : зб. наук. пр. Львівського регіонального ін-ту держ. управління Національної академії державного управління при Президентові України / За заг. ред. чл.-кор. НАН України В.С. Загорського, доц. А.В. Ліпенцева. – Львів: ЛРІДУ НАДУ. – 2012. – Вип. 31. – 506 с.

6. Дикий О. Основні пріоритети та механізм стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів [Електронний ресурс] / О.В.Дикий // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» . – 2013. – № 4. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=334 >. – 11.05.2013.

7. Осипов В. Стратегічне планування як ефективний інструмент управління регіональним розвитком / В.М. Осипов, І.Д. Півоварчук, І.Л. Парасюк // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2011. – №1. – С. 89-100.

8. Leigh A. Thinking Ahead: Strategic Foresight and Government / Andrew Leigh // Australian Journal of Public Administration. – 2003. – Vol. 62. – № 2. – P. 3-10.

9. Horton A.A Simple guide to successful foresight / A. Horton// Foresight. – 1999. – № 1(1). – P. 5-9.

10. A Practical Guide to Regional Foresight European Communities. – European Commission Joint Research Centre. Institute for Prospective Technological Studies (IPTS). – Seville : Edificio Expo-WTCS, 2001. – 121 p.

11. Соколов А. Форсайт: взгляд в будущее / А. Соколов // Форсайт. – 2007. – № 1. – С.52-59.

12. Третьяк В. Форсайт как технология предвидения / Владимир Третьяк // Экономические стратегии. – 2009. – № 8. – С. 52-59.

13. Крымова Э. Форсайт как политическая коммуникативная технология / Э.И. Крымова // Известия Алтайского государственного университета. – 2009. – № 4 (64). – С. 297-300.

14. Voros J. A generic foresight process framework / J. Voros // Foresight. – 2003. – № 5 (3). – P. 10-21.

15. Hideg E. Theory and practice in the field of foresight / E. Hideg // Foresight. – 2007. – № 9 (6). – P. 36-46.

16. United Kingdom HM Treasury, Science and Innovation Investment Framework 2004-2014. – [Електронний ресурс]. – London, 2004. – 18 p. – Режим доступу: http://www.hm-treasury.gov.uk/d/spend04_sciencedoc_1_090704.pdf>.

17. Habegger B. Strategic foresight in public policy: reviewing the experiences of the UK, Singapore and the Netherlands / Beat Habegger // Futures. – 2010. – № 42. – P. 49-58.

18. Cuosa T. Practicing strategic foresight in government. The cases of Finland, Singapore and European Union / Tuomo Cuosa. – Singapore: S.Rajaratnam Studies, 2011. – 116 p.

УДК 330.3 (477)

Міщук О.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, фінансів, обліку і аудиту
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТИТУТ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Формування інноваційної економіки потребує створення ефективної інноваційної інфраструктури, удосконалення державного регулювання й економічного стимулювання суб'єктів господарювання у сфері трансферу технологій. Створення відповідного середовища для інноваційного розвитку можливо за умови своєчасного встановлення напрямів найбільш інтенсивного розвитку науки, техніки, технологій, оцінки потреби тих чи інших напрямів науки, техніки, технологій для вирішення актуальних проблем економічного зростання; визначення напрямів, які потребують значних капітальних затрат, оскільки стійке покращення економічної кон'юнктури неможливе без підвищення норми вкладень в основний капітал та нематеріальні активи, використання державно-

приватного партнерства (далі – ДПП) як раціональної форми залучення приватного капіталу для реалізації державної політики в галузі інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна увага проблемі державно-приватного партнерства приділена у працях зарубіжних вчених Бруссера П., Варнавського В., Вейса Б., Хлунова А. та ін. [1; 2; 3; 7; 11]. На жаль, у працях вітчизняних науковців ця проблема досить фрагментарно висвітлювалася, особливо в частині формування інституту державно-приватного партнерства та його ролі у фінансовому забезпеченні інноваційного розвитку. Вищезазначене зумовило вибір напряму дослідження та визначило його актуальність.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні сутності партнерства держави і приватного капіталу як інституту фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Програмі економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» зазначено, що необхідність спрямування вітчизняного науково-технічного потенціалу на забезпечення потреб інноваційного розвитку економіки України й організацію виробництва високотехнологічної продукції можливо реалізувати шляхом запровадження державно - приватного партнерства у науково-технічній та інноваційній сферах та через розробку й впровадження інструментів державної підтримки інноваційної діяльності [8].

Партнерство – постійний процес співробітництва, в якому обидві сторони окреслюють свої проблеми і ведуть переговори про вирішення спільних питань. Ключовими елементами, які забезпечують успіх партнерства, є: взаємні інтереси; визначення прав і обов'язків кожної сторони; оцінка виконання проекту; розробка реалістичного плану і його виконання [7, с. 4].

Партнерство держави і приватного капіталу за своєю суттю є розвитком традиційних механізмів взаємодії уряду і приватного сектору з метою розробки, планування, фінансування, будівництва і експлуатації об'єктів інфраструктури. Це довгострокове партнерство з метою залучення додаткових джерел фінансування, не орієнтоване на короткострокову участь приватного капіталу.

Українське законодавство містить широкий перелік сфер застосування ДПП, зокрема пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, виробництво, транспортування і постачання тепла та електроенергії, розподіл і постачання природного газу, будівництво та експлуатація об'єктів транспортної інфраструктури, машинобудування, збір, очищення та розподілення води, охорона здоров'я, туризм, оброблення відходів, управління нерухомістю тощо [12].

Прикладом ефективності реалізації проектів за участі держави і приватного капіталу є економічно розвинені країни світу, зокрема США, Німеччина, Велика Британія, Канада та інші. Держава в таких країнах гарантує високий рівень соціального захисту, медичного обслуговування, освіти. За кількістю успішно реалізованих проектів станом лідируючі позиції мають сфери: охорони здоров'я, освіти, будівництво доріг, інноваційні технології [1, с. 31]. Всі реалізовані проекти забезпечують пріоритети економічної політики держав, адже розвиток сфер, в яких здійснюються проекти, дозволяє зробити відповідний внесок у економічне зростання та забезпечення добробуту населення. І неважливо, що в інноваційній сфері участь держави і приватного капіталу найменша, адже ці країни фінансують і стимулюють інноваційний процес за рахунок ефективної державної політики та підтримки інноваційної діяльності.

Партнерство держави і приватного капіталу повинно сприяти поліпшенню умов для інновацій, що є безперервним процесом, який потребує відповідної політики в таких сферах, як макроекономічне регулювання, корпоративне управління, антимонопольне законодавство, ринок праці, фінансово-кредитна система. Вдосконалення цих сфер можливе через їх «про-інноваційність» (вплив на формування наукомісткого сектору економіки та інноваційний бізнес в цілому) та введення додаткових стимулів у податковий кодекс. Кожен із секторів партнерства може забезпечити певні результати на шляху економічного розвитку країни [5].

Партнерство держави і приватного капіталу може реалізовуватися у різноманітних формах, найбільш поширені – контракти на обслуговування, будівельно-експлуатаційні підряди, концесії.

Нерозвиненість інституту партнерства держави і приватного капіталу вимагає невідкладних дій щодо налагодження партнерських стосунків і забезпечення інноваційного розвитку, а саме: формування нормативно-правового забезпечення партнерства держави і приватного капіталу; розробка інструментів і механізмів партнерства; підготовка та тренінг управлінського персоналу в сфері партнерства.

Державно-приватне партнерство у світовій практиці трактується у двох аспектах: по-перше, як система відносин держави й бізнесу, що широко використовується як інструмент економічного й соціального розвитку на міжнародних, національних, регіональних, місцевих рівнях; по-друге, як конкретні проекти, реалізовані спільно державними органами й приватними компаніями на базі об'єктів державної й муніципальної власності [3, с. 12].

Державно-приватне партнерство – це взаємодія центральних чи місцевих органів влади та приватного сектора, заснована на довгостроковій угоді щодо постачання послуг, які традиційно надавались державними /комунальними підприємствами. У деяких типах ДПП вартість використання

послуги покриваються виключно за рахунок користувачів послуги (наприклад, плата за користування послугою), а у деяких типах вартість послуги покриваються повністю або частково за рахунок бюджету (державного або місцевого) [4].

На думку В. Варнавського, державно-приватне партнерство являє собою юридично оформлену (як правило, на фіксований строк) систему відносин, яка передбачає співфінансування та розподіл ризиків між державою і громадянами й юридичними особами, предметом якої є об'єкти державної (або муніципальної) власності, а також послуги, які надаються державними чи муніципальними органами, організаціями, установами та підприємствами [2, с. 46].

Вищезазначені підходи до визначення сутності державно-приватного партнерства дозволяють нам *державно-приватне партнерство в інноваційній сфері* трактувати як сукупність організаційно-правових та соціально-економічних відносин і дій держави та приватного капіталу, спрямованих на побудову інноваційної економіки в країні. Держава створює правила та умови для всіх учасників партнерства, здійснює підготовку відповідних кадрів, забезпечує необхідну базу даних за розробленими технологіями та доступність їх комерційним підприємствам; наука – пропонує нові ідеї і їх розробки; бізнес – фінансує наукові задуми та ідеї. Основні ознаки такого партнерства це: воно представлене державним і приватним сектором; взаємовідносини фіксуються офіційними документами (договори, контракти); учасники мають спільні цілі і чіткі взаємовигідні інтереси, об'єднують свої зусилля для досягнення мети, розподіляють між собою витрати і ризики, а також беруть участь у використанні отриманих результатів [11, с. 10].

Активну участь у реалізації програми розвитку державно-приватного партнерства (Public Private Partnership Development Program (P3DP))в Україні здійснює Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). Метою програми є розширення використання державно-приватних партнерств задля удосконалення інфраструктури та громадських послуг як у містах, так і в сільській місцевості.

Основна діяльність програми розвитку державно-приватного партнерства почалася у 2011 році й передбачає реалізацію чотирьох завдань:

***Завдання 1**:* Вдосконалення законодавства.

***Завдання 2**:* Створення органу (органів) ДПП.

***Завдання 3**:* Навчання та інформування.

***Завдання 4**:* Впровадження пілотних проектів

Розглянемо основні завдання. Так, законодавчу базу розвитку ДПП становлять: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, законодавчі акти України, серед яких:

- Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI (зі змінами)
- Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. № 1039-XIV (зі змінами);
- Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 р., який діє у редакції від 08.07.2011 р.;
- Закон України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.1999 р., який діє у редакції від 15.01.2009 р. № 891-VI;
- Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. № 2624-VI [12].

Нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є складною та багаторівневою, що створює ризики для активізації інвестиційної діяльності. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реальних проектів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів [12]

Щодо створенням органу (органів) ДПП та навчання й інформування варто зазначити, в Україні створено установу «Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства», мета якої – сприяння розвитку публічно-приватного партнерства для реалізації суспільно значущих інфраструктурних проектів; активізації науково-технічного потенціалу та інноваційних технологій для модернізації систем життєзабезпечення; сприяння підвищенню інвестиційної привабливості української економіки та її регіонів. Також потребує розширення повноважень Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства. На нашу думку цього недостатньо.

З метою посилення державної підтримки інноваційної діяльності і для надання фінансової допомоги при розробці та освоєнні принципово нових видів продукції, високих технологій в Україні, закріплення партнерських відносин «держава-бізнес» можна створити *Інноваційний фонд*, використавши досвід Білоруського інноваційного фонду. Перший напрям діяльності фонду полягає в тому, що підприємство будь-якої організаційно-правової форми у разі виконання ним проекту, пов'язаного з освоєнням і організацією серійного виробництва нової продукції, може розраховувати на фінансування з даного фонду. Другим напрямом його діяльності є промислове освоєння НДДКР, винаходи, створення або сприяння створенню нових і високотехнологічних виробництв, виставкове, інформаційне та маркетингове забезпечення інноваційної діяльності [10, с. 59].

Як альтернативу Інноваційному фонду для запуску механізму реалізації державних цільових науково-технічних програм, концентрації пропозицій щодо їх характеру та змісту, оперативного контролю за їх виконанням, можна створити, на паритетних засадах, постійно функціонуючий *Національний Комітет координації та підтримки інноваційного розвитку (НККПІР)* із представників влади, науки, великого бізнесу, в повноваження якого входило б, насамперед, прогнозування потреб народного господарства, окремих його галузей з позицій забезпечення технологічних переваг їх конкурентного розвитку, відбір на конкурсній основі найважливіших інноваційних проектів.

З метою формування дієвих механізмів фінансової підтримки інноваційної діяльності, нововведень у промисловості та забезпечення економічного зростання в Україні доцільно було б в рамках державної фінансової системи створити окремий структурний елемент – *Інноваційний банк*. Це сприяло б збільшенню сукупного обороту фінансування інноваційних проектів. На початковому етапі діяльності держава повинна володіти контрольним пакетом акцій цього банку. Іншими національними співзасновниками банку будуть великі підприємства та будь-які інші зацікавлені платоспроможні суб'єкти господарювання, згодом можуть залучатися й нерезиденти країни.

Відсутність єдиного інформаційного центру, який би накопичував дані про дослідження, що здійснюються, їх завершеність, а також комерціалізацію негативно позначається на формуванні попиту на інноваційну продукцію. Створення такої системи або навіть *Інформаційного центру* було б доречним, скажімо, при Інноваційному фонді, оскільки специфічне інформаційне середовище в інноваційній сфері сприятиме ефективній взаємодії та співпраці.

З метою захисту від ризику та гарантування повернення приватного капіталу інвестору в разі настання ризикової події, доцільним є функціонування такого інституту як Державна страхова компанія (по страхуванню інвестицій в інновації). Ця компанія повинна тісно співпрацювати з усіма інституційними структурами, в першу чергу, з Інноваційним банком та Інноваційним фондом. Також доцільно створювати механізми венчурного фінансування ризикових інноваційних проектів через формування фондів венчурного капіталу.

Необхідно в рамках інститутів ДПП підвищувати мотивацію державних службовців [6] (з використанням матеріальних і нематеріальних стимулів) до підготовки і реалізації проектів ДПП, що передбачає преміювання, додаткове навчання, кар'єрне зростання – як стимул за сприяння активному розвитку ДПП; а також низку санкцій за недостатньо активну діяльність щодо анонсування, укладання, неякісну реалізацію та порушення умов договорів ДПП.

У програмі розвитку державно-приватного партнерства одним із завдань визначено впровадження пілотних проектів [9]. Так, за даними Світового банку щодо проектів ДПП в сфері інфраструктури [13], в Україні протягом 1992-2011 років було реалізовано 25 проектів, в які інвестовано 12 млн. дол. США, з них близько 11,5 млн. дол. США – у сфері телекомунікацій [12].

Згідно методології Світового банку, до складу проектів ДПП, включено проекти, що реалізуються на основі договорів управління, оренди, концесії, продажу активів. Якщо участь приватного партнера у його реалізації становить не менше 25 %, а проект продажу активів – якщо хоча б 5 % акцій належать приватним власникам, то проект вважається ДПП. Такий підхід до розуміння ДПП не відповідає вимогам українського законодавства, згідно якого, зокрема, об'єкти ДПП не можуть бути приватизовані протягом усього строку дії угоди, об'єктами ДПП не можуть бути об'єкти, щодо яких прийнято рішення про приватизацію. Наведені дані моніторингу Світового банку не можна вважати ілюстрацією реального стану розвитку ДПП в Україні. Між тим, офіційна систематизована інформація щодо ДПП в Україні відсутня. Варто зазначити, що практичне застосування ДПП не набуло достатнього розвитку в Україні, прикладів успішних інвестиційних проектів на принципах ДПП досі немає [12].

Висновки з даного дослідження. З метою активного використання форм і інструментів державно-приватного партнерства у фінансовому забезпеченні інноваційного розвитку економіки необхідно удосконалити концесійне законодавство та нормативно-правову базу регулювання відносин в рамках ДПП, сприяти уникненню бюджетних обмежень у фінансових схемах ДПП, створити або наділити повноваженнями орган, який би відповідав за розвиток ДДП в Україні, забезпечити належну підготовку кадрів з питань ДПП. Отже, успішний розвиток державно-приватного партнерства як механізму активізації інноваційного розвитку економіки та залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери можливий лише за умови, коли буде забезпечено баланс інтересів держави і приватного інвестора.

Література

1. Бруссер П. Государственно-частное партнерство – новый механизм привлечения инвестиций / П. Бруссер, С. Рожкова // Рынок ценных бумаг. – № 2 (329). – 2007. – С. 29-33.
2. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В.Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41-50
3. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления [Электронный ресурс] / В.Г. Варнавский. – Режим доступа: http://www.strana-oz.ru

4. Державно-приватне партнерство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kei.org.ua/uk/activities/projects/survey-p3dp-project/

5. Иванова Н.И. Инновационный бизнес: основа ускоренного роста экономики Российской Федерации (окончание): доклад [Электронный ресурс] / Н.И. Иванова [и др.] // Инновации-2006. – Режим доступа: http: / innov. eltech.ru / Innov _W/innov.html.

6. Напрями розвитку державно-приватного партнерства у реалізації потенціалу ЄВРО-2012: аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1059/

7. Партнерство государства и частного сектора: финансирование общественного благосостояния / Под ред. Б. Вейса. – Вашингтон, 1985. – 324 с.

8. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua

9. Програма розвитку державно-приватного партнерства (Public Private Partnership Development Program (P3DP)) фінансується Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.auc.org.ua/page/programa-rozvitku-derzhavno-privatnogo-partnerstva

10. Степаненко Д. Финансовые механизмы инновационной деятельности в Белоруссии / Д. Степаненко // Экономист. – 2008. – № 2. – С. 58-63.

11. Хлунов А. Регулирование государственно-частного партнерства в инновационной сфере / А. Хлунов // Проблемы теории и практики управления. – № 11. – 2007. – С. 8-15.

12. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні: аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/816/

13. Ukraine-Private Infrastructure Projects [Електронний ресурс] // The World Bank & PPIAF. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryID=97

УДК 339.727.009.6

Войтенко О.М.
к.е.н., старший викладач кафедри
міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільський національний економічний університет

СВІТОВИЙ РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ

Постановка проблеми. Сучасний світ увійшов у якісно новий етап розвитку глобалізації − поширення процесів нестабільності у світовій економічній системі значною мірою вплинуло на розвиток суспільства в цілому, охопивши економічну, політичну, соціальну і культурну сфери життя.

Водночас, попри значні структурні трансформації, світовий ринок фінансових послуг продовжує займати вагоме місце в структурі фінансового ринку, що пов'язане з розширенням масштабів і ускладненням характеру економічних зв'язків, зміною структури, пріоритетів та якісного змісту потреб споживачів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні положення, що визначають загальні теоретико-методологічні основи світового фінансового ринку, базовані на концепціях провідних представників економічної думки – Р. Вернона, С. Ліндера, Б. Оліна, М. Портера, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, О. Хекшера та ін. Дослідженню особливостей і закономірностей світового фінансового ринку й, зокрема, ринку фінансових послуг значну увагу приділяють провідні вітчизняні науковці С. Богачов, В. Будкін, О. Булатова, Г. Савіна, Ю. Козак, В. Корнєєв, Д. Лук'яненко, А. Поручник, Ю. Макогон, В. Новицький, Є. Савельєв, О. Сохацька, Г. Чижиков, О. Шнирков та ін.

Практичну значимість проблеми дослідження функціонування світового ринку фінансових послуг в умовах сучасної глобальної нестабільності важко переоцінити – адже мова йде про трансформаційні тенденції у функціональній підсистемі світового фінансового ринку. Торговельні та інвестиційні потоки також істотно залежать від валютних, кредитних і фондових ризиків, які безпосередньо пов'язані з проблемою функціонування досліджуваного ринку. При цьому, світова економіка в цілому й за галузями неспроможна стабільно функціонувати без певних загальних для

всіх країн механізмів координації та управління. Таким чином, системне дослідження особливостей функціонування світового ринку фінансових послуг в умовах сучасних економічних реалій є важливим як в теоретичному, так і в практичному плані.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз особливостей функціонування світового ринку фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що, аналізуючи різке зростання частки фінансового сектору в світовому валовому національному продукті та домінування доходів від операцій на фінансових ринках у структурі сукупних доходів розвинутих країн, А. Мовсесян підкреслив особливо важливу роль фінансових послуг. «Товар у звичному розумінні випав, − наголосив науковець, − його замінив фінансовий інструмент, і фінансова сфера стала самодостатньою − вона знаходить ресурси для свого зростання в собі самій. У суспільну свідомість розвинутих країн впроваджена нова модель поведінки з орієнтацією на домінування послуг у процесах нагромадження капіталу і використання фінансових інструментів» [13].

Детальний огляд енциклопедичної літератури показав, що у більшості випадків трактування понять світового ринку фінансових послуг та ринку фінансових послуг не подано. За твердженням А. Загороднього і Г. Вознюка, ринок фінансових послуг − сфера діяльності учасників ринків фінансових послуг із метою надання та споживання певних фінансових послуг. Традиційно, до ринків фінансових послуг відносять професійні послуги на ринках банківських, страхових, інвестиційних послуг, операцій з цінними паперами та ринків інших видів, що забезпечують обіг фінансових активів [6].

Аналіз наукових праць авторитетних зарубіжних економістів [8, 18,20] показав, що вони, переважно, також не фіксують відмінностей між даними поняттями. Наприклад, І. Бланк зазначає, що «у найзагальнішому вигляді фінансовий ринок є ринком, на якому об'єктом купівлі-продажу виступають різноманітні фінансові інструменти та фінансові послуги» [1]. Додамо, що їхню думку поділяють чимало вітчизняних науковців [3; 5; 10; 11].

Водночас, низка представників вітчизняної наукової думки дотримується твердження, що ринок фінансових послуг є одним із сеґментів фінансового ринку [4, 9, 12,17]. Так, Є. Бобров зазначив, що в останній час активно розвивається світовий ринок фінансових послуг, який є функціональною підсистемою світового фінансового ринку й охоплює ринок банківських, страхових, інвестиційних та консультаційних послуг [2].

Чимало науковців [15; 16] ототожнюють ринок фінансових послуг та «фінансовий ринок». Наприклад, фінансовий ринок (ринок фінансових послуг) – це узагальнена назва тих ринків, де проявляються попит і пропозиція на різні фінансові активи (фінансові послуги), це сукупність усіх фінансових активів країни, що є сферою реалізації фінансових активів і фінансових відносин між продавцями та покупцями цих активів [16].

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», ринок фінансових послуг – це сфера діяльності учасників ринків фінансових послуг (юридичних та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які відповідно до закону мають право здійснювати діяльність з надання фінансових послуг на території України, та споживачів таких послуг) із метою надання та споживання фінансових послуг. До ринків фінансових послуг належать професійні послуги на ринках банківських послуг, страхових послуг, інвестиційних послуг, операцій з цінними паперами та інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів [14, с. 34].

Ми погоджуємося з твердженням В. Корнєєва про те, що суть ринку фінансових послуг полягає у відповіді на питання: «Які фінансові послуги та інструментарій і як саме використовують учасники ринку фінансових послуг для задоволення різних економічних потреб?» [7].

Узагальнюючи методологічні підходи різних дослідників, пропонуємо власне трактування поняття «світовий ринок фінансових послуг». На нашу думку, це:

– сукупність економічних відносин, які пов'язані з непрямим фінансуванням ресурсних потреб економічних суб'єктів шляхом обміну грошей на фінансові послуги через сферу фінансового посередництва;

– сфера прояву економічних відносин між продавцями та покупцями фінансових послуг. На світовому ринку фінансових послуг взаємодіють попит, в особі покупця фінансової послуги, і пропозиція, в особі продавця даної послуги. Кожна сторона має власні інтереси, що можуть збігатися або не збігатися. Результатом функціонування світового ринку фінансових послуг є надання фінансової послуги як особливої форми нематеріального активу, котра рухається від посередника до споживача за допомогою інформаційно-комунікативної мережі взаємного зв'язку.

Для подальшого виділення світового ринку фінансових послуг із структури фінансового ринку необхідно розділити їх функції (табл. 1).

Отже, світовий ринок фінансових послуг є функціональною підсистемою фінансового ринку. Проте основне функціональне призначення ринку фінансових послуг полягає в тому, що за допомогою інструментів ринку фінансових послуг відбувається трансформація фінансових ресурсів зі стану потенційного їх використання в продуктивний організований оборот, тобто перехід зі стану статики (знерухомлення, очікування) у стан динаміки (руху).

Таблиця 1

Функції світового фінансового ринку та ринку фінансових послуг

Функції фінансового ринку	Функції ринку фінансових послуг
1. Активне акумулювання і мобілізація вільних грошових ресурсів;	
2. Формування ринкових цін на фінансові активи;	2. Формування ринкових цін на фінансові послуги;
3. Визначення найпріоритетніших напрямів використання капіталу в інвестиційній сфері;	3. Забезпечення рівноваги ринку капіталів через погодження попиту та пропозиції на фінансові ресурси;
4. Перерозподіл ризиків;	
5. Ефективний розподіл вільних ресурсів між споживачами ресурсів; Підвищення ефективності економіки в цілому;	5. Підвищення ліквідності фінансових вкладень шляхом професіонального портфельного управління активами;
	6. Виконання соціальної функції, яка проявляється у формуванні умов, способу і рівня життя населення;
	7. Фінансове обслуговування;
	8. Інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття господарських рішень суб'єктами економічних відноси;

Джерело: сформовано автором

З погляду інституційного підходу, світовий ринок фінансових послуг є складною цілісною системою, що об'єднує інститути, організації та індивіди, які мають складну систему взаємозв'язків.

Однак, основна мета функціонування світового ринку фінансових послуг − забезпечення саморегулювання процесу надання фінансових послуг.

Таким чином, сутність даного ринку як економічного поняття проявляється у тому, що світовий ринок фінансових послуг − складна система економіко-правових відносин, що забезпечують установлення контактів між споживачами і посередниками з метою купівлі-продажу фінансових послуг, в рамках яких формуються попит та пропозиція, а також ціни на них.

Структура СРФП за видами послуг узагальнено може бути відображена так (рис. 1).

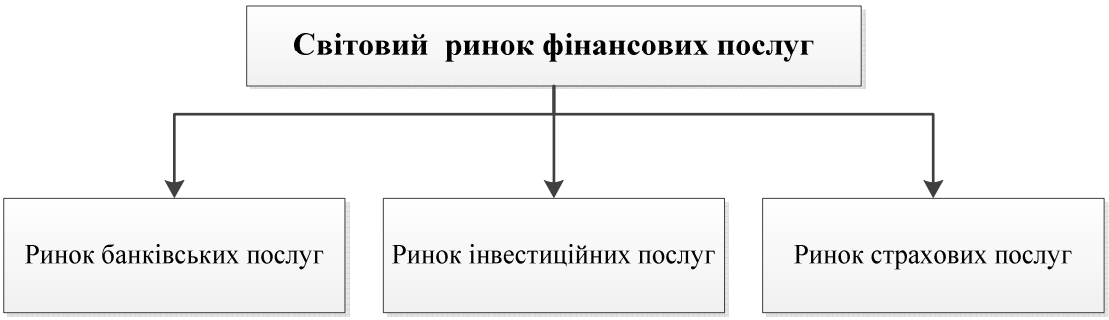


Рис. 1. Структура світового ринку фінансових послуг

Джерело: побудовано автором

Таким чином, на світовому ринку фінансових послуг найрозвинутіші три наступних ринки:

– світовий ринок банківських послуг, що опосередковують послуги кредитного і валютного ринків;

– світовий ринок страхових послуг;

– світовий ринок інвестиційних послуг, до якого належать послуги, що опосередковують інвестиційну діяльність.

Запропонована структура СРФП є найуніверсальнішою. Зазначимо, що всі сектори світового ринку фінансових послуг пронизані єдиною структурною складовою − похідними фінансовими інструментами. Тому, на наш погляд, немає економічного сенсу в спеціальному виділенні сегмента послуг із деривативами у структурі світового ринку фінансових послуг.

Послуги, що їх надають на світовому ринкову фінансових послуг, є договорами, в результаті яких одночасно виникають інвалютні активи в одних учасників ринку та інвалютні зобов'язання − в інших учасників цього ринку. Асортимент та різноманітність пропонованих на СРФП фінансових послуг зростають швидкими темпами. Адже, якщо даний ринок не пропонуватиме нових інструментів, то він швидко втратить динамізм і обсяги. Одним із мотивів, що спонукає до придбання фінансових послуг, є

ступінь їхньої прибутковості. Залежно від фінансового ресурсу, що лежить в основі фінансової послуги на світовому ринку фінансових послуг, ціна набуває різних форм: відсотка, дивіденду, комісії, страхової премії тощо. Формування ціни фінансової послуги на СРФП також охоплює тривалість терміну відчуження фінансових коштів від їхніх власників. Зазвичай, за готовність невикористання власних заощаджень тривалий час власники (продавці фінансових продуктів) потребують підвищену ціну (плату).

У контексті викладеного необхідно зазначити, що між учасниками світового ринку фінансових послуг можливі три види відносин [19]:

– між національними учасниками з приводу купівлі-продажу фінансових послуг, що надають іноземні і національні фінансові посередники;

– між іноземними і національними «гравцями» у зв'язку з купівлею-продажем фінансових послуг, що надають іноземні й національні фінансові посередники;

– між іноземними учасниками з приводу купівлі-продажу фінансових послуг, що надають іноземні й національні фінансові посередники (рис. 2).

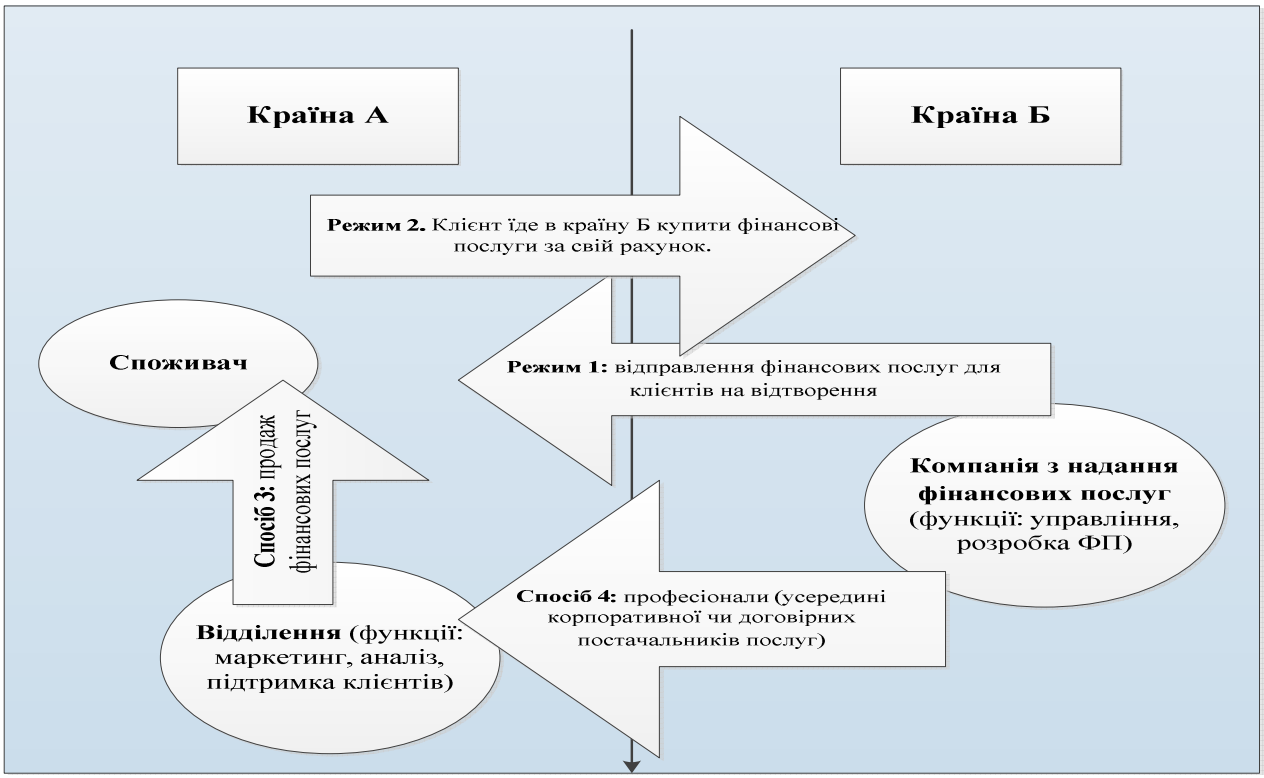


Рис. 2 Види надання фінансових послуг

Джерело: [20]

Відзначимо найвагоміші фактори впливу, від яких залежить стан світового ринку фінансових послуг:

– по-перше, розмір ринку − тобто кількість споживачів фінансових послуг. Наприклад, при зростанні зайнятості населення, відповідно, зростає споживання фінансових послуг;

– по-друге, ціни на фінансові послуги;

– по-третє, наявність альтернативних можливостей отримання фінансових послуг;

– по-четверте, наявність розвиненої ринкової інфраструктури;

– по-п'яте, ступінь інформатизації ринку.

Як бачимо, основні елементи світового ринку фінансових послуг − це попит і пропозиція, котрі взаємодіють так, що досягають їх відносної рівноваги стосовно ціни фінансової послуги. Носіями пропозиції є фінансові посередники, а попиту – споживачі, тобто покупці.

Висновки з даного дослідження. Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що на сучасному етапі розвиток світового ринку фінансових послуг супроводжується еволюцією якісних характеристик самого ринку. Звичайно, вплив таких основоположних факторів, як інформаційні технології, послаблення контролю та зростання лібералізаційних процесів, викликали значні зміни у функціонуванні міжнародного ринку фінансових послуг. Крім того, встановлено, що світовий ринок фінансових послуг є складовою економічного зростання, а від розвиненості інструментів даного ринку залежить рух грошових потоків, що безпосередньо впливає на рівень глобальної стабільності.

Оскільки основними елементами світового ринку фінансових послуг є і попит, і пропозиція, що забезпечують рівновагу стосовно цін фінансових послуг.

Література

1. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами / И.А. Бланк. – К.: Итем ЛТД, 1996. – 619 с.
2. Бобров Є.А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку / Є.А. Бобров // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 88-94.
3. Васмильєва В.В. Фінансовий ринок : навч. посібн. / В.В. Васмильєва, О.Р. Васильченко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 368 с.
4. Горбач Л.М. Ринок фінансових послуг: навч. посібн. / Л.М. Горбач, О.Б. Каун. – К. : Кондор, 2006. – 436 с.
5. Дахно І.І. Міжнародна економіка : навч. посібн. / І.І. Дахно. – 2-ге вид., випр. і допов. – К. : МАУП, 2006. – 248 с.
6. Загородній А.Г. Ринок фінансових послуг: термінологічний словник : підручник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Бескид Біт, 2008. – 544 с.
7. Корнєєв В.В. Модифікація форм фінансового посередництва в Україні / В.В. Корнєєв // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 77-85.
8. Кругман П. Международная экономика. Теория и политика : учебник для вузов / П. Кругман, М. Обстфельд; пер. с англ.; под ред. В.П. Колесова, М.В. Кулакова. – М. : Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
9. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації: монографія / З.О. Луцишин. – К. : ДрУк, 2002. – 320 с.
10. Маслова С.О. Фінансовий ринок : навч. посібн. / С.О. Маслова, О.А. Опалов. – 3-е вид., виправлене. – К.: Каравела, 2004. – 344 с.
11. Міжнародні фінанси: навчальний посібник / О.М. Мозговий, Т.Є. Оболенська, Т.В. Мусієць ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О.М. Мозгового. – К.: КНЕУ, 2005. – 557 с.
12. Міщенко В.І. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг: практич. посібн. / В.І. Міщенко, А.В. Шаповалов, Г.В. Юрчук. – К. : Знання, КОО, 2003. – 278 с. – (Вища освіта XXI століття).
13. Мовсесян А. Кризисные явления в мировой экономике / А. Мовсесян // Экономист. – 2001. − № 7. – С. 39-50.
14. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг. – Закон України № 2664-III від 12.07.2001 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Урядовий кур'єр. – 29.08.2001. – № 154. – С. 34.
15. Ринок фінансових послуг : навч. посібн. / М.А. Коваленко, Л.М. Радванська, Н.В. Лобанова, Г.М. Шворoб. – Херсон : Олді-плюс, 2005. – 572 с.
16. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: навч. посібн. / В.П. Ходаківська, О.Д. Данілов. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2001. – 501 с.
17. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: навч. посіб. / В.М. Шелудько. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2003. – 535 с.
18. Fabozzi F. The Handbook of Financial Instruments / F. Fabozzi. – N-Y.: John Wiley & Son, 2002. – P. 32-48.
19. Manual on statistics of international trade in services 2010 (MSITS 2010) // Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C., 2010.
20. Tobin J. Properties of Assets / J. Tobin. – US: California University, 2005. – P. 140-142.

УДК 331.55 : 332.133.6 : 303

Біль М.М.,
к.держ.упр., науковий співробітник
Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ Й РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ МІГРАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Постановка проблеми. Усталеність міграційних явищ і процесів у світовому масштабі на тлі закономірного підвищення міжтериторіальної мобільності населення призвело до виникнення нових просторових утворень – територіальних міграційних систем (ТМС). Такі утворення формуються на різних рівнях просторової організації суспільства та часто охоплюють собою декілька держав, а то й континентів.

Для України стихійність формування ТМС із зовнішніми і внутрідержавними векторами та з подальшими їх потужними впливами на різні суспільні процеси актуалізує потребу пошуку шляхів їх урегульованості. У силу слабо розробленого методологічного апарату вивчення таких складних просторових утворень із відсутністю чіткого концептуального бачення держави щодо керованості міграцій, впливи на ТМС є досить ускладненими. Тому конкретизація методичних підходів дослідження формування й розвитку ТМС на відповідних просторових рівнях є важливим завданням сучасних науковців, що працюють за даним напрямом.

Актуальною постає тема дослідження і в контексті забезпечення інноваційних процесів в економіці нашої держави. Вона полягає у потужних детермінаціях системою взаємовідносин у межах ТМС результатів економічної діяльності. Формування відповідного конкурентного середовища у ТМС як осередках підвищеної економічної активності населення з високою міжтериторіальною та професійною мобільністю супроводжується зростанням схильності до інноваційної діяльності, неперервності розвитку особистісного трудового потенціалу. Забезпечення врегульованості ТМС дозволить досягнути визначених цілей інноваційного розвитку держави та її регіонів, адже у даних просторових утвореннях концентруються величезні ресурсні можливості, мобілізація яких дозволить активізувати нові каталізатори соціально-економічного розвитку.

Таким чином, розуміння методичних підходів дослідження ТМС на різних просторових рівнях дасть змогу сформувати потужний інформаційний базис щодо стану, тенденцій, закономірностей, а також перспектив їх подальшого розвитку. У свою чергу, це дозволить через керованість системи відносин, яка сформувалась у межах ТМС, здійснювати потужний конструктивний вплив на соціально-економічний розвиток держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу даного дослідження формують напрацювання вітчизняних та зарубіжних вчених, що стосуються вивчення методів наукового пізнання в цілому, а також конкретно тих, що займались міграційними питаннями із застосуванням системного підходу. Серед вчених, що мають вагомі здобутки у систематизації та вдосконаленні застосування різного методичного інструментарію варто відзначити таких як М. Білуха, Я. Гаращенко, А. Грабченко, А. Григор'єв, В. Марцин, М. Пилипчук, В. Романчиков, Д. Стеченко, В. Федорович, Г. Цехмістрова, В. Шостак та ін. У той же час, вивченням міграційних питань, у тому числі конкретно ТМС, сьогодні в Україні активно займаються О. Варецька, О. Гайдуцький, Г. Герасименко, А. Конверський, О. Малиновська, С. Пирожков, О. Позняк, О. Пуригіна, М. Романюк, У. Садова, О. Хомра та ін. Проте опису методичних підходів до вивчення формування і розвитку ТМС у вітчизняній науковій літературі не простежується в силу слабко розробленої методологічної бази згідно даного предмету дослідження взагалі.

Постановка завдання. Метою даної публікації є системне представлення методичного інструментарію дослідження формування і розвитку ТМС як нових потужних просторових утворень, що здатні здійснювати помітні детермінації різних суспільних явищ і процесів. Завдання статті при цьому будуть наступні:

- сформулювати дефініцію ТМС та основні підходи, в фокусі котрих можна здійснювати вивчення їх змістовної сутності;
- систематизувати найбільш актуальні методи дослідження формування і розвитку ТМС;
- обґрунтувати необхідність застосування окремих методів дослідження ТМС, зокрема прогнозування, ранжування, районування і таксономізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. ТМС слід розглядати як складні просторові утворення, що формуються і функціонують на тлі системних та активних міжтериторіальних переміщень, у першу чергу, людських, а поряд з цим – фінансових й інших ресурсів, що підкріплені відповідними договірними відносинами. Такі договірні відносини за ідеальних умов регламентовані індивідуальними трудовими та колективними договорами. Разом з тим, нажаль, досить часто такі відносини є нерегламентовані або ж супроводжуються дуже низьким рівнем правової культури

населення (за результатами одного з соціологічних досліджень, лише 60% осіб стверджують, що ознайомлені із гарантіями, передбаченими трудовим договором [1]).

Таким чином, при розгляді ТМС домінантним повинен бути територіальний підхід і системоформування має здійснюватись з прив'язкою до умов конкретного середовища та з просторовим обмеженням. Системоформуючим ядром тут буде ринок праці у силу переважно трудового характеру міграційних процесів [2].

Узагальнене розуміння сутності ТМС дає змогу виокремити основні *підходи*, за якими доцільно проводити відповідні дослідження. Вважаємо, що з-поміж можливих підходів наукових досліджень вивчення ТМС повинно здійснюватись за:

- територіально-просторовим підходом, враховуючи структурованість досліджуваного явища, що має умовні «кордони» (межі);
- функціональним підходом, тобто з конкретизацією функціонального призначення різних підсистем ТМС, явищ і процесів, що тут відбуваються;
- просторово-часовим підходом, що дозволяє досліджувати поряд з поступальним розвитком ритміку та циклічно-фазову динаміку відповідного явища чи процесу [3, с. 85];
- системним підходом, адже при розгляді ТМС, у першу чергу, важливо розуміти системну природу таких утворень. При цьому слід враховувати існування ієрархії систем, що неперервно наростає від простішого рівня до більш складного. Це наростання відбувається завдяки дії системоформуючих факторів, які для своїх проявів потребують відповідного середовища [4, с. 217]. Тому застосування системного підходу дозволяє простежувати взаємодію ТМС з іншими системними утвореннями.

При визначенні методичних підходів дослідження формування і розвитку ТСМ важливо розуміти окрім підходів і *зріз* таких досліджень. Такими зрізами можуть бути:

- безпосередньо сама ТМС з її складною внутрішньою структурою та міжсистемними зв'язками, які виникають стихійно чи на основі договірних відносин;
- факторні впливи на формування і розвиток ТМС;
- факторні впливи самих ТМС на різні суспільні явища і процеси.

Конкретизація методичних підходів дослідження формування і розвитку ТМС на різних просторових рівнях повинна враховувати, що *методи* науки є основним предметом вивчення методології, яка являє собою спосіб усвідомлення будови науки і методів її роботи [5, с. 82]. В основі добору методів повинна лежати *гіпотеза*, що передбачає систему умовиводів, наукових припущень, за допомогою якої на підставі низки фактів робиться висновок про існування об'єкта, зв'язку або причини явища, причому виведення це не є абсолютно достовірним [6, с. 61]. Нашою основною гіпотезою є те, що врегульованість ТМС може слугувати потужним фактором соціально-економічного розвитку відповідних просторових форм організації суспільства (держави, регіону, окремого населеного пункту тощо).

Розглянемо більш детально актуальні нині методичні підходи дослідження формування і розвитку ТМС у розрізі загальнонаукових та специфічних методів наукового пізнання (рис. 1).

Методи	Приклади основних методів	Специфіка застосування
Загально-наукові	Класифікація, спостереження, експеримент, ретроспективний аналіз, соціологічне опитування та ін.	Виявлення загальних тенденцій, причин формування та розвитку явищ і процесів у рамках ТМС, розширення інформаційного базису дослідження
Специфічні	Аналіз (факторний, компаративний, структурний, порівняльний, кластерний), прогнозування (планування), моделювання (структурне, оптимізаційне), групування, коефіцієнтів (у т.ч. вагових), оптимізація, типологія, районування (таксономізація), ранжування, моніторинг, графічний, картографічний та ін.	Деталізоване вивчення окремих явищ і процесів, що відбуваються в рамках ТМС з перспективами подальшого їх розвитку, можливостями керованості та конструктивного впливу на загальний соціально-економічний розвиток відповідних просторових утворень; системне представлення у територіальному розподілі схожих закономірностей та виявлення можливих проблем; узагальнення аналітичних та прогнозних розрахунків

Рис. 1. Актуальні методи дослідження формування і розвитку ТМС*

**Джерело: Складено автором*

Серед зазначених методів варто відзначити вагомість прогнозування, що є науково обґрунтованим передбаченням характеру та динаміки соціально-економічних явищ і процесів, які проявляються на відповідному інституційному рівні [7, с. 326]. При відборі методів прогнозування у дослідженнях ТМС

потрібно керуватись наступними критеріями [8, с. 244]: поєднання суб'єктивної цінності й об'єктивної значущості оцінок; чітке застосування оцінок, яке не допускає різних тлумачень щодо вибору методів; створення можливості накопичення статистичної інформації та її використання для прогнозування.

Прогнозування розвитку ТМС є надскладним завданням, тому цілісні розрахунки в силу складної структурної формації даного утворення є неможливими. Разом з тим, важливим є прогнозування окремих явищ і процесів, що відбуваються в межах ТМС та призводять до трансформаційних змін їх структури.

Актуальним методом дослідження ТМС виступає ранжування, що являє собою спосіб оцінки об'єктів у порядковій шкалі, коли кожному з них приписується місце в послідовності [9, с. 200]. Ранжування стосовно ТМС слід проводити, насамперед, для факторів за відповідними критеріями, що детермінують їх розвиток. Також даний метод актуальний з точки зору рейтингового представлення результатів аналізу відповідних територій (регіонів, держав), що формують ТМС, постаючи перед мігрантами просторовими ареалами відповідного рівня привабливості.

Так само з метою виокремлення територій притягання міграційних потоків, наслідком чого є формування ТМС, актуальним методом є районування як процес пізнання закономірностей розвитку територіально-виробничих комплексів і виділення із системи господарського комплексу країни з метою здійснення науково обґрунтованої регіональної політики і управління розвитком економіки регіонів [10, с. 386]. Виокремлення районів на рівні цілих ТМС чи окремих їх просторових підсистем дозволить проводити ефективну регіональну міграційну політику з консолідацією зусиль стосовно перерозподілу економічно активного населення. Поглибленим застосуванням методу районування може бути таксономізація як процес поділу території на співставляючі чи ієрархічно підпорядковані таксони, що включає визначення класів і типів таксонів, їх ідентифікацію, делімітацію та встановлення відношень між ними [11, с. 70]. По суті, вищим таксоном визначеного таксономічного утворення буде основна ТМС, у межах котрої відбуваються міграційні процеси, що дозволить просторово обмежувати керованість міграцій.

Висновки з даного дослідження. Представлені методи наукового пізнання формування і розвитку ТМС лише узагальнено відображають весь глибинний методичний інструментарій дослідження даних складних і часто неврегульованих просторових утворень. Складність застосування більшості методів обумовлена відсутністю чіткого бачення меж відповідних ТМС та обмеженістю статистичної інформації. З іншого боку, часта охопленість у межах ТМС територій кількох країн ускладнює використання методичних підходів у силу неспівставності даних їх офіційної статистики. Тому конкретні аналітичні розрахунки є мало практичними та більшої ваги на даному етапі набувають загальнонаукові методи наукового пізнання, що дозволяють здійснити теоретико-методологічне обґрунтування існування таких систем та можливості їх регулювання.

Література

1. Пасєка С.Р. Соціально-трудовий потенціал регіону: теорія і практика розвитку : монографія / С.Р. Пасєка. – Черкаси: «ІнтролігаТОР», 2012. – 608 с.

2. Біль М.М. Концептуальні засади управління формуванням територіальних міграційних систем у контексті забезпечення сталого розвитку регіону / М.М. Біль // Збірник наук. праць Черкаського державного технологічного ун-ту. Серія: Економічні науки: Випуск 32: У трьох частинах / М-во освіти і науки, молоді та спорту України. – Черкаси: ЧДТУ. – 2012. – Частина ІІІ. – 189 с. – С. 128-131.

3. Топчієв О.Г. Основи суспільної географії : навчальний посібник / О.Г. Топчієв. – Одеса: Астропринт, 2001. – 560 с.

4. Фролов Ю.П. Векторы эволюции / Ю.П. Фролов // Вестник СамГУ. Естественнонаучная серия. – 2010. – № 2(76). – С. 216-225.

5. Стеченко Д.М. Методологія наукових досліджень : підручник / Д.М. Стеченко, О.С. Чмир. – К. : Знання, 2005. – 309 с.

6. Пілюшенко В.Л. Наукове дослідження: організація, методологія, інформаційне забезпечення: навчальний посібник / В.Л. Пілюшенко, І.В. Шкрабак, Е.І. Славенко. – Київ: Лібра, 2004. – 344 с.

7. Заблоцький Б.Ф. Національна економіка : підручник / Б.Ф. Заблоцький. – Львів: Новий світ-2000, 2009. – 582 с.

8. Юрчак Н.В. Методи прогнозування у вивченні проблем зайнятості населення (на прикладі Івано-Франківської області) / Н.В. Юрчак // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Соціальні аспекти регіональної політики: Зб. наук. пр.: Випуск ІХ / НАН України. Інститут регіональних досліджень; Редкол.: відповідальний редактор академік НАН України, доктор економічних наук, професор М.І. Долішній. – Львів, 1999. – С. 242-252.

9. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України : монографія / І.В. Крючкова. – К., Наукова думка, 2004. – 320 с.

10. Юрій С.І. Економічні та соціальні аспекти розвитку господарського комплексу України / С.І. Юрій, Р.А. Іванух, С.Л. Дусановський. – Тернопіль: «Збруч», 2003. – 468 с.

11. Алаев Э.Б. Экономико-географическая терминология [Текст] / Э.Б. Алаев. – М. : Мысль, 1977. – 199 с.

УДК 336.145.1

Урусова З.П.,
к.е.н, доцент кафедри обліку і аудиту
Запорізький національний університет

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФІНАНСУВАННІ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах економічної кризи, фінансування освіти і науки у повномасштабному обсязі здається неможливим. Незважаючи на це, проблема об'єктивного визначення обсягів фінансування залишається актуальною, оскільки нормативний метод фінансування освіти створює передумови для раціонального використання коштів державного бюджету і забезпечення якості підготовки спеціалістів на рівні вимог освітнього стандарту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання проблем фінансового забезпечення розвитку освіти теоретично розробляли вітчизняні учені В. Андрущенко, Т. Боголіб, О. Бойко [13], Я. Бучковська [8], А. Величко [12], А. Дем'янчук, І. Каленюк, В. Куценко, Т. Решетілова, А. Чернобай, М. Шаварина, В. Федосов [6] та інші. Серед зарубіжних авторів слід виділити праці М. Лукашенка, В. Марцинкевича, Я. Нейматова, Г. Хога.

Зокрема, Я. Бучковська досліджувала необхідність стабільності фінансового забезпечення освітньої галузі, а також вказувала на необхідність продовження досліджень як бюджетного фінансування, так і пошуку альтернативних джерел в умовах обмеженості державних ресурсів. Т. Боголіб наголошує на доцільності реформування системи фінансування вищої освіти з позицій диференційованого підходу до потреб кожного закладу освіти та залежності державного фінансування від державного замовлення.

Аналіз результатів дослідження показує, що окремі питання потребують детальнішого опрацювання. Так, на сьогодні необхідно глибоко дослідити теоретичні засади ефективного розподілу фінансових ресурсів на освіту. В Україні недостатньо врахований зарубіжний досвід реформування системи фінансування освіти.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження та аналіз тенденцій фінансування освіти в Україні та визначення шляхів щодо його покращення, так як освіта всебічно розвиває людину як особистість і найвищу цінність суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Освіта – суспільне явище, яке впливає на всі сфери економічного життя суспільства та є вагомим елементом на шляху досягнення високих темпів економічного зростання і добробуту суспільства. Ця сфера займається формуванням знань і вмінь підростаючого покоління, його вихованням та підготовкою кадрів [1].

Стаття 55 Конституції України встановлює, що в Україні кожен має право на освіту. При цьому, повна загальна середня освіта є обов'язковою. За Конституцією, держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах; розвиток дошкільної, повної загальної се-редньої, позашкільної,професійно-технічної, вищої і післядипломної освіти, різних форм навчання; надання державних стипендій та пільг учням і студентам [2].

Відповідно до ст. 61 Закону України "Про освіту" [3], держава забезпечує бюджетні асигнування на освіту в розмірі, не меншому 10% національного доходу, а також валютні асигнування на основну діяльність. Кошти закладів і установ освіти та науки, які повністю або частково фінансуються з бюджету, отримані від здійснення або на здійснення діяльності, передбаченої їх статутними документами, не вважаються прибутком і не оподатковуються [4].

Фінансування закладів освіти може здійснюватися у вигляді: прямого фінансування (з одного або декількох рівнів державного та місцевих бюджетів), додаткових асигнувань за окремими програмами (підтримка кращих студентів, харчування малозабезпечених дітей тощо), дотацій або субвенцій (вирівнювання диспропорцій між регіонами, виділення матеріальних ресурсів, надання пільг тощо). При цьому враховуються певні кількісні та якісні показники діяльності навчального закладу [5].

Основні джерела фінансування розвитку освіти можуть доповнюватися джерелами, віднесеними до категорії додаткових. Серед них варто назвати такі:

- кошти, одержані за навчання, підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів згідно з укладеними договорами;
- плата за надання додаткових освітніх послуг;
- кошти, одержані за науково-дослідні роботи та послуги, виконані навчальним закладом на замовлення підприємств, установ, організацій та громадян;
- доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, цехів і господарств, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання;
- дотації місцевих бюджетів;

- кредити банків;
- добровільні грошові внески, матеріальні цінності, одержані від підприємств, установ, організацій, окремих громадян;
- інші кошти.

У разі одержання коштів з інших джерел бюджетні асигнування навчально-виховних закладів, установ та заходів системи освіти не зменшуються. Бюджетні асигнування на освіту та позабюджетні кошти не підлягають вилученню.

Зокрема, до дозволених джерел фінансування вищої освіти останніми роками включено такі: державні стипендії високообдарованим дітям, стипендії та гранти різних громадських, у тому числі міжнародних, фондів та організацій, кредити комерційних банків та інших кредитних установ, а також державні чи муніципальні безвідсоткові кредити на навчання.

Наприклад, позабюджетна діяльність щодо здавання в оренду майна визначається наявністю у навчальних закладів значних матеріальних активів, що включають навчально-лабораторні будівлі, гуртожитки тощо.

Орендарі, як правило, крім орендної, здійснюють плату за комунальні послуги, розміри якої визначаються пропорційно займаній ними площі.

Одним із основних джерел позабюджетного фінансування є кошти, отримані за рахунок платних послуг. Цей вид діяльності є найпривабливішим для вищої школи, оскільки платні освітні послуги є високоприбутковими, адже надаються на тій самій матеріально-технічній базі, що і безкоштовні послуги, і не потребують спеціальної підготовки викладачів. За умови повного реінвестування отриманого прибутку в навчальний процес, у тому числі й на заробітну плату викладачам, ці доходи повністю звільняються від оподаткування [6].

Входження країни в європейський освітній простір, а також зумовлені цим процесом зміни у вітчизняній системі освіти актуалізували вдосконалення фінансового забезпечення розвитку вищої освіти. Достатній обсяг фінансування вищої освіти можна забезпечити через розширення переліку традиційних і використання нових джерел фінансових ресурсів.

У табл. 1 наведені джерела фінансування освіти в Україні за окремими ланками навчання.

Таблиця 1

Джерела фінансування системи освіти в Україні

Рівень освіти	Джерела фінансування навчальних закладів
Дошкільна освіта	- кошти засновника (власника); - кошти відповідних бюджетів (для державних і комунальних дошкільних навчальних закладів); - кошти батьків або осіб, які їх замінюють; - добровільні пожертвування та цільові внески фізичних і юридичних осіб;
Дошкільна освіта	- інші кошти, не заборонені законодавством України
Загальна середня освіта	- кошти відповідних бюджетів; - добровільні грошові внески, одержані від підприємств, установ, організацій та окремих громадян; - гуманітарна допомога
Позашкільна освіта	- кошти відповідних бюджетів (для державних і комунальних позашкільних навчальних закладів); - кошти засновників (власників) (для приватних позашкільних навчальних закладів); - кошти, одержані за надання додаткових освітніх послуг, роботи, виконані позашкільним навчальним закладом на замовлення підприємств, установ, організацій та громадян, доходи від реалізації власної продукції, від надання в оренду приміщень, обладнання; - гуманітарна допомога; - дотації з місцевих бюджетів; - добровільні грошові внески, матеріальні цінності, одержані від підприємств, установ, організацій та громадян
Професійно-технічна освіта	- кошти державного бюджету (для державних професійно-технічних навчальних закладів); - кошти засновників (для установ професійно-технічної освіти та професійно-технічних навчальних закладів); - кошти, одержані за професійну підготовку понад державне замовлення, курсову підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації робітників відповідно до укладених договорів з юридичними та фізичними особами, а також надання додаткових платних освітніх послуг
Вища освіта	- кошти відповідних бюджетів (для вищих навчальних закладів, які перебувають у власності державній, АР Крим, комунальній); - кошти додаткових джерел фінансування, не заборонені законодавством

Джерело: [7]

Співвідношення між бюджетним і небюджетним фінансуванням освіти змінюється залежно від численних факторів: темпів економічного розвитку, наявності бюджетних ресурсів за адекватної державної політики у сфері освіти, форми власності навчального закладу. Обмеженість обсягів бюджетного фінансування зумовлює наявність платних послуг у фінансуванні закладів освіти.

Незважаючи на існування багатоканального фінансування, будь-які зміни в системі освіти неможливі без належного фінансового забезпечення, а вивчений досвід як командно-адміністративної, так і ринкових систем господарювання, підтверджує, що саме бюджет є їх домінуючим джерелом [8 С. 20-24.].

У таблиці 2 наведено окремі макропоказники економічно-соціального розвитку України протягом 2009-2012 років та динаміку видатків зведеного бюджету України, і, зокрема, на фінансування освітньої галузі.

Таблиця 2

Динаміка ВВП та видатків зведеного бюджету України за 2009-2012 рр. (млн. грн.)

Показник	Рік			
	2009	2010	2011	2012
Розмір ВВП	914720	1082607	1314620	1505230
Видатки зведеного бюджету	307318	377842,9	416853,6	492394,9
Розмір видатків зведеного бюджету на освіту	66770	72178,4	86253,6	101547,5
У % від загальних видатків	21,7	19,1	20,69	20,62
Видатки зведеного бюджету на освіту у % до ВВП	7,29	6,6	6,5	6,7

Джерело: [9; 10]

Спостерігаємо зростання як абсолютного обсягу ВВП до 1505230 млн. грн., так і видатків зведеного бюджету до 492394,9 млн. грн. спостерігаємо з 2009 по 2012 рр.

Щодо видатків зведеного бюджету України на освіту, то їх частка у загальних видатках бюджету зростає в абсолютному значенні, але у відносному у 2010 р. вона зменшується до 19,1%, у 2011р. спостерігаємо підвищення на 1,59%, але у 2012 р. вона зменшується на 0,07%. Спостерігаємо зменшення обсягу видатків зведеного бюджету на освіту з 2010 по 2011рр., але у 2012р. становище покращилося.

Законодавчо встановлено, що держава забезпечує бюджетні асигнування на освіту в розмірі, не меншому 10% національного доходу. Оскільки розраховано, що 10% національного доходу становить приблизно 8% валового внутрішнього продукту, то бачимо, що мінімальний обсяг фінансування освіти державою поки що не досягнуто.

Станом на 01.07.2011 року контингент студентів за джерелами фінансування розподіляється таким чином [11]:

– у вишах І-ІІ рівнів акредитації:

- 51,3% студентів навчаються за кошти державного бюджету,
- 35,5% – за кошти фізичних і юридичних осіб,
- 11,7% – за кошти місцевого бюджету,
- 1,5% – за галузеві кошти.

– у вишах ІІІ-IV рівнів акредитації

- 54,9% студентів навчаються за кошти державного бюджету,
- 43,0% – за кошти фізичних і юридичних осіб,
- 0,4% – за кошти місцевого бюджету,
- 1,7% – за кошти зацікавленої галузі.

Тобто, кожен другий студент є інвестором системи вищої освіти.

Загальновідомо, що економічно розвинені країни не заощаджують на освіті. Вони щорічно кардинально збільшують витрати на освіту з державного бюджету, забезпечуючи таким чином свій майбутній розвиток. Достатньо навести такі приклади: США витрачають на ці цілі – 16%, Німеччина – 12%, Франція – 16%, Фінляндія – 7,2% від річного обсягу валового внутрішнього продукту. Участь приватних фондів в фінансуванні системи освіти не перевищує 6% [12, с. 75-84].

Серед основних недоліків державної освіти слід відзначити:

- корумпованість;
- формальність освіти (наприклад, в багатьох регіональних освітніх закладах ступінь магістра отримують автоматично, без спеціальних іспитів);
- відтік кваліфікованих працівників через низький рівень оплати їх праці.

Український ринок освітніх послуг має всі передумови для розвитку, але обов'язковою умовою є реформи у фінансуванні освіти. Насамперед, за рахунок розвитку приватної освіти, а також залучення

кредитів для навчання, створення та функціонування спеціальних накопичувальних та страхових фондів. Викладацький склад є досить кваліфікованим, проте, без матеріальних стимулів, нормальної матеріально-технічної бази, доступу до інформаційних ресурсів та забезпечення учбовою літературою, спостерігатимемо відтік талановитих викладачів за кордон, або ж зростання рівня корумпованості, а відтак – диплом перетвориться з показника рівня освіти на показник рівня доходів [13].

Висновки з даного дослідження. Підводячи підсумки, необхідно зазначити, що є чимало проблем в освітній галузі. Хоча на сьогоднішній день існує багатоканальність джерел фінансування навчальних закладів, проте не відбувається процесу ефективного нарощення обсягів фінансових ресурсів, формування відповідної доходної бази для фінансування послуг галузі освіти та економічно-соціального зростання держави. Таким чином, необхідно зазначити, що потрібно здійснити реформи у фінансуванні освіти, наближення державних стандартів освіти до європейських, а також вдосконалення законодавчої бази.

Література

1. Чала Н.Д. Бюджетна система : навч. посіб. / Н.Д. Чала, Л.В. Лазоренко. – К. : Знання, 2010. – 223 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uchebnikionline.ru
2. Конституція України – Закон України № 254к/96-ВР від 28.06.1996. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua
3. Про освіту. – Закон України № 1060-XII від 01.01.2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua
4. Мацелик М.О. Фінансове право: навч. посіб. / М.О. Мацелик, Т.О. Мацелик, В.А. Пригоцький ; за ред. д-ра юрид. наук, проф. В.К. Шкарупи. – К. : Знання, 2011. – 816 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws
5. Юрій М.Ф. Державне казначейство України / М.Ф. Юрій. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://b-ko.com/book_418.html
6. Бублій Г.А. Позабюджетні джерела фінансування системи вищої освіти [Електронний ресурс] / Г.А. Бублій. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2012_1/files/EC112_35.pdf.
7. Федосов В.М. Бюджетна система [Електронний ресурс] : навч. посіб. / за ред. Федосова В.М., Юрія С.І. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 871 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws
8. Бучковська Я.Г. Проблеми фінансування освіти в Україні / Я.Г. Бучковська // Наука й економіка. – 2010. – № 2 (18). – С. 20-24.
9. Офіційний сайт Рахункової палати України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua.
10. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.
11. Громадська Рада освітян і науковців України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gronu.org.ua.
12. Величко А.В. Питання бюджетного фінансування закладів освіти / Величко А.В., Калько І.В. // Освіта Донбасу – 2007. – № 5. – С. 75-84.
13. Бойко О.Ю. Фінансування освіти в Україні [Електронний ресурс] / Бойко О.Ю. – Режим доступу: http://nauka.zinet.info.

УДК 332.012.

Келару І.О.,
асистент кафедри міжнародної економіки
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОЦЕСУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Постановка проблеми. Одним з ключових процесів розвитку світової економіки є зростаюча роль глобалізації, якісного етапу у розвитку інтернаціоналізації господарського життя.

Відношення до глобалізації як спеціалістів, так і всього людства планети є досить неоднозначним та, навіть, абсолютно протилежним. Це пов'язано з різними точками зору щодо наслідків від процесів глобалізації, в яких одні бачать серйозну загрозу світовій економічній системі, а другі – джерело подальшого прогресу економіки. Однак, слід відзначити, що альтернативи їй немає. Глобалізація визначає шлях розвитку економік країн, оскільки пов'язана з усіма сферами суспільного життя, включаючи: економіку, політику, соціальну сферу, культуру, екологію, а також умови існування

людства. Відомо, що ключовими суб'єктами вищеописаних проявів економічних процесів є транснаціональні корпорації (ТНК). Отже, процеси транснаціоналізації є рушійною силою сучасної глобальної економіки. Без знання теоретичних підходів до вказаного процесу неможлива достовірна оцінка реалій сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження економічної природи процесів транснаціоналізації достатньо глибоко розкриті у працях багатьох вітчизняних науковців, зокрема Д. Гуртова, Л. Кудирко, Д. Лук'яненка, О. Мозгового, Т. Орєхової, О. Рогача, В. Рокочі, Л. Руденко-Сударєвої, С. Якубовського та інших вчених, які розглядають теоретичні передумови розробки сучасної концепції ТНК, ознаки і суть ТНК. Вагомий внесок щодо різноманітності теоретичних підходів до аналізу сутності ТНК мають також зарубіжні науковці, зокрема, Р. Вернон, М. Вілкінс, Р. Кейвс, Ч. Кіндлбергер, Р. Коуз, П. Кругман, Ф. Нікербокер, Р. Ньюфармер, Х. Перлмуттер, М. Портер, Д. Стопфорд, С. Хаймер. Та все ж, як у вітчизняній науковій літературі, так і у працях іноземних науковців не знайшли всебічного висвітлення підходи до визначення процесу транснаціоналізації, особливо у контексті нової форми організації господарського життя, яка сприяє її інтернаціоналізації; найбільш узагальнююча та сучасна дефініція ТНК; причини наявності різних теоретичних шкіл вивчення міжнародних інвестицій; систематизація напрямків теоретичного аналізу міжнародного виробництва; виокремлення ієрархічних рівнів транснаціоналізації. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак, зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є висвітлення теоретичних підходів до процесу транснаціоналізації в світовій економіці. Реалізація поставленої мети зумовила необхідність виконання таких основних теоретичних, методичних та практичних завдань: дослідити різноманітні погляди щодо визначення поняття транснаціоналізації та транснаціональних корпорацій; розглянути напрями теоретичного аналізу міжнародного виробництва та виявити причини наявності різних теоретичних шкіл вивчення міжнародних інвестицій; сформулювати найбільш узагальнюючу та найсучаснішу дефініцію щодо визначення суті ТНК; виокремити ієрархічні рівні транснаціоналізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. В результаті міжнародної кооперації виробництва, торгівлі, трудових ресурсів, капіталів та міжнародних економічних відносин в цілому, відбувається посилення зв'язків між національними економіками, які супроводжуються виходом виробництва за їх межі.

Транснаціоналізація веде до високого рівня взаємо залежності між країнами. Виступаючи двигунами світового виробництва та обміну, ТНК формують усередині своїх комплексів і між собою мережу відносин, які виходять за межі національних держав. Деякі вчені вважають транснаціоналізацію якісно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя, який характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і створенням транснаціонального капіталу. Інші трактують транснаціоналізацію вужче – як лише одну, хоча й найважливішу, форму загального процесу інтернаціоналізації господарського життя. На нашу думку, цей процес відкриває країни одна одній, але не повинен робити їх однаковими.

Транснаціоналізація економіки – один з найбільш впливових процесів сьогодення, що забезпечує збільшення масштабів і ефективності виробництва, розширення географічних меж коопераційних зв'язків, удосконалення механізмів акумуляції капіталу і ресурсів розвитку, уніфікацію економічного простору у вигляді зближення "правил гри" і одноманітності в споживчих перевагах через домінування світових брендів і стандартів. У зв'язку з цим активна участь в процесі транснаціоналізації дозволить сформувати додаткові джерела розвитку, забезпечити продуктивність галузей та підвищити конкурентоспроможність національної економіки.

Найбільш узагальнюючу та сучасну дефініцію ТНК як групі компаній, які не тільки: а) знаходяться і функціонують у різних країнах; б) контролюються штаб-квартирою, яка розташована в одній конкретній країні; в) керуються загальною стратегією і скоординованою політикою; г) мають певні масштаби міжнародної діяльності, але й д) реалізують єдину бізнес-ідеологію із синтезом філософії волюнтаризму, прагматизму і лібералізму; е) втручаються у міжнародні політичні процеси, являючи собою їх нові суб'єкти; ж) мають уніфіковану корпоративну систему бухгалтерського обліку і звітності, надає професор Л. Руденко-Сударєва [1, с. 9].

На нашу думку, розкриваючи суть ТНК, слід зазначити, що по-перше ТНК – це лідери міжнародного бізнесу, що виникли в результаті значної концентрації капіталу в межах національних економік та по мірі зростання науково-технічного прогресу впроваджують нові методи у виробничий процес, покращуючи якість продукції з метою захоплення нових ринків, отримання значних прибутків від ефекту масштабу. По-друге, ТНК – це компанії, які здатні нести ризики витрат, зменшуючи виробництво там, де воно збиткове та збільшувати на тих ринках, де воно прибуткове і шляхом злиття та поглинання здатні диверсифікувати свою діяльність задля зміцнення своїх позицій як на національному, так і на світовому ринках. Чим складніша система, тим вищий ризик збою у її роботі, але тим вищий і її потенціал.

Складність і багатогранність феномена ТНК, динамічність і модифікація багатьох сторін їхньої діяльності зумовили різні теоретичні підходи до аналізу суті транснаціональної корпорації. Наявність різних теоретичних шкіл вивчення міжнародних інвестицій (табл. 1), викликана низкою причин.

По-перше, це пов'язано з різноманітністю типів самого міжнародного виробництва ТНК (ресурсно-базовий, імпортозаміщувальний, експортозорієнтований або глобально зорієнтований).

По-друге, це обумовлено тим, що концепції ТНК торкаються різних розділів економічної теорії (теорії міжнародного руху капіталу, міжнародної торгівлі, розміщення виробництва, промислової організації, зростання фірми, інновації і т. д.).

По-третє, діяльність ТНК може аналізуватися на різних рівнях: макроекономічному (найзагальніші національні, міжнародні, глобальні тенденції), мезоекономічному (тенденції взаємодії між фірмами на галузевому рівні), мікроекономічному (тенденції зростання окремої фірми). Різні рівні дослідження ТНК визначають і різні підходи до цього процесу.

Таблиця 1

Напрямки теоретичного аналізу міжнародного виробництва*

Напрям	Автори
Неокласична теорія вивозу капіталу	Е. Гекшер, Б. Олін, Р. Нурксе, К. Іверсен, П. Кругмен, М. Обстфелд
Теорія ринкової влади	С. Геймер, Ньюфармер, Коулінг, Сагден, С. Лал
Теорія монополістичних переваг	Ч. Кіндлбергер
Життєвий цикл продукту	Р. Вернон
Концепції життєвого циклу галузі	Р. Стобоух, Ф. Таунсено, Л. Велс, Дж. Кентвел
Теорія конкурентних переваг	М. Портер
Макроекономічний підхід до аналізу прямих іноземних інвестицій	К. Коджіма
Теорія недосконалості ринків капіталу	Р. Алібер
Прямі інвестиції як засіб диверсифікації ризиків	Д. Лессард
Теорія інтерналізації	Р. Коаз, М. Кесон, П. Баклі, Р. Кейвз, А. Рагмен
Теорія транзакцій них витрат	Р. Кейвз
Біхевіористська теорія ТНК	Г. Перлмуттер, Д. Стопфорд, А. Чандлер
Концепція стадій корпоративного розвитку	Д. Стопфорд, Л. Велс, М . Вілкінс, К. Крістенсен
Теорії олігополістичної реакції	Ф. Нікербокер

**Джерело: складено автором на основі [2-15]*

Дослідивши теорії іноземного інвестування та ТНК, нами виявлено, що під транснаціоналізацією найчастіше розуміють:

- нові явища, якісні зміни, що відбуваються у світовій економіці, а саме: зростання числа і активності ТНК і транснаціональних банків (ТНБ);
- новий етап процесу інтернаціоналізації світового господарства, що відрізняється від попередніх: зміна самого характеру залучення країн і підприємств у міжнародний поділ праці, що знаходять прояв в інтернаціоналізації науково-технічного прогресу і процесу виробництва, коли світовий ринок фактично диктує стандарти якості і техніко-економічні показники продукції, що випускається як материнською компанією, так і її філіями і дочірніми компаніями;
- форму інтернаціоналізації господарського життя, результатом якої є розвиток міжнародного виробництва в рамках ТНК, що включає на підприємствах материнської компанії її філій виробництво тих видів продукції, які беруть участь у міжнародному внутрішньо фірмовому кооперуванні;
- новий більш високий рівень інтернаціоналізації виробництва і капіталу, коли відбувається його перехід у нову якість;
- процес, нерозривно пов'язаний з розширенням масштабів діяльності ТНК, з перетворенням ТНК у реальних суб'єктів міжнародних ринкових відносин;
- нові форми організації господарського життя, які сприяють її інтернаціоналізації.

Отже, транснаціоналізація розглядається як процес розширення міжнародної діяльності промислових фірм, банків, компаній сфери послуг, їх виходу за національні межі окремих країн, що приводить до переростання національних компаній у транснаціональні. Для нього характерне переплетення капіталів за рахунок поглинання фірм інших країн, створення спільних компаній, залучення фінансових коштів іноземних банків, встановлення міцних довготривалих зв'язків за кордоном промислових компаній і банків однієї і тієї ж країни.

Спираючись на проведені дослідження теоретичних моделей і концепцій, що пояснюють сутність, причини виникнення та еволюцію досліджуваних процесів, професор Л. Руденко-Сударєва пропонує ідентифікувати транснаціоналізацію як найбільш зрілий і завершений етап у процесі

інтернаціоналізації підприємницької діяльності суб'єктів будь-якої форми власності, який характеризується високим рівнем географічної диверсифікованості системи ресурсного забезпечення (матеріально-виробничий ресурс, інтелектуально-кадровий ресурс, фінансовий, інформаційний ресурс); гнучкою організаційною архітектурою з обов'язковим виділенням одного головного (або кількох) керівного ідеолого-стратегічного ядра, що продукує єдину бізнес-ідеологію із синтезом філософії волюнтаризму, прагматизму і лібералізму; пріоритетним використанням прямого зарубіжного інвестування, як інструменту зовнішньоекономічної експансії; непереборним прагненням корпоративного топ-менеджменту до глобального панування на основі системного цілеспрямованого застосування фінансової могутності, інформаційного і політичного впливу, коаліційної сили зв'язків з урядами та засобів силового і прихованого тиску [1; 16; 17].

Ми цілком поділяємо точку зору Л. Руденко-Сударєвої, що як загальносвітове явище, транснаціоналізація являє собою об'єктивний процес посилення світової інтеграції в результаті експансивного розгортання міжнародних операцій ТНК. Виходячи із зазначеного, в спільних працях Руденко-Сударєвої Л., Мозгового О. та Гуртова Д. з метою диверсифікації окреслених понять і явищ ввели ідентифікаційні ознакові акценти, які дозволили досить чітко конкретизувати масштабність процесу транснаціоналізації, виокремивши транснаціоналізацію світову і транснаціоналізацію корпоративну.

З нашої точки зору, такі акценти можуть бути застосовані і до інших ієрархічних рівнів, зокрема, галузей та країн. Тобто, доцільно виокремити такі ієрархічні рівні транснаціоналізації як:

- мікро- (корпоративна транснаціоналізація);
- макро- (країнова транснаціоналізація);
- мезо- (галузева транснаціоналізація);
- мега- рівень (світова транснацоіналізація).

Слід зазначити, що в практиці міжнародних організацій перші два рівні мають відповідний індикатор, а щодо третього – то він був запропонований у дослідженнях Л. Руденко-Сударєвої та Д. Гуртова [18, с. 17-22].

Висновки з даного дослідження. Таким чином, існує значна кількість різноманітних теоретичних підходів до процесу транснаціоналізації у світовій економіці з боку вітчизняних та зарубіжних науковців. Та ці погляди є неоднозначними, що сприяло виникненню узагальнюючої та сучасної дефініції щодо процесу транснаціоналізації й авторського підходу до визначення ТНК. З метою диверсифікації окреслених понять, науковцями були введені ознакові акценти щодо конкретизації масштабності процесу транснаціоналізації. В цьому ж ракурсі автором було виокремлено ієрархічні рівні транснаціоналізації, що дасть можливість у майбутньому більш детально та ґрунтовно досліджувати вказані процеси.

Література

1. Руденко Л.В. Методологія дослідження та бізнес-моделі розвитку транснаціональних корпорацій: автореф. дис. … докт. екон. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» [Електронний ресурс] / Л. В. Руденко – Київ. націон. економ. ун-т – Київ, 2004. – 13 с. Режим доступу: http:// librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=2707.
2. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment / S. Hymer – PhD Thesis MIT, 1960. – 198 p
3. Kindleberger Ch. The Theory of Direct Investment / Ch. Kindleberger // International Trade and Finance. – London, 1975.
4. Vernon R. The Product Cycle Hypothesis in New International Environment / R. Vernon // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1979.
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; Пер. с англ. – М.: Дело, 1992.
6. Кругман П. Международная экономика: Теория и политика / Кругман П., Обстфельд М. пер. с англ. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – С. 157.
7. Newfarmer R. S. Profits, Progress and Poverty: Case Studies of international industries in Latin America.ñ Notre Dam (ind.) / Newfarmer R. S. – 1985.
8. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations / Porter M. E. – New York, 1990. – P. 72.
9. Caves R. E. Multinational Enterprise and Economic Analysis / Caves R. E. Cambridge: Cambridge University Press – 1982. – 322 p.
10. Perlmutter H. V. The Torturous Evolution of the Multinational Corporation / Perlmutter H. V. // The Multinational Enterprise in Transition. Selected readings and essays. Princeton. – 1972. – 528 p.
11. Stopford J. M. Managing the Multinational Enterprise / Stopford J. M., Wells L.T. – New York, 1972. – 223 p.
12. Wilkins M. The Maturing of Multinational Enterprise / Wilkins M. // American Business Abroad from 1914 to 1970. – Cambridge, 1974.
13. Никербокер Ф.Т. Олигополистическая реакция и транснациональная корпорация / Ф.Т. Никербокер. – Бостон. – 1973 г.

14. Kojima K. Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations / Kojima K. – London: Croom Helm., 1978.

15. Vernon R. International investment and international trade in the product cycle / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics. – 80 (May). – 1966. – P.190-207.

16. Rudenko-Sudarieva L. Processes of globalizations and transnationalizations / Larysa Rudenko-Sudarieva, Oleh Mozhovyi, Denys Hurtov. // Journal of Europian Economy. Theoretical and methodological approach to comprehensive evaluation (pat 2).: Publication of Ternopil National Economic University. – 2010. – № 3. – P. 271-296.

17. Руденко-Сударєва Л.В. Переваги і ризики транснаціоналізації економічного розвитку України / Л.В. Руденко-Сударєва // Національна безпека: український вимір: щокв. наук. зб.: Рада нац. безпеки і оборони України; Ін-т пробл. нац. безпеки; редкол.: Горбулін В. П. (голов. ред.) [та ін.]. – К., 2008. – Вип.1 (20-21). – С. 58-68.

18. Руденко-Сударєва Л.В. Методика економічної оцінки глобальних процесів / Л.В. Руденко-Сударєва, О.М. Мозговий, Д.О. Гуртов; за ред. д.е.н., проф. Л.В. Руденко-Сударєвої. – К.: КП "Редакція", 2010 – 192 с.

УДК 330.15

Стасюк В.В.,
***аспірант*[1]**
Луцький національний технічний університет

СТАНОВЛЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ КОМУНАЛЬНОГО ВОДОПОСТАЧАННЯ: ОСНОВНІ ФОРМИ СПІВПРАЦІ

Постановка проблеми. Потреби в якнайшвидшій реконструкції та оперативному відновленні основних засобів підприємств комунального водопостачання (КВ) вимагають термінового перегляду інвестиційної політики в цій підгалузі житлово-комунального господарства (ЖКГ). Традиційні джерела фінансування в неї у вигляді капітальних інвестицій (кошти місцевих бюджетів і власні кошти підприємств) на сьогоднішній день не дають змоги навіть частково поліпшити складну економічну ситуацію. Тобто, підприємства підгалузі неспроможні за власні кошти здійснити фінансування програм комплексного технічного переоснащення, а часткове й епізодичне переобладнання окремих об'єктів не вирішує проблеми не те що здешевлення вартості послуг водопостачання, а хоча б утримання їх на стабільному рівні. Варіантом вирішення проблеми може служити залучення приватного сектору, однак, зроблені на сьогоднішній день кроки уряду у цьому напрямі не дали поки що наглядних результатів внаслідок несфокусованості його дій і зволікання з вирішенням ряду назрілих питань стосовно відповідного реформування галузі.

Крім того, оскільки у сфері КВ політичні міркування часто переважають над економічною доцільністю, тарифи на послуги не містять інвестиційного складника (в них не закладається можливість отримання доходу на інвестиції), а інформація про стан основних фондів водопостачальних підприємств носить неповний (а часто й суперечливий) характер, то вибір для таких умов господарювання науково обґрунтованої, раціональної форми залучення приватного сектору (створення державно-приватного партнерства (ДПП)) є актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впровадження ДПП у сферу комунальної власності постійно перебувають в центрі уваги багатьох вітчизняних науковців, серед них Мамонова В.В., Павлюк К.В., Хвесик М.А., Голян В.А., Степанова О.В., Павлюк А.П., Димченко О.В. та інші. Ними розглянуто ефективність використання різноманітних форм ДПП у ЖКГ країни, визначено недоліки законодавчих актів у цій сфері, запропоновано шляхи вирішення назрілих проблем. Однак конкретних рекомендацій (їх детального обґрунтування) стосовно вибору певної форми (форм) ДПП для сфери КВ з врахуванням специфіки економічного (на фоні політичного) стану цієї підгалузі на сьогоднішній день у працях названих науковців виявити не вдалося.

Постановка завдання. Мета статті – на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду виявити й обґрунтувати ті форми ДПП, які доцільно імплементовувати у сферу КВ в умовах економічної та політичної кризи в державі.

---

[1] *Науковий керівник: Голян В.А. – д.е.н., професор*

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормативно-правова база щодо порядку відшкодування витрат підприємств водопровідно-каналізаційного господарства не дозволяє забезпечити необхідні обсяги капітального ремонту, реконструкції та відновлення зношених трубопровідних мереж, насосного обладнання, фільтрувальних пристроїв, а також використання сучасних технологій очищення та знезаражування питної води. Така ситуація вимагає термінового інвестування величезних коштів на її виправлення.

Капітальні інвестиції у КВ можна здійснювати за рахунок коштів місцевих бюджетів, власних коштів підприємств і залучених інвестицій. На даний момент найбільше інвестицій в основні фонди вносять самі підприємства. Однак, низька рентабельність (часто й збитковість) істотно обмежує їх фінансові можливості.

Одними із найвагоміших джерел надходження коштів у підгалузь виступають насьогодні позики міжнародних організацій. В якості прикладів можна навести проекти Європейського банку реконструкції та розвитку: План середньострокових заходів у секторі муніципальної та екологічної інфраструктури України та Програму інвестицій і розвитку системи водопостачання та очищення води Запоріжжя (інвестиції за якою становлять 42 млн. доларів США), а також проект Світового банку "Модернізація систем водопостачання та водовідведення Львова" (інвестиції становлять 40,8 млн. доларів США) [1, с.29]. Однак, деструктиви внутрішньої політики держави (згубно відображаючись на економічній діяльності всіх галузей національного господарства) гальмують подальший розвиток подібної співпраці із міжнародними фінансовими організаціями.

Очевидно, що лише шляхом створення сприятливих умов для налагодження та розвитку економічно-вигідних партнерських стосунків між комунальними підприємствами та підприємницькими структурами можна досягнути певних позитивних зрушень у КВ. При цьому гарантування соціального захисту інвестора (виражене через відсутність впливу соціально-політичної кон’юнктури на процес формування тарифів) та прибутковості наданих інвестицій є обов'язковими передумовами такої співпраці.

Надзвичайно важливим і відповідальним етапом, від якого в значній мірі залежить успіх запровадження в цілому ДПП у сфері КВ, є вибір його форми. При цьому вибір цей повинен супроводжуватись ґрунтовним аналізом низки супутніх впровадженню партнерства чинників, зокрема: наявності чіткого регуляторного середовища; наявності детальної інформації про технічний стан водопровідних мереж; наявності підтримки певних груп інтересів. Стосовно першого з них, то це стосується як загальних законодавчих актів стосовно ДПП, так і галузевого законодавства та спеціальних нормативних документів, зокрема і тих, які регулюють стандарти якості води. Особливу чіткість, стійкість та однозначність повинні мати положення стосовно тарифоутворення на послуги КВ, а також має забезпечуватись оперативна можливість внесення змін до законодавчих і нормативних актів у випадку виникнення необхідності.

Другий чинник (наявність детальної інформації про технічний стан мереж водопостачання) в значній мірі впливає на обсяги інвестицій та тривалість партнерства. Третій чинник (наявність підтримки певних груп інтересів) стратегічно важливий, оскільки досягнення вдалого компромісу між прибічниками створення ДПП та їх опонентами в значній мірі служить запорукою успіху заходу в цілому (перш за все за рахунок запобігання виникненню супротиву ДПП на етапах його реалізації).

Досвід співпраці з приватним сектором у сфері водопостачання [2-5; 6, с.81; 7; 8, с.231; 9, с.103-119; 10, с.67] свідчить, що формами ДПП, які доцільно впроваджувати та розвивати у КВ держави (як країни, що розвивається) із нестабільним політичним та економічним кліматом, є оренда, концесія та договір про передачу в управління. В рамках договору про оренду управління водопостачальним підприємством передається приватному оператору (орендарю), однак основні засоби продовжують залишатись у комунальній власності. Тобто орган місцевого самоврядування, володіючи активами, відповідає за масштабні ремонтні роботи, обслуговування боргу, покриття витрат та нові інвестиції.

Орендар несе відповідальність за ефективну експлуатацію і належне технічне обслуговування основних засобів підприємства, виставлення рахунків та інвестиції на утримання і модернізацію окремих активів (електромеханічного обладнання, локальних частин водопровідних мереж тощо), виконує дорадчі функції для органів місцевого самоврядування з питань подальшого інвестування та використання інвестиційних надходжень. Оплата його діяльності ґрунтується на обсягах проданої води (передача комерційних ризиків) і не пов'язана безпосередньо із тарифом на неї. Тобто, оператор не акцентує особливої уваги на занижених для малозабезпечених верств населення тарифах і навіть може бути зацікавленим у збільшенні кількості приватних підключень (безумовно, за винятком ситуацій вододефіциту). В зоні його постійної уваги знаходиться питання фінансової спроможності комунальної/державної сторони покриття понесених ним витрат на розширення мереж для досягнення кінцевої мети співпраці – підвищення ефективності роботи підприємства та покращення якості надаваних послуг.

При такій формі організації ДПП регуляторне середовище повинне забезпечувати високу здатність контролю за виконанням зобов'язань, інформація про стан водопровідних мереж має бути

надійною та якісною, рівень підтримки груп інтересів (як і політична підтримка) – в діапазоні від помірного до високого. Стосовно тарифів, то вони обов'язково повинні покривати понесені витрати.

У випадку концесії приватний оператор не лише використовує активи водопостачального підприємства, але й несе відповідальність за інвестиційний сектор, включаючи розширення мереж та фінансування нових об'єктів інфраструктури, передбачених договором. Він несе відповідальність за експлуатацію підприємства та отримує свій прибуток із доходів від його діяльності. Договір концесії може зобов'язувати концесіонера досягати окремих конкретних цілей, наприклад, підключення певної кількості нових споживачів води. Тобто, приватний оператор може бути навіть зацікавленим у такому напрямі розвитку підприємства, але за умови, що понесені витрати мають бути обов'язково покриті отриманими доходами. Однак, при концесії вартість послуг водопостачання тісно пов'язана з тарифами на них, тому широке надання послуг малозабезпеченим верствам населення за тарифами, нижчими за їх собівартість, чинить негативний вплив на діяльність підприємства.

Регуляторне середовище під час концесії повинне бути спроможним до регуляторних і координаційних впливів, інформація про технічний стан систем водопостачання – повною та точною, а рівень підтримки груп інтересів має бути тільки високим. Необхідно, щоб тарифи обов'язково покривали понесені концесіонером витрати.

Однак мережі водопостачання потребують значно більших інвестицій, ніж інші види комунальних мереж. Високі первинні затрати обумовлюють тривалий період амортизації, що, у свою чергу, вимагає оптимальної стабільності отримання доходів. При цьому віддача інвестицій з надання послуг водопостачання зазвичай невисока. Окреслені особливості галузі обумовлюють особливу вразливість приватних операторів до зміни інвестиційного клімату та до рівня ризиків. Все це становить перешкоду для використання перерахованих вище форм ДПП у галузі водопостачання не лише в Україні, але і в інших країнах світу, а особливо тих, що розвиваються. Адже, наприклад, згідно договору про концесію приватний оператор забезпечує управління, експлуатацію, технічне обслуговування та інвестиції в комунальне підприємство. Однак крім ризиків, пов'язаних із проектом (ризиком експлуатації та інвестицій) він часто безпосередньо або опосередковано бере на себе ризики державної/комунальної сторони (пов'язані із змінами політичної ситуації, нормативно-правовими змінами тощо). В Україні, на кшталт інших країн, що розвиваються, правове поле недостатньо стабільне. Тобто приватний оператор опиняється в ситуації невпевненості стосовно повернення внесених ним інвестицій через неможливість спрогнозувати тарифи і таким чином передбачити майбутні витрати та доходи. Фінансовий ризик для приватного оператора в таких умовах господарювання надзвичайно високий.

Крім того, потрібно враховувати сприйняття/несприйняття населенням (як споживачем послуг) факту запровадження ДПП у сферу КВ. Адже, по-перше, участь приватного оператора на ринку КВ часто означає підняття тарифів для забезпечення повного покриття понесених ним витрат; по-друге, відсутність гарантій надання послуг малозабезпеченим верствам населення за помірну (або існуючу до впровадження ДПП) плату (особливо враховуючи інтенсивне зростання цього соціального прошарку на сьогоднішній день в Україні); по-третє, можлива недостатня прозорість прийняття рішення про залучення приватного оператора (або й повна непрозорість) можуть спровокувати несприйняття населенням державно-приватних форм господарювання в КВ.

У цьому контексті потрібна така форма ДПП, яка позбавлена перерахованих вище недоліків і котра можлива до імплементації у водопровідно-каналізаційне господарство країни без особливих проявів соціального несприйняття. Зарубіжний досвід [2-5] свідчить, що найбільш оптимальною формою залучення приватного оператора на ринок водопостачання в умовах політичної та економічної нестабільності є договір про передачу в управління. У рамках цього договору муніципалітет передає приватному оператору на термін від 3 до 5 років відповідальність за експлуатацію та технічне обслуговування комунального підприємства з водопостачання. Кваліфікована команда, сформована приватним оператором, займає на цьому підприємстві керівні позиції для управління його діяльністю. Приватний оператор приймає оперативні рішення в поточній роботі, не несучи ніяких комерційних ризиків. Крім того, він не має юридичного зв'язку зі споживачем послуг та не здійснює жодних інвестицій у підприємство.

Договір про передачу в управління дозволяє покращити ефективність управління водопостачальним підприємством. За ним приватний оператор передає державному/комунальному сектору вміння та методи роботи для якіснішого управління мережами та наявними ресурсами (наприклад, щодо забезпечення належного водопостачання, захисту навколишнього середовища та ін.) з метою оптимізації параметрів якість/вартість (тобто забезпечення високих показників якості надаваних послуг при зменшенні затрат на них).

За умовами такого ДПП надані оператором послуги з управління оцінюються у вигляді фіксованої оплати. Оскільки прямі впливи на зацікавленість оператора щодо зростання ефективності роботи підприємства відсутні, то використаються опосередковані – наприклад, частина оплати може бути нарахована за показниками ефективності роботи підприємства: зменшенням обсягів неврахованих витрат води, покращенням рівня покриття витрат тощо, що заздалегідь обумовлюється

в договорі. Договори про передачу в управління використовуються в основному у випадках необхідності швидкого підвищення технічної спроможності водопостачального підприємства та запровадження більш ефективного управління ним. Їх також можна використовувати як попередній етап для залучення інших, більш глибоких, форм ДПП на ринок водопостачання: оренди, концесії тощо.

Регуляторне середовище у випадку впровадження договору про передачу в управління повинне забезпечувати спроможність до контролю за виконанням середнього рівня, інформація про технічний стан мереж має бути достатньою для забезпечення можливості встановлення стимулів, підтримки груп інтересів достатньо помірної, а покриття тарифів на послуги бажане, але не обов'язкове.

При цьому варто відмітити, що в якості приватних партнерів у такій формі ДПП можуть виступати як міжнародні приватні оператори, так і місцеві. В рамках договорів про передачу в управління для місцевих операторів зазвичай перешкод значно менше, ніж у випадках укладання договорів про концесію чи оренду, однією з основних причин чого є відсутність вимог до наявності у операторів великих фінансових можливостей.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, в умовах, коли підприємства КВ відносяться до сфери природних монополій, рівень їх рентабельності низький, управлінська діяльність неефективна, а приватний сектор через високі політичні та комерційні ризики проявляє надзвичайно низьку ініціативу стосовно участі в ДПП, найбільш оптимальним варіантом, здатним підвищити ефективність роботи водопостачального підприємства, є укладання договорів на управління. При цьому вигода комунального сектору полягає в збереженні підприємства у його власності із одночасним набуттям знань та досвіду приватного партнера.

Однак, при всіх позитивних результатах такої співпраці стратегічні завдання комунального підприємства залишаються невирішеними. У таких умовах проблема фінансування інвестицій та модернізації водопровідних мереж потребує безпосередньої підтримки держави (наприклад, у вигляді позик за низькими відсотковими ставками, міжнародної допомоги тощо), а використання лише договорів на управління спроможне забезпечити підвищення ефективності роботи підприємств на нетривалий період.

Література

1. Регуляторна реформа у житлово-комунальному господарстві України. Аналітична доповідь до проекту "Програма розробки політики "Регуляторна реформа у житлово-комунальному секторі України". – К. : Міжнародний центр перспективних досліджень. – 2005. – 59 с.

2. Gwenola Michel. Management contracts in developing countries [Електронний ресурс] / Michel Gwenola. – Режим доступу: http://www.agroparistech.fr/IMG/pdf/syn08-eng-Michel.pdf.

3. Коммунальная монополия: жилищно-коммунальное хозяйство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.expert.ua/articles/16/0/3948.

4. Auriol Ammanuelle. Public Private Partnerships in Water and Electricity in Africa [Електронний ресурс] / Ammanuelle Auriol, Aymeric Blanc. – Режим доступу: http: // www.neeo.univ-tlsel.fr/1594/1/ppp_africa.pdf.

5. Marin Philippe. Public-Private Partnership for Urban Water Utilities. A Review of Experiences in Developing Countries [Електронний ресурс] / Philippe Marin. – Режим доступу: http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/FINAL-PPPsforUrbanWaterUtilities-PhMarin.pdf.

6. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендьел, Б. Онищук, П. Сегварі. – К. : "К.І.С.". – 2008. – 146 с.

7. Павлюк К.В., Степанова О.В. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2010_49/st_49_26.pdf.

8. Панасенко И.В. Государственно-частное партнерство как форма современного управления жилищно-коммунальным комплексом / И.В. Панасенко // Вісник Донецького національного університету. Сер. В: Економіка і право. – 2009. – Вип. 1. – С. 228-236.

9. Участие частного сектора в инфраструктуре водоснабжения и водоотведения. Разработанный ОЭСР контрольный перечень действий публичной власти и гражданского общества. – ОЭСD, 2009. – 130 с.

10. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства в Україні / В.І. Торкатюк, О.В. Колосова, С.В. Кравцова, М.В. Грицаненко, С.А. Шевченко, Д.О. Брижаль // Комунальне господарство міст. – 2011. – № 100. – С. 64-70.

УДК 351.82:338.439.5.009.12

Чан-хі О.С.,
аспірант[2]
Національний університет біоресурсів та природокористування України

МАТРИЦЯ ПОЛІТИЧНОГО АНАЛІЗУ – ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ

Постановка проблеми. Одним із найбільш регульованих і підтримуваних державою секторів світової економіки є аграрний ринок. Однак, з переходом України до ринкової економіки дещо змінився характер державного регулювання. Тепер політика, що проводиться державою, спрямована не на пряме регулювання всієї господарської діяльності в аграрному секторі, а на коригування певних економічних процесів у рамках ринкових відносин [1]. Тому сучасні підходи щодо визначення ефективності державного регулювання аграрного ринку та його конкурентоспроможності повинні включати комплекс показників, які характеризують сутність та результативність державної аграрної політики в усіх її сферах. Необхідно правильно обрати критерії оцінки ефективності державного регулювання не лише ринкових процесів, а й всієї виробничої системи, від чого залежатиме інтенсивність його розвитку та конкурентних переваг. Більшість науковців стверджують, що основною проблемою вітчизняного аграрного ринку є нестача виділених державою коштів на його розвиток та підтримку, однак на нашу думку основна проблема тут полягає в функціонуванні неефективного механізму їх використання й відсутності дієвого механізму контролю з боку органів державної влади. Інакше кажучи, з економічної точки зору, питання полягає не в тому, яку суму виділяти з бюджету (це переважно політична проблема), а в тому, як ефективніше нею розпорядитися [2]. Тому для здійснення ефективної аграрної політики та результативного функціонування продовольчого ринку, прибутковості сільськогосподарських виробників, необхідно в аграрно-економічній науці сформувати відповідну систему оцінки ефективності державно-регуляторної політики виробництва та підтримки продукції АПК. І таким інструментом, на нашу думку, покликана стати методологія РАМ-аналізу, що широко використовується у світі, але в Україні практики її застосування до цього часу не було.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана проблематика вже тривалий час знаходиться в центрі уваги багатьох теоретиків і практиків. Так, дослідженням проблеми ефективності державного регулювання аграрного ринку та оцінки його впливу на розвиток та конкурентоспроможність вітчизняних сільськогосподарських підприємств займалися такі вчені як М. Латинін [1], С. Майстро [2], А. Діброва [3] та ін. Вона була предметом дослідження і для багатьох зарубіжних науковців: Е. Монке та С. Піерсона [4], М. Рамановіча [5], С. Яо [6], М. Моріса [7], С. Нельсона та М. Пангаббіна [8]. Однак, незважаючи на численні дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, в Україні до цього часу немає чіткої методики оцінки наслідків та впливу державного регулювання аграрного ринку на ефективність та конкурентоспроможність вітчизняних сільськогосподарських підприємств, що в результаті зумовлює втрату ними значної частини прибутків, збільшення собівартості виготовленої продукції за рахунок необґрунтованої кількості та високої вартості виробничих ресурсів і як, наслідок, послаблення конкурентних позицій виготовленої продукції на вітчизняних та світових ринках.

Постановка завдання. Метою даної статті є використання теоретичних аспектів Матриці політичного аналізу для оцінки ефективності державного регулювання та конкурентоспроможності агарного ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. При визначенні критеріїв оцінки політики державного регулювання агарного ринку, перш за все, необхідно враховувати вплив та наслідки цієї політики на конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції, позиціонування нашої держави на світовому ринку, реалізацію експортних можливостей галузі, і найважливіше – розрахунок та потребу в ресурсах для втілення наміченого.

Очевидним є і той факт, що регулювання сільськогосподарського виробництва потребує значних витрат бюджетних ресурсів для забезпечення сприятливих умов взаємодії агарного сектору з іншими галузями економіки та коригування тих чи інших параметрів розвитку галузі у відповідності з об'єктивними умовами, цілями і завданнями держави [3]. Однак, в умовах обмеженості бюджетних коштів перед державою виникає завдання найбільш ефективного їхнього використання в усіх напрямках, у тому числі, щодо вироблення найбільш сприятливої агарної політики у сфері регулювання.

---

[2] *Науковий керівник: Діброва А.Д. – д.е.н., професор*

На наш погляд, сучасні підходи щодо визначення ефективності державного регулювання аграрного ринку та усіх його субринків, в тому числі і ринку молока, повинні включати комплекс показників, які характеризують сутність та результативність державної аграрної політики в усіх її сферах.

Головним завданням державної політики у сільськогосподарській галузі є максимізація отриманого прибутку, правильний та раціональний розподіл наявних ресурсів та надання інвестиційної допомоги саме тим господарствам, які цього дійсно потребують. Тому, для аналізу ефективності регулювання аграрного сектору та ступеня впливу на нього з боку держави, нами було запропоновано використання Матриці політичного аналізу (The Policy Analysis Matrix (PAM)), яка вперше була розроблена та запропонована Монке та Пієрсоном (Monke and Pearson) у 1989 р. і використовується як інструмент для аналізу всієї виробничої системи [4]. Ефект державної політики оцінюється в результаті спостереження за змінами прибутків сільськогосподарських виробників.

Зарубіжні науковці використовують Матрицю політичного аналізу для вимірювання ефективності, конкурентних переваг та ступеня державного втручання в функціонування сільськогосподарської галузі. Варто зауважити, що поки в Україні не було практики використання даної матриці. Проте, закордоном ця практика є досить поширеною, адже її можна застосовувати не лише для сільськогосподарського сектору в цілому, а й для конкретного ринку продукції.

Головна ідея, що використовується в PAM – це співставлення та порівняння приватних і соціальних цін для сировини, що використовуються у виробництві (факторів виробництва) і звичайно для вже готової кінцевої продукції [5].

Приватні ціни відображають поточну ситуацію в галузі, у той час як соціальні ціни – це ціни без врахування будь-яких державних інтервенцій та ринкових накруток.

На практиці PAM представлена у вигляді таблиці 1, яка відображає витрати та доходи в приватних і соціальних цінах. Загальні виробничі витрати тут включають торгівельні та внутрішньовиробничі витрати на виготовлення одиниці продукції. Ціни на внутрішні витрати визначаються місцевим ринком. І, навпаки, ціни на торгівельні витрати визначаються міжнародним ринком.

Таблиця 1

Матриця політичного аналізу (The Policy Analysis Matrix)

	Доходи	Витрати		Прибуток
		Торгівельні витрати	Витрати на внутрішні фактори виробництва	
Приватні ціни	$A = P_i^p$	$B = \sum_{j=1}^{k} a_{ij} P_j^p$	$C = \sum_{j=k+1}^{n} a_{ij} V_j^p$	$D = A - B - C$
Соціальні ціни	$E = P_i^s$	$F = \sum_{j=1}^{k} a_{ij} P_j^s$	$G = \sum_{j=k+1}^{n} a_{ij} V_j^s$	$H = E - F - G$
Трансферт	$I = A - E$	$J = B - F$	$K = C - G$	$L = G - H = I - J - K$

Джерело: [4]

Таблиця 1 містить формули, в яких:

a_{ij} для (j = 1 до k) – технічні коефіцієнти для торгівельних ресурсів при виробництві i товару;

a_{ij} для (j = k + 1 до n) – технічні коефіцієнти для вітчизняних ресурсів при виробництві i товару;

P_i^* – ціна продукції i, оцінена як приватна (* = p) або соціальна (* = s);

P_j^* – ціна торгівельного ресурсу j, оцінена як приватна (* = p) або соціальна (* = s);

V_j^* – ціна вітчизняного ресурсу j, оцінена як приватна (* = p) або соціальна (* = s);

I – відображає трансферт випуску продукції;

J – відображає трансферт ресурсів;

$D = A - B - C$ відображає чистий приватний прибуток;

$H = E - F - G$ відображає чистий соціальний прибуток;

$L = G - H = I - J - K$ відображає чисті трансферти (надходження).

Структура PAM дозволяє здійснювати подвійний розрахунок в таблиці. Різниця між доходами та витратами у приватних цінах показують прибутковість системи виробництва в нинішніх умовах і в умовах діючого ринку. Різниця між значеннями у приватних і соціальних цінах визначає вплив державної політики та збої ринкового механізму [6].

Тобто, перша стрічка матриці дозволяє розрахувати приватний прибуток D, який визначається як різниця між доходом A та сумою витрат (B+C). За допомогою другої стрічки матриці розраховують соціальний прибуток, який відображає соціальні альтернативні витрати. Соціальний прибуток є показником ефективності та конкурентних переваг. Соціальний прибуток (H) розраховують як різницю між с доходом E та сумую витрат (F+G). А розрахунки саме третьої стрічка матриці відображають чисті трансфери від зміни державної політики.

Різниця між доходами, витратами та прибутком як у приватних так і соціальних цінах може мати як від'ємне, так і додатнє значення. За умови, коли показники I <0, J> 0 та K> 0 це свідчить, про погіршення ситуації в галузі через державну політику [8].

Також за допомогою PAM можна розрахувати декілька додаткових показників, що допомагають визначити ефективність державного регулювання досліджуваного ринку продукції. Найбільш поширеними є:

- Коефіцієнт прибутковості (PC, від англ. Profitability Coefficient) показує вплив всіх трансфертів (змін) на прибуток. Індекс розраховується, як відношення приватного прибутку до соціального.

$$\mathrm{PC} = \frac{P_i^p - \sum a_{ij} P_j^p - \sum a_{ij} V_j^p}{P_i^s - \sum a_{ij} P_j^s - \sum a_{ij} V_j^s} \qquad (1)$$

- Коефіцієнт суспільної вартості внутрішніх ресурсів (DRC, від англ. Domestic Resource Cost) показує ефективність використання внутрішніх факторів у аналізі виробничої системи. DRC порівнює вартість внутрішніх ресурсів, розраховану в соціальних цінах (в чисельнику), до доданої вартості розрахованої також в соціальних цінах (в знаменнику). Використання соціальних цін в розрахунку коефіцієнта DRC дає можливість визначити, чи дають залучені до виробництва обмежені внутрішні ресурси (напр. земля, праця) позитивну віддачу. Цей показник широко використовується як індикатор конкурентоспроможності продукції. Якщо, 0 < DRC <1 вказує на порівняльну перевагу – альтернативна вартість залучених у виробництво внутрішніх ресурсів менша за відповідну суспільну вигоду (додану вартість), тобто виробництво продукції в країні конкурентоспроможне. Для DRC >1 – це свідчить, що країна має деякі недоліки у виробництві аналізованого товару. Якщо DRC менший за 0, то в такому випадку доходів недостатньо навіть для того, щоб покрити вартість ринкових вхідних ресурсів (корми, паливо, електроенергія тощо), не кажучи вже про вартість внутрішніх ресурсів. В цьому випадку, виробництво даного товару абсолютно неконкурентоспроможне.

$$\mathrm{DRC} = \frac{\sum a_{ij} V_j^s}{P_i^s - \sum a_{ij} P_j^s} \qquad (2)$$

- Коефіцієнт співвідношення приватних витрат та переваг (PCR, від англ. Private Cost Ratio) у розрахунках майже повністю збігається із DRC. Різниця полягає лише в тому, що для PCR використовуються значення для приватних цін.

$$\mathrm{PCR} = \frac{\sum a_{ij} V_j^p}{P_i^s - \sum a_{ij} P_j^p} \qquad (3)$$

- Коефіцієнт суспільних витрат та вигод (SCB, від англ. Social Cost Benefit ratio). SCB розраховується як співвідношення суми витрат на ринкові та внутрішні ресурси до доходу від реалізації даної продукції.

$$\mathrm{SCB} = \frac{\sum a_{ij} P_j^s + \sum a_{ij} V_j^s}{P_i^s} \qquad (4)$$

Показник SCB завжди більший за 0. Якщо SCB менший за (більший за) 1, то це вказує на те, що сукупна вартість залучених ресурсів менша за (більша за) дохід, і виробництво, таким чином, − (не−) конкурентоспроможне. На відміну від DRC, SCB не розрізняє неконкурентоспроможне виробництво, яке не здатне покрити альтернативну вартість внутрішніх ресурсів (DRC > 1) від неконкурентоспроможного виробництва, що не може покрити вартість ринкових ресурсів (DRC < 0). Проте SCB не чутливий до помилок у класифікації ресурсів на внутрішні та ринкові.

- Номінальний коефіцієнт захисту (NPR, від англ. Nominal protection rate). NPR більше 1 вказує на невидимий номінальний захист чи надану субсидію виробникові, і невидимий номінальний податок коли (NPR) – менше 1.

$$\mathrm{NPR} = \frac{P_i^p}{P_i^s} \tag{5}$$

- Ефективний коефіцієнт захисту(EPR, від англ. Effective protection rate). EPR більше 1 вказує на наявний захист доданої вартості виробника, та ступінь оподаткування доданої вартості виробника, коли EPR менше 1.

$$EPR = \frac{P_i^p - \sum a_{ij} P_j^p}{P_i^s - \sum a_{ij} P_j^s} \tag{6}$$

Загалом, вищенаведена методика передбачає аналіз ринку будь-якої сільськогосподарської продукції через визначення основних показників, на базі яких можна здійснити кінцевий аналіз щодо економічних наслідків державного регулювання галузі. Крім того методику PAM-аналізу можна використовувати не лише для певного ринку сільськогосподарської продукції, а й для одного господарства чи сукупності підприємств, що функціонують в досліджуваній галузі.

Висновки з даного дослідження. Отже, на нашу думку, використання на практиці PAM-аналізу на прикладі вітчизняної аграрної галузі є економічно обґрунтованим, оскільки, дає можливість виявити всі переваги та недоліки у виробничій системі будь-якого господарства або сектору. Незважаючи на те, що нинішня система державного регулювання та бюджетної підтримки сільського господарства відіграє важливу роль у поліпшенні роботи галузі, проте вона має загальний характер, тим самим веде до зменшення стимулів для розвитку сільського господарства, які заважають сектору досягти свого повного потенціалу. Ефективність і конкурентоспроможність сільського господарства України можна підвищити за рахунок переорієнтації галузевої політики та надання допомоги саме тим підприємствам чи галузям, які цього дійсно потребують, а також за рахунок перерозподілу відповідних бюджетних витрат на забезпечення сталого зростання сільського господарства. Для того, щоб допомогти галузі впоратися з певними проблемами, пов'язаними зі структурними змінами, можуть бути створені спеціальні програми підтримки. Таким чином уряд зміг би в більш повній мірі і, можливо, з меншими витратами державного бюджету, досягти своїх цілей розвитку сільського господарства без шкоди для інших важливих напрямків політики, таких як забезпечення продовольчої безпеки та високого рівня доходів на селі.

Література

1. Латинін М.А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання : монографія / М.А. Латинін. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2006. – С. 43.

2. Майстро С.В. Шляхи підвищення ефективності державного регулювання аграрного ринку [Електронний ресурс] / С.В. Майстро // Державне будівництво. – 2009. – № 1. – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2009-1/doc/2/22.pdf.

3. Діброва А.Д. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва: теорія, методологія, практика / А.Д. Діброва. – К. : ВПД «Формат», 2008. – с.57.

4. Monke E. Policy analysis matrix for agricultural development / Monke E., Pearson S. – Cornell University Press, Ithaca, NY. – 1989. – 196 p.

5. Ramanovich M. Policy Analysis Matrix: an analysis of dairy sector in Belarus / Ramanovich M. – IFCN Dairy research center, Kiel, Germany. – 2005. – 214 p

6. Yao S. Comparative Advantage and Crop Diversification: A Policy Analysis Matrix for Thai Agriculture / Yao S. // Jornal of Agricultural economics, 48 (2), 211-22. – 1997.

7. Morris M. “Determining Comparative Advantage through DRC Analysis: Guidelines Emerging from CIMMYT’s Experience.” / Morris M. // CIMMYT Economics Paper No. 1. Mexico City, Mexico. – 1990.

8. Nelson G. “The Costs of Indonesian Sugar Policy: A Policy Analysis Matrix Approach.” / Nelson G., Panggabean M. // American Jornal of Agricultural economics, 73, 704-12. – 1991.

ЕКОНОМІКА ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338. 242

Габор С. С.,
к.е.н., професор,завідувач кафедри економіки підприємства,
Тернопільський інститут соціальних та інформаційних технологій
Габор В. С.,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,
ВП НУБіПУ «Бережанський агротехнічний інститут»

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ОСНОВНА ЛАНКА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Національне господарство країни є складною економічною системою, в якій виокремлюють різні сфери матеріального та нематеріального виробництва, галузі, підприємства та їх філіали. Первинною ланкою цього складного організму є підприємства, які тісно пов'язані між собою різними видами зв'язків: економічних, техніко-технологічних, фінансових,управлінських тощо.

Побудова багатоукладної змішаної економіки базується на різних формах власності і господарювання. Основними організаційно-правовими формами ведення господарства в сучасних умовах у аграрному секторі України є господарські товариства, приватно-орендні підприємства, сільськогосподарські виробничі кооперативи, фермерські господарства, державні підприємства та інші форми господарювання, які являють собою формування ринкового типу.

Проте в сучасних умовах більше половини валової сільськогосподарської продукції виробляється господарствами населення, у складі яких виділяють особисті селянські господарства. Останні не належать до підприємницької діяльності і не мають права юридичної особи, але відіграють важливу роль у розв'язанні продовольчої проблеми.

Співвідношення ринкового і неринкового секторів та їх взаємодія значною мірою впливають на ефективність сільськогосподарського виробництва. Ринковий сектор повинен бути переважаючим і забезпечувати загальний високий рівень розвитку аграрної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У даний час накопичено значну кількість наукових досліджень і нагромаджено практичний досвід функціонування різних організаційно-правових форм господарювання, що дає змогу порівнювати їхню економічну ефективність і життєздатність. Йдеться, насамперед, про наукові праці таких учених економістів-аграрників: П.Т. Саблука, П.І. Гайдуцького, М.Й. Маліка, В.Я. Амбросова, В.Я. Месель-Веселяка, О.М. Онищенка, В.В. Юрчишина та інших. Разом з тим, ця проблема залишається надзвичайно актуальною в сучасних умовах і вимагає подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення проблем формування і функціонування різноманітних організаційно-правових форм підприємств ринкового і неринкового типів у аграрному секторі та перспектив їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства є головними суб'єктами ринкової економіки і виступають первинною організаційно-економічною ланкою національного господарства. Вони створюються для виробництва потрібних суспільству матеріальних благ та надання різноманітних послуг.

В законодавчих актах та сучасній економічній літературі сутність підприємства трактують по-різному. У «Законі України про підприємства» воно визначається як основна ланка народного господарства, що має самостійний баланс, розрахунковий рахунок у банку, печатку із своїм найменуванням, а промислове підприємство має також товарний знак.[1].

Основні засади господарювання в Україні визначаються Господарським кодексом, який регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між підприємствами як суб'єктами господарювання. Виходячи з цього, в Господарському кодексі України підприємство подається як самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення

суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому законодавством [2].

Економічний енциклопедичний словник трактує підприємство як основну ланку національного господарства, яка забезпечує виробництво первинної маси товарів і послуг, здійснює науково-дослідну і комерційну діяльність з метою привласнення доходу (прибутку) [3, с. 89].

Навчальний посібник С.В. Мочерного «Економічна теорія» підприємство характеризує як основну ланку національного господарства, самостійний суб'єкт, який забезпечує планомірне виробництво більшості товарів і послуг, здійснює науково-дослідницьку, комерційну діяльність з метою привласнення прибутку [4, с.252].

У практиці господарювання підприємств виділяють два інтегрованих напрями розвитку сільськогосподарських підприємств – організаційно-економічний і соціально-економічний, які забезпечують ефективне їх функціонування в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки.

Організаційно-економічний напрям діяльності зорієнтований на ринкові вимоги, який пов'язаний з інноваційно-інвестиційним формуванням матеріально-технічної бази сучасних підприємств. Соціально-економічний розвиток підприємств спрямований на формування нових виробничих відносин, які ґрунтуються на приватній власності на засоби виробництва і землю.

Соціальна діяльність підприємства належить до найважливіших факторів підвищення ефективності виробництва, високої результативності виробничо-господарської та комерційної діяльності. Вона передбачає заходи щодо підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, поліпшення умов праці та побуту працівників. Цей напрям діяльності передбачає також участь працівників у стимулюванні персоналу через прибуток, що формує дієвий мотиваційний механізм залучення колективу до високопродуктивної праці.

Для забезпечення ефективного господарювання за ринкових умов, кваліфікованого управління підприємствами винятково важливою є їхня класифікація за відповідними критеріями. Найбільш поширеною є форма господарювання, що визначається власністю на засоби виробництва та результати праці. Важливе значення має розмір підприємства за обсягом виробництва валової продукції та розміром землі. У відповідності до цього в аграрному секторі України виділяють три групи форм господарювання: сільськогосподарські підприємства ринкового типу, фермерські господарства, господарства населення (особисті селянські господарства)[5, с. 5].

Законодавство України передбачило право вибору різних ринкових форм господарювання, в результаті чого створено понад 56 тис. сільськогосподарських підприємств, з них – близько 42 тис. фермерських господарств, які Держкомстат України відносить до сільськогосподарських підприємств. Більше 6 млн. особистих селянських господарств одержали можливість організувати власне товарне виробництво й брати участь у ринкових процесах.

Нинішня організаційна структура аграрних формувань Тернопільської області представлена недержавними та державними сільськогосподарськими підприємствами різноманітних форм, особистими селянськими господарствами та іншими суб'єктами господарювання. У несприятливих фінансово-економічних умовах, що склались впродовж понад двадцять останніх років,виробництво сільськогосподарської перемістилось у господарства населення, які у 2011 році виробили 55.3 % загального обсягу валової продукції області, а решта припадає на сільськогосподарські підприємства.

Найвищого рівня виробництва сільськогосподарської продукції у загальному його обсязі господарства населення досягли у 2003 році (80%). Починаючи з цього періоду, відбувається нарощування виробництва продукції у групі сільськогосподарських підприємств, що є закономірним процесом у ринкових умовах. Адже великотоварне виробництво забезпечує вищий рівень продуктивності праці та ефективність господарювання.

Загалом, сільськогосподарські підприємства є суб'єктами ринкового типу і при сприятливому зовнішньому середовищі здатні виконувати поставлену мету – забезпечувати виробництво конкурентоспроможної товарної продукції та високу дохідність. Щодо порівняння ефективності різних форм господарювання, то для цього можна використати відносний показник прибутковості,який характеризує рівень рентабельності господарювання (табл. 1).

Найпоширенішими у системі сільськогосподарських підприємств області є приватно-орендні підприємства та товариства з обмеженою відповідальністю, які у 2011 році довели рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції відповідно до рівня 28 і 27 відсотків. Вони мають значні площі земельних угідь і є одними з найбільш перспективних організаційно-правових форм господарювання. Рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції у державних підприємствах становить тільки 4,1%.

Найвищого рівня рентабельності досягли виробничі кооперативи. Але ці суб'єкти господарювання малочисельні та вирощують переважно високорентабельні сільськогосподарські культури: і не займаються розвитком тваринництва, яке є збитковою галуззю у переважній більшості підприємств. Для активізації кооперативного руху необхідна державна фінансова підтримка та прийняття відповідних законодавчих актів.

Таблиця 1

Рентабельність виробництва продукції у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області, 2011 рік, %

Сільськогосподарська продукція, культури і галузі	Недержавні підприємства	З них				Державні підприємства
		Господарсьсі товариства	Приватно-орендні	Виробничі кооперативи	Інші	
Продукція рослинництва	31,0	30,1	32,2	73,1	32,1	4,8
в тому числі:						
Зернові та зернобобові культури	20,8	11,6	32,5	62,9	32,9	9,1
Насіння соняшнику	45,2	38,1	61,2	-	41,1	-
Соя	17,2	1,8	54,2	182,4	41,5	41,6
Цукрові буряки	52,9	54,1	51,8	-	6,3	-2,7
Ріпак	38,2	39,1	36,7	120,4	29,1	13,5
Картопля	6,0	12,5	5,3	-	-	60
Продукція тваринництва	5,1	3,3	6,3	-	15,2	-42,2
в тому числі:						
Молоко	22,1	16,9	28,7	-	35,2	-
М'ясо великої рогатої худоби	-10,9	-14,5	-10,1	-	6,9	-
М'ясо свиней	-3,4	-8,7	-1,4	-	-8,3	-42,2
Продукція сільського господарства, всього	27,5	27,0	28,0	73,1	30,5	4,1

Джерело: дані Головного управління статистики у Тернопільській області, 2011р. [6]

Значну роль у виробництві сільськогосподарської продукції,забезпечені продовольчої безпеки, розв'язанню соціальних проблем села відіграють малі підприємства. У розвинутих країнах Західної Європи, США і Японії малі підприємства забезпечують 2/3 приросту нових робочих місць, що дало змогу значно зменшити рівень безробіття. Малі і середні фірми США виробляють 40% валового національного продукту [7, с.30].

Проте, потенціал малих підприємств у нашій країні використовується ще недостатньо, оскільки сільські підприємці стикаються з певними правовими та економічними труднощами. Залишається низка нерозв'язаних питань щодо державної підтримки розвитку малого бізнесу.

Поширеною формою малого підприємництва виступають фермерські господарства, в яких максимально реалізуються інтереси людини,яка водночас є власником, господарем і працівником. Перші фермерські господарства виникли в Україні в 1989 році, тобто до прийняття Закону України «Про селянське (фермерське) господарство».Проте взятий курс на розвиток сільського господарства шляхом фермеризації не дав належного ефекту.

Аналіз розвитку фермерських господарств у Тернопільській області показав, що займаючи 7,6% сільгоспугідь, вони виробили у 2011 році тільки 5.5% загального обсягу виробництва валової продукції області, в тому числі тваринницької – лише 0.9%. А тому при створенні належних умов, і, зокрема, економічних, ця форма господарювання повинна в перспективі зайняти належне місце серед основних товаровиробників сільськогосподарської продукції, в тому числі і тваринницької.

Однією із найпоширеніших форм господарювання у нинішніх умовах є господарства населення. У статистичному щорічнику України за 2010 рік стверджується: «Господарства населення – домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. До цієї категорії виробників віднесені також фізичні особи-підприємці, які проводять свою діяльність у галузі сільського господарства» [8, с. 136].

У 1990 році господарства населення Тернопільської області при використанні 8,8 сільськогосподарських угідь виробили 37,8% валової продукції,тоді як сільськогосподарські підприємства, володіючи 91,2% сільгоспугідь, забезпечили виробництво 62,2% валової продукції. У 2011році господарства населення виробили 55.3% загального обсягу сільськогосподарської продукції області, у тому числі 45.9% рослинницьких і 81,1% тваринницьких галузей.

Різновидом та складовою господарств населення є особисті селянські господарства (ОСГ). У Законі України «Про особисте селянське господарство» зафіксовано, що діяльність, пов'язана з веденням ОСГ, не належить до підприємницької і вони не є юридичною особою.

Мета створення ОСГ – задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізація її надлишків і надання послуг з використання їхнього майна. Отже, господарювання селян продукує значну частину виробленої продукції для продажу на ринку з метою задоволення продовольчих потреб інших споживачів та отримання додаткових доходів. Цьому сприяє те, що для ведення ОСГ законодавством передбачено використання земельної ділянки розміром до 2,0 га землі, переданої фізичним особам у власність. а також одержання в натурі земельної ділянки (паю) та її використання у господарстві. Таким чином, частина ОСГ тією чи іншою мірою є ринкового типу, що дає підставу віднести їх до форм малого бізнесу [9, с. 90].

Досвід країн з ринковою економікою свідчить, що найбільш оптимальною формою господарювання на селі є укрупнене, а не дрібне індивідуальне господарство. Проте в несприятливих фінансово-економічних умовах, що склались в сільській місцевості, розширення селянами власного виробництва значною мірою компенсує недостатній рівень виробництва у сільськогосподарських підприємствах. З діяльністю селянських господарств у сучасних умовах певним чином пов'язані захист селян від економічних катаклізмів, забезпечення їх життєвої стабільності і надходження грошових доходів.

Обсяги виробництва сільськогосподарської продукції господарств населення в даний час залежать переважно від ситуації на внутрішньому ринку, перебувають практично за межами економічної політики держави і знаходяться поза системою контролю якості продукції, а тому вимагають необхідної підтримки з боку державних органів.

Гострою проблемою для малого агробізнесу залишається відсутність кооперації та належних інтеграційних зв'язків між ними та іншими суб'єктами господарювання. Праці вчених економістів-аграрників свідчать, що у кооперації, і особливо в обслуговуючій, зацікавлені, насамперед, особисті селянські та фермерські господарства [10, с. 6]. Проте недостатні фінансові можливості цих господарств не дозволяють їм самотужки вирішити цю проблему. Тому на даному етапі відчувається гостра потреба у сприянні розвитку обслуговуючої кооперації з боку держави.

Висновки з даного дослідження. Реформування аграрного сектору економіки країни забезпечило формування та розвиток різних організаційно-правових форм господарювання ринково-підприємницького типу. Проте сам по собі перехід до нових форм господарювання на селі не здатний вирішити розв'язання продовольчої проблеми. Необхідна дієва підтримка та фінансова допомога сільськогосподарським підприємствам з боку держави на основі формування ефективного механізму господарювання. Важливе значення має відродження та подальше піднесення великотоварних сільськогосподарських підприємств, раціональне поєднання великих, середніх, малих форм господарювання, активізація кооперативного руху, відновлення мережі соціальної інфраструктури.

Література

1.Про підприємства в Україні: Закон України від 27 березня 1991 р. № 887-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991–№ 24. – Ст. 272.

2.Господарський кодекс України [офіц. текст]: Прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 року. – К. : Концерн «Видавничий дім Ін Юрс», 2003. – 204 с.

3.Економічний енциклопедичний словник. – Т.2 / Мочерний С.В. Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І.; за ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.

4.Мочерний С.В. Економічна теорія: навчальний посібник; видання 4-те / С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2009. – 640 с.

5.Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 3-18.

6.Сільське господарство Тернопільської області у 2011 році. Статистичний збірник. – Тернопіль. – 2012. – 215 с.

7.Мацибора В.І. Економіка підприємств / В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Т.В. Мацибора. – К. : Каравела, 2008. – 415 с.

8.Статистичний щорічник України за 2010 рік. Державна служба статистики України. – Київ ТОВ «Аугуст Трейд». – 2011. – 455 с.

9.Макаренко П.М. Економічний потенціал різних форм аграрних господарств / П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник / Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 89-97.

10. Мельник Ю.Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю.Ф. Мельник, П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 3-16.

УДК 657

Будник Л.А.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу
Голяш І.Д.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу
Тернопільський національний економічний університет

ОЦІНКА СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ СТРАТЕГІЧНИХ ІНІЦІАТИВ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. У двадцять першому столітті в індустріально-розвинутих країнах відбулася зміна парадигми економічного розвитку. В нових умовах рішення про подальший розвиток підприємства мають прийматись на основі інтегрованого погляду на підприємство. Філософія функціонування в цих умовах дає можливість усвідомити майбутнє, керуючись наявною чи бажаною позицією, способом життя підприємства, які є основними настановами процесу мислення, інтелектуальних робіт, що зумовлюють процеси, процедури та зміст рішень [4]. Виживання й розвиток підприємства в довгостроковій перспективі залежить від уміння своєчасно передбачити зміни на ринку й відповідно адаптувати свою діяльність, змінюючи асортимент продукції та послуг, форми обслуговування, збутову мережу, організаційну структуру, інші елементи внутрішнього потенціалу.

Інструментом суттєвої оптимізації рішень може виступити аудит стратегічних ініціатив – незалежна оцінка перспектив і ризиків розвитку підприємства. Розвиток аудиту стратегічних ініціатив обумовлений потребами замовників аудиторських послуг у підготовці та перевірці фінансових прогнозів і планів, стратегічних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення аспектів аудиту стратегічних ініціатив підприємства знайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних фахівців: В.С. Рудницького, К.І. Радченка, О.Ю. Редько, Ю. Славич-Приступи та інших. Визначено зміст стратегічного аудиту, технологія отримання даних, теоретичні аспекти, планування, розвиток, вдосконалення. Однак, недостатньо висвітлені проблеми оцінки системи внутрішнього контролю при дослідженні стратегії розвитку та усуненні ризиків у діяльності підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення пропозицій щодо визначення структури системи внутрішнього контролю, чинників її дослідження при проведенні аудиту стратегічних ініціатив підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. При розробці стратегій розвитку підприємства, як правило, постає проблема відповідної оцінки пропозицій менеджерів щодо перспектив розвитку. При цьому можливі ситуації, коли менеджери, незважаючи на великий досвід і знання можуть дати недостовірні висновки щодо пріоритетів розвитку підприємства (рис. 1).

Топ-менеджери, навіть маючи великий досвід, не завжди можуть глибоко оцінити всі чинники, які впливають на перспективи розвитку підприємства, інколи вони зацікавлені «прикрасити» інформацію	Важливу роль відіграють суб'єктивні чинники: кваліфікація аналітиків, специфіка мотивації, в тому числі низька мотивація на перспективу, вміння переконливо презентувати продукт

↓

Висновки щодо стратегічних ініціатив підприємства (інвестицій, фінансування і т. п.) можуть бути далекі від оптимальних

Рис.1. Причини недостовірності визначення пріоритетів розвитку підприємства
Джерело:[8]

Такі ситуації вимагають залучення аудитора, який зможе дати незалежну оцінку розробленій стратегії підприємства.

Оцінка визначеної стратегії залежить від конкретної ситуації, в якій знаходиться підприємство. Фактично, скільки існує підприємств, стільки існує конкретних стратегій. Практика показує, що успішну стратегію не можна скопіювати, і єдиної стратегії для всіх фірм не існує [5].

Вивчення стратегічної інформації та методів її підготовки передбачає ознайомлення аудитора із середовищем, в якому вона створена, тобто в першу чергу слід оцінити зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на стратегію підприємства.

Фактори впливу на стратегічний рівень підприємства аудитор оцінює за такими напрямами (рис. 2). Взаємодія цих факторів, зазвичай, комплексна і має специфічні відмінності для галузі і компанії.

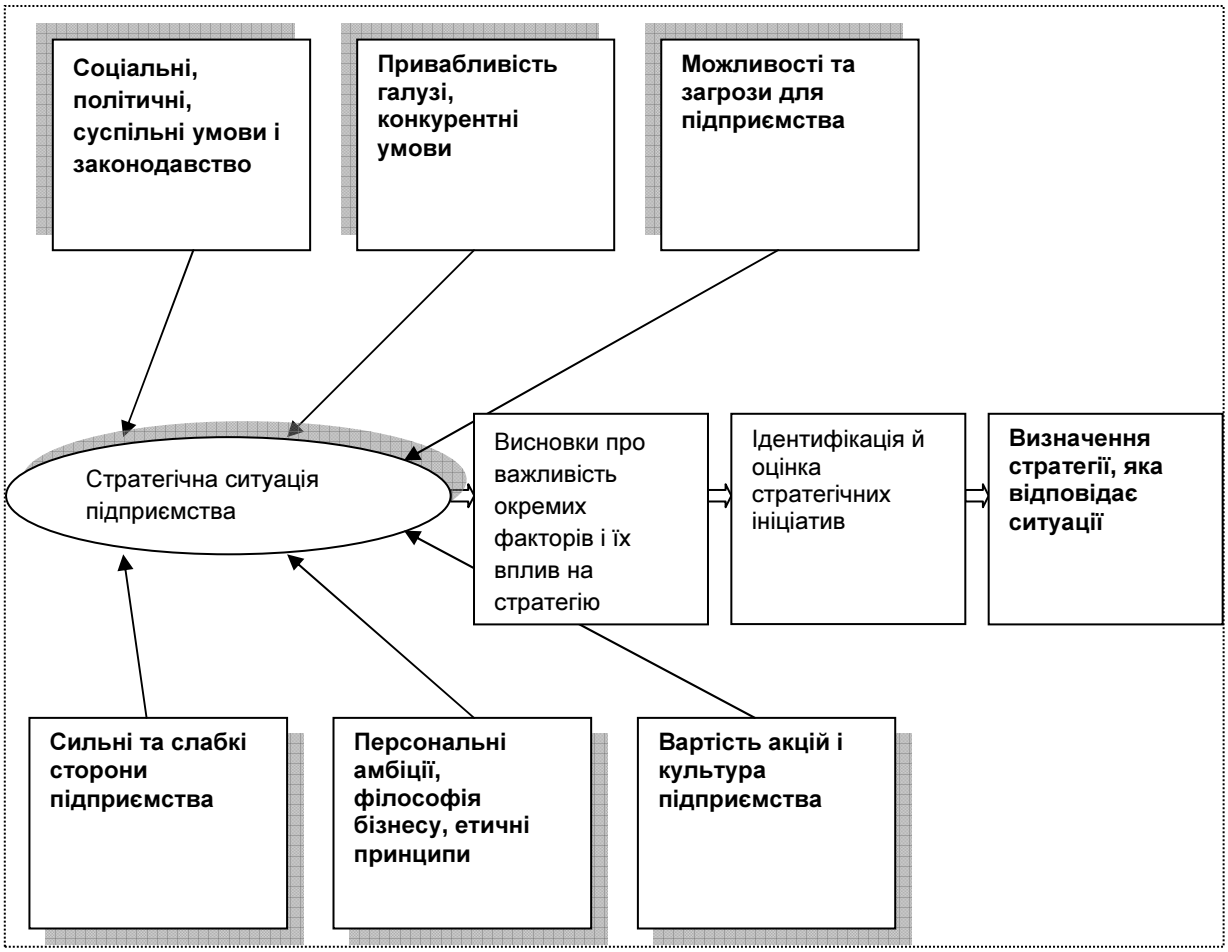


Рис. 2. Фактори, які впливають на стратегічний рівень підприємства
Джерело:[2]

Як правило, стратегія не забезпечує успіху, якщо не проведена межа між внутрішньою і зовнішньою ситуацією, не забезпечено придбання істотних конкурентних переваг і не поліпшена діяльність компанії. Тому виділяють зовнішні і внутрішні фактори. До зовнішніх відносять: соціальні, політичні, суспільні умови, діюче законодавство, привабливість галузі, потенційні можливості й загрози підприємства. До внутрішніх факторів відносять внутрішні та зовнішні зв'язки виробничих підрозділів, гнучкість виробництва, системи мотивації, гнучкість виробництва.

Суттєвим завданням аудиту є вибір процедур оцінки системи внутрішнього контролю, які дозволять оцінити рівень стратегічної спрямованості підприємства [6]. В теорії управління досліджують цілий спектр функцій, які виконує система внутрішнього контролю. Разом з тим, аудитор оцінює лише ті функції, які безпосередньо пов'язані з формуванням інформації про фінансово-господарську діяльність і перспективи розвитку підприємства. Серед них доцільно обрати сучасні наукові методи, зокрема системний до вивчення внутрішнього контролю та дослідження його елементів. При системному методі підкреслюється, що доцільно розглядати внутрішній контроль як сукупність взаємопов'язаних елементів, таких як структура, завдання, технологія, виконавці, які орієнтуються на досягнення мети і завдань контролю в умовах мінливого внутрішнього середовища.

Системний підхід до вивчення внутрішнього контролю передбачає дослідження його елементів, які по-різному визначають у науковій літературі. У працях Е. Аренса, Дж. Лоббека виділяють три елементи: середовище контролю; облікова система; процедури контролю [1].

Окремі автори ще звужують елементи системи внутрішнього контролю і виділяють: середовище контролю; специфічні заходи контролю [3].

В.В. Рядська, Я.В. Петраков наводять такі елементи системи внутрішнього контролю: середовище контролю; процес оцінки ризиків суб'єктів господарювання; інформаційні системи; процедури контролю; моніторинг заходів контролю [7].

Дослідження літературних джерел показує, що такі елементи, як середовище контролю і процедури контролю (специфічні заходи контролю) виділяють всі автори. Вважаємо, що доцільно виділити такий елемент, як облікова система. Однак у випадку проведення аудиту стратегічних ініціатив важливе

значення має планування, яке поряд з обліком є основою для підготовки прогнозів і проектів та прийняття стратегічних управлінських рішень. Не менш важливе значення має оцінка ризиків суб‘єктів господарювання. Отже, у випадку проведення аудиту стратегії розвитку підприємства, на нашу думку, необхідно визначити такі елементи системи внутрішнього контролю: середовище контролю; процес оцінки ризиків суб’єктів господарювання; планово-облікова система; процедури контролю. Для кожного з елементів внутрішнього контролю аудитор застосує відповідні процедури дослідження.

Важливим кроком на шляху досягнення розуміння системи внутрішнього контролю є оцінка стратегічного рівня системи управління підприємства. З цією метою аудитор повинен отримати відповіді на питання [9]:

- про рівень знань і наявний обсяг інформації про ситуацію: в економіці, на ринку, в галузі, у конкурентів, у партнерів, у розробників нових продуктів та технологій;
- відповідає чи ні наявний стан підприємства вимогам розвитку в мінливому середовищі;
- методи за допомогою яких розробляють стратегію підприємства;
- які стратегії використовує бізнес за окремими підсистемами підприємства (виробничими, функціональними, ресурсними), а також за окремими ринками, споживачами та ін.;
- чи враховано в «стратегічному наборі» обмеження за ресурсами (насамперед фінансовими), а також взаємозалежність окремих складових;
- який рівень стратегічного планування на підприємстві (за змістом планів, їхнім переліком і формою);
- чи встановлено в стратегічних планах відповідальність за проведення стратегічних дій, а також послідовність і терміни виконання окремих планових завдань;
- як відбиваються стратегічні заходи в поточних планах і бюджетах;
- чи відповідає система організації управління, прийняття рішень, обліку та контролю вимогам стратегії та як вони будуть розвиватися;
- чи готові до стратегічних перетворень працівники підприємства;
- як збудовано систему мотивації стратегічної діяльності.

Позитивна або негативна відповідь на ці запитання, що потребує глибоких різнобічних досліджень, дає змогу оцінити рівень стратегічної орієнтації підприємства. Доцільно розробити анкету оцінки системи внутрішнього контролю при дослідженні стратегії розвитку підприємства, яка дозволила б зробити висновок щодо якості обраної стратегії (таблиця 1).

Таблиця 1

Анкета оцінки системи внутрішнього контролю при дослідженні стратегічних ініціатив підприємства

№ з/п	Критерії	Ознаки	Бали
1	Стратегічне мислення персоналу	Відсутнє Наявне	6-10 1-5
2.	Цілі діяльності	Невизначені Визначені	6-10 1-5
3.	Стратегії	Відсутні (необґрунтовані) Наявні (обґрунтовані)	6-10 1-5
4.	Методи встановлення стратегій	Використовуються випадково, неповно, як результат виникнення надзвичайних подій Використовуються постійно, повно, на основі всебічного аналізу та прогнозів	6-10 1-5
5.	Стратегічні заходи (заходи щодо розвитку)	Формуються на основі натхнення, досвіду та навичок керівників, безсистемні, не сприймаються як стратегічні Формуються як результат стратегічної діагностики особливостей систем різного типу та встановлення цілей	6-10 1-5
6.	Плани	Поточні (в найкращому випадку), безсистемні, містяться в окремих управлінських рішеннях Розроблені на основі досліджень, взаємопов’язані, стратегічні	6-10 1-5
7.	Виконання (реалізація) планів	Доведення прийнятих рішень абияк до кінця Частина механізму стратегічного управління	6-10 1-5
8	Перегляд і оновлення стратегій	Проводиться після завершення терміну планів Оновлюється систематично на основі всебічного аналізу	6-10 1-5
9.	Наявність мотивацій розробки стратегій	Відсутні Наявні	6- 10 1-5
10.	Відповідальність за проведення стратегічних дій	Відсутні Наявні	6 -10 1-5

Джерело: Розроблено авторами самостійно

Нами запропоновано десять критеріїв, відсутність кожного з них оцінюють у 10 балів. Отже, оцінку системи внутрішнього контролю здійснюють у вигляді аналізу правильності вибору основних чинників, які визначають можливості проведення стратегії. Основними ключовими чинниками є: ініціатива і мотивація персонал, інтереси та відношення вищого керівництва до вибору стратегії розвитку; методи вибору стратегій, зобов'язання підприємства за попередніми стратегіями.

Висновки з даного дослідження. Отже, аудит стратегічних ініціатив підприємства – це діагностичний інструмент, метою якого є отримання незалежної, неупередженої інформації щодо стратегії розвитку підприємства, достовірності фінансових планів і прогнозів. Вивчення стратегічної інформації неможливе без дослідження і розмежування зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на стратегічний рівень підприємства. При дослідженні системи внутрішнього контролю, що є обов'язковою процедурою аудиту, доцільно обрати сучасні наукові методи, зокрема системний, при якому внутрішній контроль розглядають як сукупність взаємопов'язаних елементів до яких, при вивченні стратегічних ініціатив, слід віднести: середовище контролю, процес оцінки ризиків, планово-облікову систему, процедури контролю. Для кожного з елементів аудитор застосовує відповідні методи контролю.

Література

1. Аренс А. Аудит : пер. с англ. / А. Аренс, Дж. Люббек. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
2. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент / Г.Я. Гольдштейн – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1995. – 93 с.
3. Загородній А.Г. Аудит:теорія і практика : навч. посібник/ Загородній А.Г., Корягін М.В. – Львів: Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 456 с.
4. Корецький М.Х. Стратегічне управління / М.Х. Корецький, А.О. Дегтяр, О.І. Дацій. – К. : ЦУЛ, 2007. – 240 с.
5. Міщенко А.П. Стратегічне управління : навч. посібник / А.П. Міщенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с.
6. Редченко К.І. Аудит стратегічних управлінських рішень, прогнозів та проектів / Редченко К.І. – Львів: Видавництво ЛКА, 2001. – 402 с.
7. Рядська В.В. Аудит: Навч. посібник / В.В. Рядська, Я.В. Петраков. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 416 с.
8. Славич-Приступа А. Стратегический менеджмент в корпоративной системе сдержек и противовесов [Електронний ресурс] / А. Славич-Приступа. – Режим доступу: http//www.u6517127.incomesysmonline.com/
9. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / Шершньова З.Є. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 338.43:658

Мушеник І.М.,
к.е.н., доцент кафедри соціальної економіки і інформаційних технологій
Подільський державний аграрно-технічний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ СТУКТУРИ ВИСОКОТОВАРНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Для забезпечення населення продовольством, сільське господарство залишається найважливішою галуззю виробництва. Саме тут створюється більш як 30% національного доходу та близько 75% фонду споживання. Проте хаотичне, непродумане та безсистемне реформування даної галузі призвело її до структури диспропорцій та соціально-економічної кризи. Реформування аграрного сектора економіки України сприяло розвитку значної кількості суб'єктів господарювання. Однак, слід зазначити, що товаровиробники мають неоднаковий економічний потенціал та можливості щодо введення сільськогосподарського виробництва [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оптимізації виробничої структури високотоварних сільськогосподарських підприємств набуває особливого значення у зв'язку із

збільшенням масштабів агровиробництва, зростанням попиту у високоякісних продуктах харчування вітчизняного виробництва, необхідністю розвитку соціальної інфраструктури, збереження природної родючості ґрунту та нарощування експортного потенціалу.

В економічній науці впродовж останніх років значна увага вітчизняних і зарубіжних вчених та економістів спрямована на дослідження товарності сільськогосподарських підприємств й визначення її впливу на ефективність господарської діяльності. Дослідження даної тематики пов'язані з іменами провідних вчених аграрної економічної думки, а саме С.П. Азізова, В.Я. Амбросова, В.Г. Андрійчука, М.В. Зубця, Т.В. Маренича, П.Т. Саблука та ін.

Відзначаючи цінність результатів досліджень науковців, необхідно відмітити, що не всі теоретичні розробки знаходять застосування на практиці, про що свідчить сучасний стан розвитку сільськогосподарського виробництва.

Постановка завдання. Мета даного дослідження полягає у обґрунтуванні теоретико-методологічних, методичних та прикладних аспектів оптимізації виробничої структури високотоварних сільськогосподарських підприємств з урахуванням економічних, екологічних і соціальних критеріїв.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі проведення реформ в Україні виникла значна кількість виробників сільськогосподарської продукції: господарські товариства, приватні підприємства, фермерські, особисті селянські господарства та ін. Кожний з них має власні особливості ведення господарювання, специфіку виробництва, масштаби діяльності, рівень товарності та можливості задоволення потреб споживачів. Однак, слід відмітити, що реформовані підприємства виявилися непристосованими до умов ринку та неспроможними виконувати покладені на них функції [8].

Світова практика показує, що у розвитку сільськогосподарських підприємств переважає тенденція до концентрації виробництва. Об'єктивною її основою є техніко-економічні переваги великого виробництва перед дрібним, а саме: вищий рівень продуктивності праці; економія матеріальних і експлуатаційних витрат на одиницю площі; більше можливостей для раціональної організації виробництва, використання техніки, досягнень науки і прогресивної практики; умови для зберігання та реалізації продукції у кращі строки та вищої якості [7].

Проте збільшення розмірів підприємств та їх підрозділів не може бути безмежним. Надмірна концентрація земель загрожує зруйнувати сільський уклад життя. Необхідно поєднувати великі, середні та дрібні виробництва і мати раціональні за розмірами підприємства, залежно від природних умов, спеціалізації, рівня інтенсивності виробництва та інших чинників.

Прихильники малих господарств як позитив, наводять вплив приватного господарювання на ефективність, прихильники великих господарств основним аргументом ефективності вважають ефект масштабу. Важливо розглядати не тільки кількісні параметри діяльності сільськогосподарських підприємств, але й досліджувати якісні показники: товарність підприємства, норму прибутку, рентабельність виробництва, урожайність культур, продуктивність тварин та ін. При цьому, важливу роль слід надавати пристосованості господарств до сучасних ринкових умов господарювання [1].

В даний час більшість науковців вважають, що переваги мають високотоварні господарства незалежно від розмірів та організаційних форм, а тому вони й розвиватимуться у перспективі, адже доведено, що високотоварне виробництво забезпечує вищий рівень продуктивності праці та ефективності використання матеріальних ресурсів, а тому повинно розвиватися прискореними темпами [2].

Перевагами високотоварних сільськогосподарських підприємств, що відповідають даним критеріям, є можливість ефективніше використовувати ресурси, застосовувати нову техніку й технологію, розвивати виробничу та соціальну інфраструктуру. Ці господарства мають можливість здійснювати первинну обробку і переробку сільськогосподарської продукції, зберігати та реалізовувати її у терміни із найбільш сприятливою кон'юнктурою ринку. За рахунок раціонального поєднання галузей і ефективності діяльності їм вдається задовольняти вимоги власника, місцевої громади та орендодавців (табл. 1.)

Таблиця 1

Переваги високотоварних сільськогосподарських підприємств

Суб'єкт	Вигода
Власник	залучення досвідчених фахівці; ефективність використання ресурсного потенціалу; поєднання виробництва з переробкою та реалізацією; доступ до ринків збуту
Місцева громада	розвиток соціально - культурного побуту; наповнення місцевого бюджету
Працівники підприємства	своєчасна та висока заробітна плата; кращі умови праці, техніка безпеки; соціальні гарантії
Орендодавець	своєчасний розрахунок; гарантія збереження та підвищення родючості ґрунту

Джерело: Власні спостереження

За рахунок перелічених у табл. 1 особливостей при високотоварному типі виробництва, на відміну від дрібнотоварного, відбувається зниження собівартості продукції при збільшенні обсягів її реалізації. Економія на масштабі дозволяє високотоварним сільськогосподарським підприємствам пропонувати свою продукцію за більш прийнятними цінами.

Для забезпечення сталого розвитку сільського господарства необхідно розглядати ефективність господарської діяльності в комплексі розвиту аграрного сектора економіки, при цьому, важливим є врахування соціальної інфраструктури [6].

У сучасних умовах господарювання важливо звертати увагу на екологічну складову господарської діяльності. У процесі виробництва необхідно значну увагу приділяти збереженню родючості ґрунтів та екологічного балансу в сільській місцевості.

За наявності галузі тваринництва, високотоварні господарства мають змогу вносити у ґрунт органіку та збалансовувати виробничу структуру. Проте не виконується повний комплекс робіт щодо догляду за рослинами, спостерігається тенденція зниження родючості ґрунтів, що у подальшому може призвести до втрати потенціалу земель сільськогосподарського призначення [5].

Для подальшого розвитку високотоварного виробництва постає необхідність проведення низки підготовчих заходів щодо стабілізації землекористування та підвищення культури ведення землеробства, оптимізації виробничої структури, нарощування поголів'я і продуктивності тварин й вирішення питання кормовиробництва. Слід раціональніше використовувати землю, оскільки екстенсивні шляхи її експлуатації вичерпані. Необхідним є розвиток інфраструктури та створення відповідного інституціонального забезпечення для розвитку високотоварного виробництва [3].

Висновки з даного дослідження. Теоретично обґрунтовано, що ефективність господарської діяльності високотоварних сільськогосподарських підприємств значною мірою залежить від їх виробничої структури. Доведено, що під впливом низки чинників зовнішнього та внутрішнього середовища структура постійно змінюється, набуваючи нових ознак та характеристик. Виробничу структуру високотоварного сільськогосподарського підприємства запропоновано розглядати як співвідношення обсягів виробництва певних видів продукції із врахуванням взаємодії між його господарськими підрозділами.

Високотоварне виробництво у аграрному секторі економіки поширене у розвинутих країнах. Його перевагами є нижча собівартість продукції, менші витрати в розрахунку на одиницю продукції, застосування наукових досліджень і розробок, розвиток соціальної інфраструктури. Високотоварні сільськогосподарські підприємства здійснюють первинну обробку та переробку продукції, створюють умови для її зберігання та налагоджують реалізаційну мережу.

Література

1. Амбросов В.Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В.Я. Амбросов, Т.В. Маренич // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 14-19.

2. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В.Г. Андрійчук, М.В. Зубець, В.В. Юрчишин. – К. : Аграрна наука, 2005. – С. 95-120.

3. Благун І.С. Функціональні моделі формування оптимальної структури виробництва / І.С. Благун, І.М. Мушеник // Держава та регіони [Науково-виробничий журнал]. – Запоріжжя: ЗУДМУ, 2006. – № 4. – С. 28-31.

4. Вітвицький В.В. Соціально-трудові відносини в умовах реформування АПК: запитання і відповіді / В.В. Вітвицький, Ю.Я. Лузан. – К. : НДІ «Украгропромпродуктивність», 2003. – С. 432-575.

5. Економіка підприємства : навч. посібник / І.М. Бойчик, П.С. Харів, М.І. Хопчан, Ю.В. Піча. – К. : «Каравела»; Львів: «Новий світ –2000», 2001. – С. 95-118.

6. Костюченко Т.І. Оптимізація виробничо-галузевої структури сільськогосподарського підприємства із застосуванням економіко-математичної моделі / Т.І. Костюченко // Економіка АПК. – 2002. – № 8. – С. 76-81.

7. Саблук П.Т. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції : практичний посібник / П.Т. Саблук. – К. : ІАЕ, 2000. – 556 с.

8. Снітинський В.В. Актуальні проблеми АПК України та роль науки в їх вирішенні / В.В. Снітинський, Г.В. Черевко, П.М. Герасим // Регіональна економіка. – 2000. – № 2(16). – С. 7-16.

УДК 339.9.033

Міхєєнко К.С.,
к.е.н., доцент кафедри «Економіка підприємства»
Донецький національний університет

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

Постановка проблеми. Із зростанням масштабів ринкових відносин в Україні все більшого значення набуває така конкурентна перевага підприємств, як стратегічний рівень, заснований на прогресивних підходах до оцінки і прогнозування ефективності прийнятих управлінських рішень.

Довгий час більшість підходів до оцінки ефективності діяльності підприємств базувалося, в основному, на економіко-фінансових індикаторах, що виключало з аналізу такі важливі чинники успіху будь-якої організації, як її бренд, знання та досвід співробітників, якість відносин з клієнтами і партнерами, потенціал інновацій та аналогічні критерії. Крім того, оцінка ефективності бізнесу, ґрунтуючись на аналізі поточного моменту і минулих результатів, була слабо пов'язана зі стратегією розвитку бізнесу. Тому більшість оцінок ефективності не тільки не враховували ряд важливих факторів успішної діяльності підприємства, але і мали серйозний розрив з його прагненням, місією і цілями.

Розуміння того, що напрацьовані раніше методи оцінки ефективності бізнесу вже не відповідають цілям стратегічного управління підприємствами, призвело до того, що почали розроблятися нові підходи та технології. Зокрема, це привело до розробки нової і перспективної методики, яка отримала назву системи збалансованих показників (запропонована Девідом Нортоном і Робертом Капланом [1]). Вже з початку апробації систему збалансованих показників (ЗСП) високо оцінили в наукових і ділових колах, вона успішно впроваджена у найбільших компаній світу, в тому числі і промислових. В Україні ЗСП ще не встигла придбати настільки велику популярність, як за кордоном. Незважаючи на переконання авторів ЗСП, що система підходить для різних стилів управління, специфіка функціонування вітчизняного бізнесу в цілому і промисловості, зокрема, обумовлює великі труднощі при впровадженні розглянутої методики без її адаптації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретико-методологічних засад моделювання бізнес-процесів підприємства та управління ними присвячена значна кількість робіт дослідників. Так, у роботах Е. Демінга [2], М. Імаї [3] сформульовано зміст поняття "бізнес-процес", окреслені базові принципи та переваги управління ними. В роботах В. Єліферова, В. Рєпіна [4], В. Кондратьєва [5], Є. Шельміна [6] висвітлені підходи до класифікації бізнес-процесів, теоретико-методологічні основи побудови системи управління на засадах процесного підходу. Незважаючи на розвиток та популярність процесного підходу в управлінні, сучасні дослідження з окресленої проблематики не пропонують комплексного підходу до класифікації бізнес-процесів.

Методичним підходам до вибору стратегій, а саме збалансованій системі показників в теоретичному та практичному аспекті присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних дослідників, проте, окремі питання щодо впровадження та застосування збалансованої системи показників (ЗСП) на підприємстві потребують удосконалення та подальшого розвитку.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в теоретичному розвитку та вдосконаленні механізму стратегічного управління підприємством на основі системи збалансованих показників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складність управління економічними процесами в Україні обумовлена їх нестабільністю і глибиною соціально-економічних наслідків для суб'єктів реального сектору, які змушені функціонувати в кризових умовах.

За цих умов першочергову увагу приділяють питанню організації управління підприємствами, які забезпечили б адаптивні реакції на зміни, що відбуваються в нестабільному економічному середовищі і розробку гнучких економічних рішень, здатних до трансформацій на етапі їхньої реалізації.

Багато сучасних компаній, орієнтованих на довгостроковий успіх у бізнесі, переходять на методи процесного управління, які дозволяють досягти виробництва конкурентоспроможної продукції та послуг, а також стати компаніями світового рівня.

Найбільш актуальними питаннями для українських підприємств, з якими вони звертаються за допомогою до консультантів, є наступні:

- перехід на процесне управління;
- розробка комплексної моделі підприємства;
- впровадження системи управлінського обліку на основі методів ABC (Activity Based Costing) / ABB (Activity Based Budgeting) / ABM (Activity Based Management) як найважливішої частини процесної системи управління підприємством [7];

- постановка стратегічного управління на основі ключових показників діяльності та збалансованої системи показників;
- діагностика системи управління на відповідність вимогам міжнародних стандартів серії ІСО 9001:2000;
- застосування інструментальних програмних засобів для розробки, аналізу та оцінки, а також підтримки в актуальному стані системи управління підприємством.

Основою впровадження стратегії є та система цілей, які ставлять перед собою керівники. Найчастіше однією з головних цілей бізнесу декларується прибуток. При цьому складність проблеми полягає в тому, що в управлінні фінансами немає жодного важливого показника, який можна було б оптимізувати, не погіршуючи при цьому інші, не менш важливі показники. Тому управління фінансами та фінансова стратегія - це завжди пошук балансу, оптимального на даний момент співвідношення декількох показників. Набір цих показників у різних компаній може бути неоднаковий. Все залежить від цілей і завдань в галузі фінансів, які ставить перед собою керівництво того чи іншого підприємства.

Таким чином, для того, щоб ефективно управляти підприємством, потрібна така система управління, яка дозволяє здійснювати моніторинг вжитих стратегічних ініціатив. Найбільш перспективним варіантом реалізації цього механізму є збалансована система показників, яка має об'єднати завдання, що стоять перед кожним співробітником та підприємством в цілому.

Збалансована система показників поєднує в собі всі необхідні критерії, є інструментом стратегічного і оперативного менеджменту, який дозволяє зв'язати стратегічні цілі компанії з бізнес-процесами і повсякденними діями співробітників на кожному рівні управління, а також здійснювати контроль за реалізацією стратегії.

Збалансована система показників з'явилася в кінці 1980-х – початку 1990-х років. Її автори, запропонували цю концепцію як інструмент для управління динамічним розвитком підприємств. Дана система вже має позитивний досвід впровадження на підприємствах України та Росії. Систему визнали перспективною завдяки тому, що вона здатна інтегрувати фінансові та не фінансові показники ефективності господарської діяльності, що дає можливість представити розширену концепцію стратегічного управління організацією [8].

Збалансована система трансформує стратегію в завдання й показники, що згруповані за чотирма різними напрямками, такими як фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання й підвищення кваліфікації. Ця система є механізмом для поширення стратегії. За допомогою системи оціночних критеріїв вона інформує співробітників про рушійні фактори сьогодення й майбутнього успіху. Чотири складових збалансованої системи показників дозволяють досягти балансу між довго- й короткостроковими цілями, бажаними результатами й факторами їхнього досягнення, а також жорсткими об'єктивними критеріями й більш м'якими суб'єктивними показниками [9].

Таким чином, система збалансованих показників – це механізм перетворення стратегії компанії в послідовність дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей, причому на всіх рівнях управління компанією. ССП висуває на перший план більш важливі і інтегровані набори показників, що зв'язують наявну клієнтську базу, внутрішні процеси, працівників і систематичну діяльність, спрямовану на довгостроковий фінансовий успіх.

Побудова системи управління на основі системи збалансованих показників дозволить підприємству [8]:

- планувати діяльність з метою отримання певного фінансового результату;
- чітко визначити цілі і встановити контрольні показники діяльності;
- направити діяльність всіх підрозділів на досягнення цільового фінансового результату;
- визначити і розподілити ресурси для досягнення поставлених цілей;
- поліпшити інформаційний обмін та взаємодію підрозділів компанії між собою;
- оптимізувати фінансові потоки, заздалегідь визначивши критичні періоди діяльності компанії і необхідність зовнішнього фінансування;
- виявити «вузькі місця» в управлінні і вчасно приймати управлінські рішення;
- використовувати аналіз відхилень план/факт для корегування діяльності шляхом прийняття необхідних управлінських рішень;
- корегувати цілі у відповідності зі зміненими умовами бізнесу.

Таким чином, збалансована система показників допомагає підприємствам вирішити дві ключові проблеми: оцінювати результати діяльності підприємства і дає можливість зв'язати довгострокові стратегічні цілі з короткостроковою діяльністю за допомогою чотирьох процесів [10].

Перший процес – уточнення припущень в стратегії шляхом переведення складних тверджень в операційні терміни, які можуть направити діяльність виконавців.

Другий процес – комунікація і зв'язок – дозволяє довести стратегію до всіх рівнів організації (від нижчого до вищого) і пов'язати її з цілями підрозділів і індивідуальними цілями співробітників. Збалансована система показників дає можливість упевнитися, що всі рівні підприємства розуміють довготермінову стратегію і цілі підрозділів і індивідів, знаходяться в одному ряду зі стратегією.

Комунікація здійснюється завдяки послідовному залученню всіх відділів і співробітників у процес розробки стратегій і системи збалансованих показників, які оцінюють її досягнення.

Третій процес – планування і постановка – дозволяє підприємству інтегрувати бізнес та фінансові плани. Практично кожна компанія здійснює впровадження організаційних змін і програм, спрямованих на підвищення ефективності в цілому або окремих процесів.

Четвертий процес – стратегічний зворотний зв'язок і навчання - надає компаніям можливість для так званого стратегічного навчання [11]. Зворотній зв'язок та процеси контролю, які зазвичай існують на підприємствах, фокусуються або на підприємстві, його підрозділах або на окремих співробітниках і відповідають передбаченим в бюджеті фінансовим цілям.

За допомогою збалансованої системи показників можна здійснювати моніторинг короткострокових результатів у трьох напрямках: стосунках з клієнтами, внутрішніх бізнес-процесах, навчанні та розвитку, а також оцінити стратегію за результатами минулої діяльності.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, збалансована система показників допомагає виявити причини багатьох критичних управлінських рішень, дозволяє підвищити ефективність стратегічного управління на всіх його етапах: починаючи від здійснення стратегічного аналізу, розробки та реалізації стратегії і закінчуючи здійсненням стратегічного контролю

Однією з ключових проблем на шляху впровадження збалансованої системи показників є опір змінам. Після розробки збалансованої системи показників нерідко проект відкладається в сторону, і компанія продовжує жити по-старому. Така поведінка частково пояснюється тим, що введення чітких показників здатне відсіяти ефективних менеджерів від неефективних, що не для всіх бажано. Для того, щоб збалансована система показників служила інструментом управління, необхідний контроль над ходом реалізації стратегії, оцінка проміжних результатів і внесення коригувань в діяльність компанії. Ці заходи потребують часу, особливо на етапі, коли система тільки впроваджується і процедури ще не відпрацьовані.

Література

1. Kaplan R. The Balanced scorecard Translating Strategy into Action / R. Kaplan, D. Norton. – Harvard business School Press, 1996. – 376 p.
2. Деминг Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами = Out of the Crisis / Э. Деминг; [пер. с англ. Ю. Адлер, В. Шпер]. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 400 с.
3. Имаи М. Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний / М. Имаи. – М. : Альпина Паблишер, 2009. – 280 с.
4. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 319 с.
5. Кондратьев В. Конструктор регулярного менеджмента / В. Кондратьев. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 256 с.
6. Шельмин Е. Эффективная система на основе процессного управления. Проблемы. Анализ. Решение / Е. Шельмин. – М., СПб.: Вершина, 2007. – 224 с.
7. Ивлев В. Процессное управление. Российский опыт. – [Электронный ресурс] / В. Ивлев. – Режим доступа: http://www.bkworld.ru/archive/y2006/n08-2006/n08-2006_6.html
8. Бондаренко О.Н. Управление производством на основе сбалансированной системы показателей [Електронний ресурс] / О.Н. Бондаренко // Российское предпринимательство. – 2005. – № 11(71). – С. 18-22. – Режим доступу: http://www.creativeconomy.ru/articles/7223/
9. Сергєєва О.В. Формування стратегічних змін підприємства на основі збалансованої системи показників [Електронний ресурс] /О.В. Сергєєва // НБУ ім. Вернадського. – 2011. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2011_31_1/Sergeeva.pdf. с. 3
10. Ольве Нильс-Горан. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Ветер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 304 с. – с. 292-297
11. Калінеску Т.В. Формування збалансованої системи показників стратегічного управління підприємством [Електронний ресурс] / Т.В. Калінеску, І.В. Пономарьова – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu /2008_10_2/kalinesky.pdf

УДК 658.15

Бєляєва С.В.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій
Зубко Т.Л.,
к.е.н., доцент кафедри вищої математики
та інформаційних технологій
Київський економічний інститут менеджменту

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ)

Постановка проблеми. Конкурентне середовище ставить до компаній, які у ньому діють, вимоги постійно реагувати на зміни стану ринку, відшукувати інноваційні рішення і, таким чином, здобувати переваги перед конкурентами. Мобільні, успішні компанії найшвидше за інших освоюють випуск нових виробів та послуг, завойовують нові ринки, а іноді навіть і цілі галузі. Такі компанії можуть також швидко залишити ці галузі або припинити випуск виробів, якщо своєчасно побачать серйозні загрози з боку конкурентів. Структура ринку, поведінка клієнтів та динаміка конкуренції є трьома визначальними критеріями взаємовідношень підприємства із зовнішніми діловими партнерами. Наприклад, зростаюча індивідуалізація попиту потребує додаткової фрагментації ринку і примушує компанію надавати більший асортимент виробів або послуг. Зміни у ринку вимагають збільшення виробничої програми, що призводить до зростання витрат на координацію між заготівельними процесами, процесами виробництва, процесами продажу тощо, і, таким чином, виникає потреба у ефективних заходах зі зниження витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні проблеми визначення конкурентоспроможності підприємств висвітлюються багатьма українськими вченими, такими як А.І. Акмаєв, Н.В. Коваленко [1], Ю.О. Гончарук [3], А.Г. Загородній, В.М. Чубай [6] та інші [7; 9; 10]. Значний внесок у розвиток поняття конкурентоспроможності на загал і конкурентоспроможності підприємства зробили закордонні вчені: А. Гріффітс, С. Уолл. [4], Р. Дафт [5], Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг [8]. Однак, слід зазначити, що багато питань, які стосуються розробки системи показників та складових конкурентоспроможної стратегії, є невирішеними.

Постановка завдання. Мета статті – аналіз теоретичних та методичних положень щодо визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» та обґрунтування методики розрахунку рівня конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення поняття конкурентоспроможності підприємства (фірми) – це проблема не лише вітчизняної, але й світової економічної науки. Аналіз визначень конкурентоспроможності підприємства показує, що різні вчені по-різному трактують це поняття [1-10].

На думку [3; 10], конкурентоспроможність – це така властивість об'єкта, котра характеризує ступінь задовольняння конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, існуючими на даному ринку.

Деякі визначення зводять поняття конкурентоспроможності підприємства до випуску конкурентоспроможної продукції, фактично тим самим ототожнюючи ці два поняття, що, на нашу думку, не є правильним [1; 6].

Окремі визначення не враховують значення потенційних можливостей фірми в оцінці її конкурентоспроможності, це теж не досить повно розкриває сутність економічної категорії, яка розглядається.

При оцінюванні конкурентоспроможності підприємства, крім потенційних можливостей фірми в поточному часі, треба враховувати й перспективні потенційні можливості підприємства. Особливо це актуально для вітчизняних підприємств, оскільки деякі з них сьогодні є неконкурентоспроможними через нестачу фінансових ресурсів, неефективний менеджмент та інші причини.

Деякі фахівці при визначенні конкурентоспроможності враховують інтереси тільки споживачів та покупців продукції. Але в жодному з визначень не беруться до уваги інтереси власників підприємства. На думку [1], врахування інтересів власників є неодмінною складовою оцінки конкурентоспроможності підприємств, з чим і ми погоджуємось.

Найбільш вдалим з нашого погляду є визначення надане колективом авторів [7, с.18]: «конкурентоспроможність підприємства характеризується комплексом показників, які визначають становище останнього на відповідному ринку (національному або світовому). Цей комплекс містить як характеристики конкурентоспроможності конкретних товарів, так і чинники, які формують економічні

умови виробництва та збуту товарів підприємства в ці лому». Варто наголосити, що конкурентоспроможність підприємства не тотожна неухильному підтриманню конкурентоспроможності кожного товару, а полягає, навпаки, саме у спроможності підприємства до адекватної модернізації та пере орієнтації виробництва відповідно до життєвого циклу товару.

Спробуємо сформулювати узагальнене визначення цього поняття. Отже, конкурентоспроможність підприємства – це його вміння конкурувати на ринку, враховуючи потреби споживачів та інтереси його власників.

Існує досить велика кількість методів оцінки конкурентоспроможності, але незважаючи на це, єдиного підходу немає. Виділимо основні групи методів оцінки конкурентоспроможності підприємства:

- за величиною комплексного показника конкурентоспроможності товарів на підставі середніх відносних величин, які характеризують окремі параметри товарів;
- за величиною комплексного чи інтегрального показника на основі поєднання показника конкурентоспроможності товарів і показників ефективності організаційно-економічного механізму управління підприємством;
- за інтуїтивними характеристиками конкурентного статусу на підставі складання матриць;
- за допомогою теорії нечітких множин.

На нашу думку для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства найкраще застосувати метод теорії нечіткої логіки [2; 9], за допомогою якого будується модель діяльності підприємства. При цьому використовуються наступні визначення: 1) універсальна множина; 2) нечітка множина; 3) функція належності; 4) лінгвістична змінна; 5) терм-множина; 6) терм-елемент.

В літературі з нечіткого моделювання рекомендується, щоб кількість входів нечіткої мережі була в межах від 5 до 7. Якщо вхідних факторів більше, то їх варто розподілити на декілька груп за певними логічними ознаками та настроювати кожну групу як окрему нечітку мережу. Потім виходи цих мереж поєднуються в єдиний вихід, утворюючи багаторівневу нечітку нейронну мережу [2; 9].

Оскільки основною метою формування операційної стратегії підприємства є забезпечення йому високого рівня конкурентоспроможності в умовах нестабільності ринкового середовища, то ефективна операційна діяльність підприємства буде така, яка забезпечує йому стійку конкурентну позицію.

Побудова моделі оцінки конкурентоспроможності підприємства зводиться до наступних етапів:

Етап 1 (Показники). Формується набір окремих показників *X*ij**,** $i=\overline{1,N}$, $j=\overline{1,M_i}$, *(де* i – *індекс груп,* j – індекс факторів, N – кількість узагальнених груп, M_i – кількість факторів в кожній **i**-тій групі, які є найважливішими для оцінки конкурентоспроможності підприємства). Щоб уникнути дублювання критеріїв з погляду їхньої значи мості для аналізу, відібрані показники повинні оцінювати різні за природою сторони ділового, виробничого та фінансового життя підприємства, якості продукції компанії.

Відповідно до наведеної схеми та запропонованої системи показників пропонуємо набір критеріїв, які можуть бути згруповані наступним чином: X_1 – функціонування підсистеми надходжень, X_2 – функціонування виробничої підсистеми, X_3 – функціонування збутової підсистеми.

В свою чергу, комплексне значення кожної з вказаних груп може бути визначено за певними показниками. Так, функціонування підсистеми надходжень X_1 може бути оцінене за показниками: коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами ($К_{змр}$) − X_{11}, рейтинг постачальника ($R_{пост}$) − X_{12}, найбільш впливові види ресурсів (кількісна оцінка впливу) можуть бути визначені, наприклад, за методом АВС-аналізу ($АВС_{пост}$) − X_{13}, економічно-доцільний розмір замовлення (*EOQ*) − X_{14}:

$$X_1= f (X_{11},X_{12},X_{13},X_{14}) \quad (1)$$

Підсистема виробництва підприємства X_2, в свою чергу, може бути оцінена на основі коефіцієнту механізації (автоматизації) праці ($К_{мп}$) − X_{21}, фондоозброєності (*Фо*) − X_{22}, механоозброєності (*Мп*) − X_{23}, коефіцієнту придатності основних фондів (*Кп*) − X_{24}, коефіцієнту використання календарного фонду часу ($К_{ек}$) − X_{25}, коефіцієнту використання виробничих потужностей (*Кв*) − X_{26}, відносного показника виробничих витрат (*Кс/в*) − X_{27}, продуктивності праці ($П_п$) − X_{28}, коефіцієнту плинності кадрів (*Кпл*) − X_{29}, рівня оплати праці порівняно з конкурентами ($R_{опл}$) − X_{210}, коефіцієнту оборотності активів (*Коб.а*) − X_{211}, коефіцієнту рентабельності реалізації ($К_{Rp}$) − X_{212}:

$$X_2= f (X_{21},X_{22},X_{23},X_{24},X_{25},X_{26},X_{27} X_{28}, X_{29}, X_{210}, X_{211}, X_{212}) \quad (2)$$

Для оцінки ефективності збуту і просування товару X_3 можна скористатись показниками рівня якості (U) − X_{31}, частки ринку ($Ч_р$) − X_{32}, інтегральним показником конкурентоспроможності товарів ($К_{ін}$) − X_{33}:

$$X_3= f (X_{31},X_{32},X_{33}) \quad (3)$$

На основі розрахованих значень груп показників проводиться визначення рівня конкурентоспроможності даного підприємства:

$$Y = f (X_1,X_2,X_3) \quad (4)$$

Зауважимо, що представлений набір показників є одним з можливих варіантів і може формуватися експертом індивідуально для кожного окремого підприємства із врахуванням його специфіки. Тут дані, що мають числову природу, беруться з відповідних форм звітності підприємства, стандартів, технічних умов тощо. Дані, що не можуть бути виміряні кількісно, задаються на основі експертних суджень.

Етап 2 (Лінгвістичні змінні). Для того, щоб мати змогу оцінювати та опрацьовувати лінгвістичні показники X_{ij}, $i=\overline{1,N}$, $j=\overline{1,M_i}$, які характеризують дане підприємство з погляду його конкуренто спроможності, сформуємо єдину шкалу з п'яти якісних термів: ДН – дуже низький рівень показника X_{ij}, Н – низький рівень показника X_{ij}, С – середній рівень показника X_{ij}, В – високий рівень показника X_{ij}, ДВ – дуже високий рівень показника X_{ij}.

Для оцінки значень вихідної лінгвістичної змінної Y, що являє собою повну множину ступенів конкурентоспроможності підприємства, будемо використовувати ті ж терми: ДН, Н, С, В, ДВ.

Етап 3 (Побудова функцій належності). Задається вигляд функцій належності нечітких термів для контрольованих параметрів X_{ij}, $i=\overline{1,N}$, $j=\overline{1,M_i}$ та вихідної змінної Y. Для побудови функцій належності п'яти нечітких термів (ДН, Н, С, В, ДВ) вхідних факторів X_{ij}, $i=\overline{1,N}$, $j=\overline{1,M_i}$ та вихідної змінної Y необхідно відобразити діапазони їх змін на власних універсальних множинах за аналогією (табл.1).

Етап 4 (Формування набору правил). Експертна система на базі нечітких знань повинна містити механізм нечітко-логічного висновку, щоб можна було визначати рівень конкурентоспроможності підприємства на основі всієї необхідної вихідної інформації, одержуваної від користувача. За допомогою функцій належності представимо математичну форму запису вирішального правила для визначення рівня ДВ конкурентоспроможності компанії:

$$\begin{aligned}\mu^{ДВ}(X_1,\ldots,X_8) = {} & w^{y}_{11}[\mu^{ДВ}(X_1)\,\mu^{В}(X_2)\,\mu^{В}(X_3)\,\mu^{ДВ}(X_4)\,\mu^{В}(X_5)\,\mu^{С}(X_6)\,\mu^{В}(X_7)\,\mu^{В}(X_8)]\; w^{y}_{12}[\mu^{ДВ}(X_1)\,\mu^{С}(X_2)\,\mu^{ДВ}(X_3)\,\mu^{ДВ}(X_4)\cdot\mu^{ДВ}(X_5)\,\mu^{С}(X_6)\,\mu^{В}(X_7)\,\mu^{В}(X_8)]\; w^{y}_{13}[\mu^{В}(X_1)\,\mu^{ДВ}(X_2)\cdot\mu^{В}(X_3)\,\mu^{В}(X_4)\,\mu^{В}(X_5)\,\mu^{ДВ}(X_6)\,\mu^{С}(X_7)\,\mu^{ДВ}(X_8)]\; w^{y}_{14}[\mu в(X_1)\cdot\mu^{В}(X_2)\,\mu^{ДВ}(X_3)\,\mu^{С}(X_4)\,\mu^{ДВ}(X_5)\,\mu^{В}(X_6)\,\mu^{ДВ}(X_7)\,\mu^{В}(X_8)]\end{aligned} \quad (5)$$

Таблиця 1

База даних для визначення рівня конкурентоспроможності

Узагальнені значення груп показників								Вага	Вихідна змінна
X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	w	
ДВ	В	В	ДВ	В	С	В	В	w^{y}_{11}	
ДВ	С	ДВ	ДВ	ДВ	С	В	В	w^{y}_{12}	
В	ДВ	В	В	В	ДВ	С	ДВ	w^{y}_{13}	
В	В	ДВ	С	ДВ	В	ДВ	В	w^{y}_{14}	Y
...	...	...	...	...	...	...	...	...	
ДН	Н	Н	ДН	Н	С	Н	Н	w^{y}_{51}	
ДН	С	ДН	ДН	ДН	С	Н	Н	w^{y}_{52}	
Н	ДН	Н	Н	Н	ДН	С	ДН	w^{y}_{53}	
Н	Н	ДН	С	ДН	Н	ДН	Н	w^{y}_{54}	

Джерело: [2; 9]

В свою чергу кожен з критеріїв X_1, …, X_8, що являють собою узагальнені значення вказаних груп показників, необхідно представити у вигляді математичних залежностей від вхідних факторів. Так, у табл. 2, представлений фрагмент бази даних для визначення рівня X_1 конкурентоспроможності продукції у відповідності до функції належності.

Математична форма запису вирішального правила для визначення рівня ДВ конкурентоспроможності продукції набуває вигляду:

$$\begin{aligned}\mu^{ДВ}(X_{11},\ldots,X_{15}) = {} & w^{x1}_{11}[\mu^{ДВ}(X_{11})\,\mu^{В}(X_{12})\,\mu^{В}(X_{13})\,\mu^{В}(X_{14})\cdot\mu^{Н}(X_{15})\; w^{x1}_{12}[\mu^{Н}(X_{11})\,\mu^{В}(X_{12})\,\mu^{ДВ}(X_{13})\,\mu^{В}(X_{14})\,\mu^{ДН}(X_{15})]\cdot w^{x1}_{13}[\mu^{ДН}(X_{11})\,\mu^{ДН}(X_{12})\,\mu^{С}(X_{13})\,\mu^{В}(X_{14})\,\mu^{Н}(X_{15})].\end{aligned} \quad (6)$$

Аналогічно проводиться формування повного набору вирішальних правил та на їх основі виводиться система нечітких логічних рівнянь. Остаточне рішення моделі обирається таке, для якого

функція належності вихідної змінної Y буде найбільшою для заданих значень контрольованих параметрів $X_{ij,}$ $i=\overline{1,N}$, $j=\overline{1,M}_i$. При формуванні бази даних експерту необхідно задати ключові правила. Всі інші правила прийняття рішень будуть генеруватись при навчанні системи на реальних даних стосовно інших підприємств.

Таблиця 2

База даних для визначення рівня X_1

Вхідні змінні					Вага	Вихідна змінна
X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}	X_{15}	W	X_1
ДВ	В	В	В	Н	W^{x1}_{11}	ДВ
В	В	ДВ	В	ДН	W^{x1}_{12}	
ДВ	ДВ	С	В	Н	W^{x1}_{13}	
…	…	…	…	…	…	…
ДН	Н	Н	Н	В	W^{x1}_{51}	ДВ
Н	Н	ДН	Н	В	W^{x1}_{52}	
ДН	ДН	С	Н	В	W^{x1}_{53}	

Джерело: [2]

Етап 5 (Оцінка рівня показників). На даному етапі проводиться оцінка поточного рівня показників X_{ij}, $i=\overline{1,N}$, $j=\overline{1,M}_i$ і Y за фінансовою звітністю та експертними судженнями для різних часових періодів. Значення контрольованих параметрів X_{ij}, $i=\overline{1,N}$, $j=\overline{1,M}_i$, що точно потрапляють у задані для них інтервали $\left[\underline{X}_{ij}, \overline{X}_{ij}\right]$, будуть однозначно відповідати їхнім термам. Якщо ж значення критерію знаходиться в проміжку між двома термами, то воно буде відповідати тому терму, функція належності якого для даного рівня показника є більшою.

В результаті застосування цього підходу отримується лінгвістичний опис рівня конкурентоспроможності підприємства, а також характеристика якості отриманих тверджень.

Висновки з даного дослідження. Досліджуючи трансформацію поглядів на конкурентоспроможність виробничого підприємства, нами зроблено висновок, що: існують різні підходи до визначення системи забезпечення конкурентоспроможності, які не відображають динаміки господарських процесів в умовах стратегічного розвитку і обмежень ресурсного потенціалу; показник конкурентоспроможності не враховує функціональні особливості підприємства, зокрема, впливу ринку споживчих товарів та купівельної спроможності населення; конкурентоспроможність розглядають без врахування системи взаємозв'язків з іншими економічними категоріями та показниками соціально-економічної ефективності торговельної діяльності; критерії оцінки, організаційно-економічні характеристики і фактори динаміки конкурентоспроможності на рівні товару, підприємства, галузі потребують комплексної систематизації.

На наш погляд, конкурентоспроможність виробничого підприємства доцільно систематизувати відповідно до маркетингового підходу з врахуванням ринкового сегмента господарювання та можливості його збільшення шляхом використання конкурентних переваг.

У наступній статті буде надано розрахунки щодо визначення конкурентоспроможності за представленою методикою.

Література

1. Акмаєв А.І. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації / А.І. Акмаєв, Н.В. Коваленко // Проблемы материальной культуры. Экономические науки. – 2009. – № 7. – С. 7-10

2. Бєляєва С.В. Обґрунтування операційних рішень при реалізації конкурентної стратегії підприємств легкої промисловості: дис. … канд. екон. наук: 08.00.04 / Світлана Володимирівна Бєляєва. – Київ: Київський національний університет технологій та дизайну, 2012. – 277 с.

3. Гончарук Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю / Ю.О. Гончарук // Актуальні проблеми економіки. – № 2. – 2009. – С.12-21.

4. Гріффітс А. Економіка для бізнесу та менеджменту [пер. з англ.] / А. Гріффітс, С. Уолл. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 944 с.

5. Дафт Р. Менеджмент [8-е изд.] / Р. Дафт ; пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2010. – 800 с.

6. Загородній А.Г. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інноваційної стратегії підприємства / А.Г. Загородній, В.М. Чубай // Фінанси України. – № 1(134). – 2007. – С. 99-110.

7. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белінська та ін.; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.
8. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок [2-е изд.] / Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг ; пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2010. – 720 с.
9. Матвійчук А.В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки : монографія / А.В. Матвійчук. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 206 с.
10. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка і стратегія забезпечення : монографія / В.А. Павлова. – Дніпропетр. ун-т економіки та права ім. А.Нобеля. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.

УДК 004.9[658.64:338.48]

Ільєнко Ю.І.,
к.е.н., доцент кафедри
Шершньова Г.В.,
к.е.н., доцент кафедри
кафедра інформаційних систем і технологій управління
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Постановка проблеми. Туристичний сектор має важливе значення для економічного розвитку країн, оскільки сприяє зростанню зайнятості населення, збільшенню національного доходу, покращенню платіжного балансу тощо. В умовах конкурентного середовища інформаційні системи забезпечують успіх діяльності підприємств соціально-культурного сервісу і туризму. Ефективність цих систем і технологій визначає продуктивність діяльності підприємства сфери туризму, для якої інформаційна структура та комунікації стають все більш актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню новітніх інформаційних систем у туристичному бізнесі приділяється велика увага у наукових дослідженнях та публікаціях. Провідними вченими даної області є О.В. Виноградова, М.М. Шаховалов, О.М. Ветітнєв, І.О. Михайлова, М.М. Скопень, С.В. Мельниченко, М.М. Михайлюта та інші [1-5]. Але розглядаючи питання, пов'язані з особливостями використання інноваційних інформаційних технологій, необхідно визначити значну кількість недостатньо висвітлених напрямів. Актуальною є потреба у комплексному дослідженні застосування новітніх інформаційних технологій в управлінні суб'єктами туристичної діяльності, реалізації механізмів активізації їх розвитку в умовах переходу до інформаційного суспільства.

Постановка завдання. Метою даної роботи є аналіз розвитку інноваційних інформаційних технологій для ведення туристичної діяльності, а також у розробці концептуальних засад інноваційно-інформаційного розвитку підприємства туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна індустрія туризму є глобальним комп'ютеризованим бізнесом, у якому перетинаються інтереси транспортних компаній, готельних мереж та туристичних корпорацій всього світу. Інформаційні технології дозволяють перетворити ці інтереси у злагоджену взаємодію всіх учасників сфери соціально-культурного сервісу і туризму, що робить туризм та сферу послуг більш гнучкими та адресними, більш цікавими та доступними для споживача. На рис. 1 представлено структуру взаємодії суб'єктів туристичної діяльності у процесі створення та реалізації туристичного продукту.

Інформаційні технології значно спрощують процедуру формування туристичного продукту з використанням комп'ютерних мереж, міжнародних систем бронювання, електронних баз даних з нормативно-правових актів у туризмі, автоматизованих систем взаєморозрахунків тощо.

Згідно [1], інформаційні технології – це набір окремих технічних засобів та прийомів роботи з інформацією. Вони надають клієнту інформацію та можливості, за допомогою яких він може зі свого персонального комп'ютера сформувати тур, забронювати його, обрати зручний рейс, придбати квитки, оформити прокат автомобіля у місцях відпочинку, замовити квитки на розважальні або спортивні заходи. Ці технології призводять до зросту продуктивності у сфері послуг, забезпечують підприємству

конкурентну перевагу. Тому розвиток інформаційних технологій є однією з першочергових завдань перспективної та інноваційної індустрії туризму.

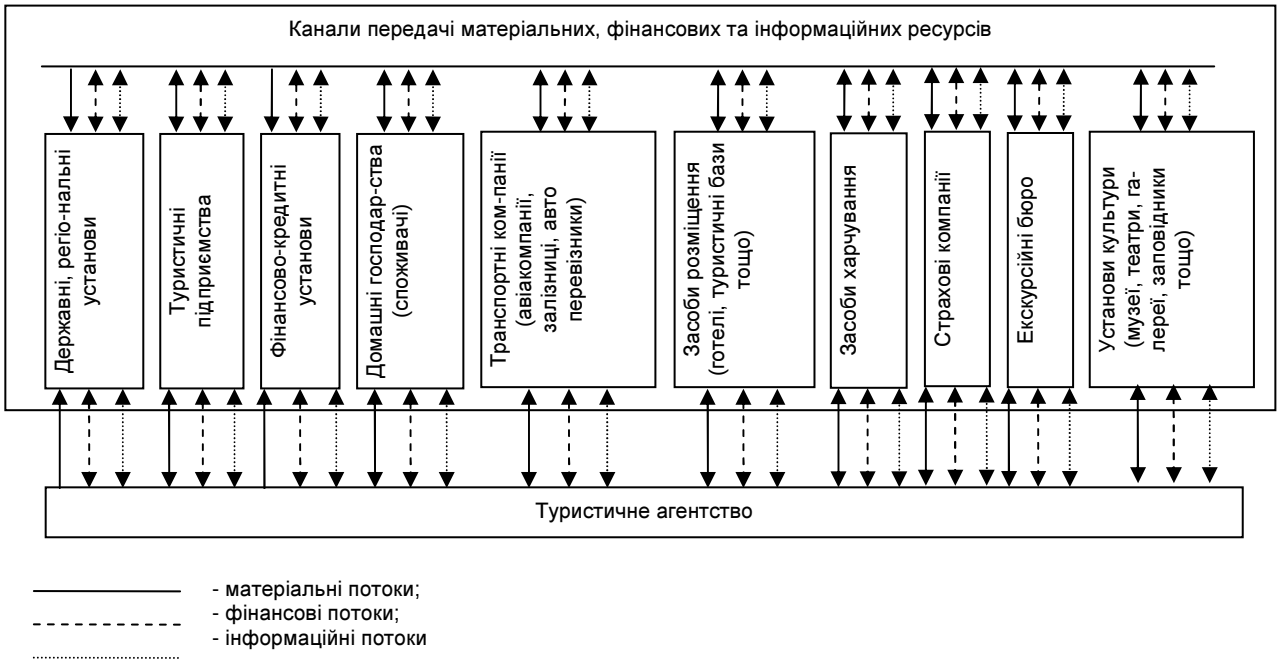


Рисунок 1. Взаємодія суб'єктів туристичної інфраструктури

Джерело: розроблено авторами

У 2011-2012 рр. організація «Всесвітній економічний форум» склала рейтинг конкурентоспроможності туристичного ринку. Оцінювалися 139 країн за такими показниками, як «безпека», «здоров'я і гігієна», «доступність ринків», «розвиток інфраструктури» тощо. Останні роки Україна у міжнародному туристичному рейтингу займає 85-те місце поряд з Гватемалою та Намібією. Враховуючи зростаюче значення інформаційно-комунікаційних технологій для сучасної туристичної індустрії, у т. ч. для планування туристичних маршрутів, купівлі проїзних квитків і бронювання проживання, експерти оцінюють їх за такими факторами: використання мережі Інтернет на підприємствах; кількість користувачів Інтернету; кількість стаціонарних телефонів; широкосмуговий доступ до Інтернету; кількість абонентів мобільного зв'язку (табл. 1).

Таблиця 1

Показники розвитку ІТ-інфраструктури туристичного ринку*

Показник	2011		2012	
	Значення показника	Місце у рейтингу	Значення показника	Місце у рейтингу
Кількість абонентів мобільного зв'язку (на 100 чол.)	121.1	37	123.0	43
Широкосмуговий доступ в Інтернет (на 100 чол.)	4.2	69	7.0	69
Кількість Інтернет користувачів (на 100 чол.)	17.0	92	30.6	88
Обсяг комерційного використання Інтернет [1 = зовсім не використовується; 7 = широко використовується]	4.7	76	-	-
Доступність новітніх технологій [1 = зовсім немає доступу; 7 = повний доступ]	-	-	4.8	80
Рівень впровадження новітніх технологій на підприємствах [1 = низький; 7 = високий]	-	-	4.8	69
Міжнародний інтернет-трафік, кбіт/с на 1 користувача	-	-	9.8	86

**Джерело: За даними The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011: Focus on Moving beyond the Downturn, The Global Competitiveness Report 2012-2013*

Дослідження сучасних тенденцій розвитку та впровадження інноваційні технології необхідно починати з визначення цього поняття. На нашу думку, під інноваційними інформаційними технологіями доцільно розуміти методи та способи передачі та обробки інформації, засновані на використанні новітніх технічних засобів, що суттєво поліпшує умови управління туристичним продуктом.

Багато компаній і підприємств туристичної галузі впроваджують нові перспективні технології, програмні продукти і апаратне забезпечення. Вплив інформаційних технологій на туризм здійснюється

за такими напрямами: підвищення ефективності управління підприємством, підвищення якості обслуговування клієнтів, створення та реалізація нових послуг.

Концепцію інноваційно-інформаційного розвитку туристичного підприємства можна представити як систему положень щодо раціоналізації управлінської діяльності шляхом впровадження новітніх інформаційних технологій, інформаційної підтримки розробки управлінських рішень (рис. 2). Комплексне вивчення та визначення напрямків інноваційно-інформаційного розвитку туристичного підприємства передбачає визначення об'єкту, мети, принципів та завдань, які, у свою чергу, визначають методи, інструменти управління та систему показників оцінки стану інноваційно-інформаційного розвитку туристичного підприємства.

Рисунок 2. Концепція інноваційно-інформаційного розвитку туристичного підприємства
Джерело: розроблено авторами

Розв'язання поставлених завдань можливо при виконанні певних умов:

– відповідність інформаційного забезпечення загальним закономірностям розвитку системи управління;

– компетентність власників інформаційних ресурсів в питаннях підтримки бізнес-процесів підприємства;

– удосконалення інформаційного забезпечення відповідно до змін економічного механізму господарювання на основі методів економічного аналізу, обліку і контролю за ефективним використанням ресурсів;

– участь в діяльності системи всіх структур підприємства, а також суб'єктів зовнішнього середовища та ефективне використання їх можливостей;

– ефективне використання можливостей нових інформаційних технологій.

Оцінку стану інформаційного забезпечення управління туристичним підприємством запропоновано здійснювати на основі таких показників:

- наявність систематизованих методів отримання інформації;
- забезпеченість інформаційними каналами передачі даних;
- ступінь стандартизованості оформлення та передачі інформації;
- ступінь забезпечення конфіденційності при передачі інформації;
- рівень захисту Інтернет-сервисів;
- ступінь автоматизації бізнес-процесів;
- ступінь інтеграції систем автоматизації різних бізнес-процесів.

У багатьох турфірмах використовуються інтернет-технології (e-mail, IP-телефонія, форуми, блоги тощо), сучасні глобальні комп'ютерні мережі Amadeus, Galileo, Worldspan, Appolo, Sabre, що

використовуються для бронювати авіаквитків, місць в готелях, орендування автомобілів.

За даними рейтингу сайту Bigmir.net встановлено, що у липні 2012 року у групі «Подорожі» («Путешествия») нараховувалось 591561 хостів (число унікальних IP-адрес комп'ютерів в Інтернеті, з яких були зареєстровані звернення до сторінки) та 2694738 хітів (загальна кількість звернень користувачів до сторінки).

На основі даних рейтингу «Рамблер ТОП100» [7] встановлено, що джерелом туристичної інформації для 64% користувачів є Інтернет, 53% інтернет-користувачів цікавлять готові тури, 47% – самостійні поїздки. Найбільш цікавою інформацією є відгуки і рейтинги курортів і готелів (49%) та ціни на тури (39%). Часка продаж туристичних послуг через Інтернет складає 13%, переважна частина припадає на оплату авіаквитків.

У сучасних умовах туристичні фірми можуть використовувати Інтернет такими способами: створити веб-сторінку, на якій розмістити інформацію про фірму і її послуги; розмістити на сайтах рекламу; брати участь в групах з обміну новинами; спілкуватися за допомогою електронної пошти, ICQ, IP-телефонії; створити віртуальний тур.

Прикладом туроператорів, що активно впроваджують інформаційні технології, є TURTESS. Компанія відкрила власний сервер в Інтернет (www2.turtess-online.com.ua), який щоденно оновлюється та через який клієнт отримує можливість не тільки передивитися цікаву для нього інформацію, але і одразу відправити замовлення на бронювання туристичного продукту. Замовлення одразу потрапляє відповідальному менеджеру з продажів. Фірма «Фантазія-Світ» добивається мінімальних термінів оформлення поїздок завдяки власній системі бронювання авіаквитків SVIT.AERO.

Туристам доступні такі сервіси Інтернет: пошук інформації про компанію, тури тощо; пошук і он-лайн бронювання турів, готелів, авіа, з/д і автобусних квитків; оплата послуг з використання електронних платіжних систем; он-лайн страхування туристів; участь у тематичних групах в соціальних мережах; створення віртуальних туристичних агентств.

Визначено основні напрями розвитку та впровадження інноваційних інформаційних технологій в області туризму:

- бездротові технології: мобільні пристрої, бездротовий протокол передачі даних WAP, GPRS-технологія, IP-телефонія, мультисервісні мережі зв'язку (Next Generation Network);
- інтернет-сервіси: туристичні портали, сайти туристичних агентств, віртуальний туризм;
- інтернет-маркетинг: банерна, контекстна, пошукова реклама; просунення в соціальних мережах [8];
- системи електронної комерції: он-лайн страхування, електронні платіжні системи тощо;
- системи резервування і бронювання, що представлені внутрішньоофісними комп'ютерними системами та системами глобальної мережі Інтернет;
- автоматизація діяльності туристичного підприємства: внутрішнього документообігу; взаємостосунків з туроператорами; бухгалтерії у внутрішньоофісних програмах; аналізу даних (отримання статистики необхідні для ухвалення правильних стратегічних рішень); взаємостосунків з клієнтом.
- системи он-лайн консалтингу щодо освітніх, фінансових та юридичних питань.

Туристичні портали (наприклад, Отпуск.com) відкривають ряд сервісів, призначених як для менеджерів турагентств, так і для окремих туристів: контекстна реклама, пошук і бронювання екскурсійних турів, наскрізне бронювання у операторів із списку результатів пошуку турів.

Туристичні підприємства з великими обсягами та системним управлінням вже обрали для себе технології автоматизації бізнес-процесів. 90% автоматизованих туроператорів використовують готові спеціалізовані розробки, індивідуально налаштовані під вимоги підприємства.

На ринку програмного забезпечення спостерігається велика конкуренція, з'являються нові розробники, що прагнуть зробити продукти легкими, доступними та гнучкими. Зосереджуючись на задоволенні потреб середніх туристичних операторів та агентських компаній, розробники виводять на ринок продукти різного рівня, які можна нарощувати по мірі росту компанії. Однак, діапазон програмного забезпечення, доступний багатьом компаніям, обмежений недостатньою підготовкою та слабою ініціативністю менеджерів.

Інформаційні технології дозволяють значно підвищити якість взаємодії туристичної компанії з клієнтом, впливають на функції управління і налагодження взаємостосунків між ними. Сучасні технології дозволяють реалізувати підтримку взаємодії з клієнтом на іншому рівні функціональності, за допомогою інтегрованих CRM-систем. У даний час на вітчизняному ринку програмного забезпечення існує ряд крупних CRM-систем як українських, так і російських розробників: Мегатек, Парус, Само-софт та Оверія.

Російські компанії-розробники МегаТек та Само-софт мають сотні клієнтів як у Європі, так і в Азії. В Україні їх користувачами стали 46 туристичних підприємств (МастерТур), 29 (Turmate), 54 (СамоТурАгент) та 77 (СамоТур). Вітчизняна розробка Оверія-Туризм лише недавно з'явилася на ринку та впроваджена вже в 104 турагенствах України та Росії.

Сучасні CRM-системи повинні мати можливість підключення до систем он-лайн бронювання турів (наприклад, Андромеда), де пошук турів може бути проведений відразу за декількома туроператорами. Результати пошуку можна оперативно порівняти і вибрати актуальні пропозиції

відповідно до вимог клієнта. Також однією з вимог до CRM-систем є обмін даними з бухгалтерською програмою 1С: Бухгалтерія 8, системою Клієнт-Банк, а також іншими програмними комплексами та системами бронювання.

Висновки з даного дослідження. 1. У процесі здійснення дослідження встановлено, що Інформація та нові знання є природним середовищем взаємодії ресурсів, призначених для створення та підтримки конкурентоспроможності туристичного продукту. Невисоке місце у рейтингу конкурентоспроможності туристичного ринку, яке посіла Україна у минулому році, свідчить про необхідність розвитку ІТ-інфраструктури та впровадження новітніх інформаційних технологій на підприємствах сфери соціально-культурного сервісу та туризму.

2. У роботі дано визначення поняття «інноваційні інформаційні технології», під яким пропонується розуміти методи та способи передачі та обробки інформації, засновані на використанні новітніх технічних засобів, що суттєво поліпшує умови управління туристичним продуктом.

3. Розроблено концепцію інноваційно-інформаційного розвитку туристичного підприємства, яка являє собою систему положень щодо створення єдиного інформаційного поля для суб'єктів інформаційних комунікацій підприємства сфери туризму. В основу концепції покладено комплексне вивчення та визначення напрямків інноваційно-інформаційного розвитку туристичного підприємства. Запропоновано ряд показників для оцінки стану інформаційного забезпечення управління підприємством сфери соціально-культурного сервісу та туризму.

4. Виявлені загальні закономірності та сучасні тенденції розвитку ринку інформаційних технологій у туристичній індустрії як однієї з найбільш інформаційно-насиченої галузі на основі аналізу зарубіжного та вітчизняного досвіду.

5. Проведений аналіз технологій інформаційного забезпечення у туристичній галузі та запропоновані положення щодо їх використання як інструмента ефективного просування національного та зарубіжного туристичного продукту.

Література

1. Михайлова І.О. Інформаційні системи і технології в туризмі: навч.-метод. посіб. для студ. спец. 7.050104 "Туризм" / І.О. Михайлова, О.В. Хитрих. – Луганськ, 2008. – 100 с.

2. Скопень М.М. Інформаційні системи і технології маркетингу в туризмі: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. : рекоменд. М-вом освіти і науки України / М.М. Скопень, М.К. Сукач. – К. : Каравела, 2010. – 336 с.

3. Ветитнев А.М. Информационные технологии в социо-культурном сервисе и туризме. Оргтехника : учебное пособие / А.М. Ветитнев, Вл.В. Коваленко, В.В. Коваленко. – М. : Форум, 2010. – 400 с. – (Высшее образование).

4. Шаховалов Н.Н. Интернет-технологии в туризме: учебное пособие / Н.Н. Шаховалов; АлтГАКИ, кафедра информатики. – Барнаул: Изд-во АлтГАКИ, 2007. – 251 с.

5. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика: монографія / С.В. Мельниченко. – К. : Київськ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 494 с.

6. Хан Д. ПиК: Планирование и контроль: концепция контроллинга / под ред. и с пред. А.А.Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М. : «ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА», 1997. – 765 с.

7. Интернет-сервис рейтинг «Рамблер-Топ100» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://top100.rambler.ru.

8. Доходность Интернет-рекламы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: promostart.ru/articles/77.html.

УДК 631.15:631.115.8:316

Славіна Н.А.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Подільський державний аграрно-технічний університет

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Постановка проблеми. Антикризове управління – це певним чином організований вид менеджменту, який націлений на запобігання та подолання ознак кризового стану підприємства протягом всього його життєвого циклу за допомогою добре налагоджених економічних, нормативно-правових, методологічних та інших механізмів [5]. Сільське господарство – невід'ємна частина єдиного національного комплексу, тому його кризовий стан та дестабілізація негативно впливають на всі галузі ринкової економіки. З огляду на це, актуальність антикризового управління господарствами зростає, так як швидкоплинні процеси в економіці вимагають від них стабільного економічного стану, розширення відтворення та постійної конкурентоспроможності на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема антикризового управління сільськогосподарськими підприємствами завжди була в полі зору закордонних і українських дослідників. Так, в різних аспектах теорію і практику антикризового управління досліджували І.А. Воловик, Л.О. Лігоненко, П.М. Макаренко, О.А. Слюсаренко, О.О. Терещенко, В.Г. Туленков, Е.А. Уткін, А.Д. Чернявський,В.Д. Чумак,А.М. Штангерт та багато інших. Проте є ще багато питань, які недостатньо досліджені. Вони стосуються аспектів формування належної антикризової політики в сільськогосподарських підприємствах, що мають забезпечити відновлення та розвиток сільського господарства в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне узагальнення та обґрунтування рекомендацій щодо удосконалення антикризового управління сільськогосподарськими підприємствами.

Виклад основного матеріалудослідження. Антикризове управління досягається проведенням єдиної політики, системою заходів правового, організаційного і технічного характеру, адекватних загрозам життєво важливим інтересам кожного підприємства [2]. Реалізація антикризового управління здійснюється за допомогою різних інструментів: інновацій та інвестицій, створення антикризових груп менеджерів та ін.

Ми погоджуємось з думкою багатьох вчених, які вбачають головним інструментом реалізації антикризового управління створення груп кризового управління (ГКУ) для управління підприємствами в кризових ситуаціях, яким загрожує банкрутство та ліквідація [3].

ГКУ – спеціальні команди фахівців, які зобов'язані вивести те чи інше підприємство з кризового стану шляхом використання відповідних технологій і процедур управління.

Саме ГКУ стає не тільки тимчасовим органом управління, а й інтелектуальним каталізатором процесів виведення підприємства з кризового стану [7]. Також одним із інструментів антикризового управління пропонується використання інвестицій. Саме успішна виробничо-господарська діяльність підприємств і питання їхнього подальшого розвитку залежить від обсягів і структури залучених інвестицій.

Ашуєв А.М. виділяє бенчмаркінг як інструмент антикризового управління підприємством. На його думку, саме бенчмаркінг є особливо актуальним для розвитку підприємств та фірм нашої держави в сучасних умовах в аспекті подолання кризових явищ їхньої діяльності [1, с. 46]. Бенчмаркінг має на меті освоєння механізму порівняльного аналізу ефективної роботи однієї компанії з показниками іншої, більш успішної.

Нікітін Ю.В., Нікітін Д.Ю. пропонують застосовувати аудит, який стає вагомим чинником при вирішенні питань про банкрутство господарюючих суб’єктів та їхнього фінансового оздоровлення [6].

Проведені дослідження підтвердили доцільність використання наведених інструментів реалізації антикризового управління в сукупності. Саме їх взаємодія сприятиме виходу підприємства з кризового стану і забезпеченню досягнення поставлених цілей підприємства. Ефективність антикризового управління забезпечується певними заходами, які покладені в його основу і повинні дати очікувані результати в організації та управлінні, зростання обсягів виробництва, поліпшення фінансового стану.

Головним критерієм ефективності програми антикризового розвитку можна вважати досягнення головної мети антикризового управління. Ця мета може різнитися залежно від ініціаторів антикризових заходів. Для власників та персоналу – це запобігання банкрутству та забезпечення фінансового оздоровлення в довгостроковому періоді; для кредиторів – повернення заборгованості [4].

За минуле десятиліття небагато керівників підприємств усвідомили необхідність «керувати по-

новому» некомандними методами, а вдумливо підходячи до побудови та розвитку системи управління. Управління в умовах сьогодення – один із найважливіших чинників ефективного функціонування і розвитку підприємств різних організаційно-правових форм господарювання.

Теорією і практикою доведено, що вплив управління на виробничі та інші процеси зростає настільки, наскільки управлінські відносини ближче до матеріального виробництва. В сучасних умовах господарювання більшість українських підприємств слабо усвідомлюють власні проблеми і тому не можуть їх вміло долати.

Тому ми вважаємо, що рішення численних проблем безпосередньо можливе через формування налагодженої системи менеджменту. Мова йде про таку систему управління, яка викликана об'єктивною необхідністю та закономірностями економіки ринкового типу, що пов'язані, насамперед, із задоволенням індивідуальних потреб, забезпеченням зацікавленості працівників у найвищих кінцевих результатах (особливо мотиваційний чинник є значним для підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, оскільки головною умовою їх існування та діяльності є обов'язкова трудова участь у діяльності підприємства та всіх їх членів).

Враховуючи наявність різних організаційно-правових форм господарювання, їхні відмінності у діяльності, неможливо розробити єдиного способу, методу для збору, обробки та аналізу виробничої та фінансової інформації з метою визначення ефективної діяльності підприємства. Але без виконання такої роботи складно забезпечити ефективне управління діяльністю господарюючого суб'єкта. Тому для виконання даного завдання в сільськогосподарських підприємствах необхідно створити службу контролінгу.

На нашу думку, безпосереднє управління поточною діяльністю сільськогосподарськими підприємствами повинно здійснюватися певним підрозділом. Саме виконання спеціальних функцій управління має забезпечити відродження та подальший розвиток сільськогосподарських підприємствв Україні.

Необхідно відмітити, що більшість сільськогосподарських підприємствв даний період перебувають на стадії занепаду і фінансової кризи, причому невирішені частини загальної проблеми набули ще більшого негативного результату за ринкових економічних відносинах. Така ситуація пояснюється тим, що у підприємств відсутні складові системи управління, а саме: відсутність ефективного планування; належної координації діяльності різних підрозділів; інформаційного менеджменту; внутрішнього контролю.

Контролінг зорієнтований на функцію контролю. Контроль є одним із багатьох завдань контролінгу. Чимало вітчизняних економістів ототожнюють контролінг безпосередньо з контролем. Наявність ефективно діючої внутрішньої системи контролю дає змогу інвесторам бути упевненими в тому, що їх кошти використовуються на відповідні цілі (носять цільовий характер). Проте, ми вважаємо, що контролінг включає в себе ширший діапазон функцій, ніж лише контроль.

Контролінг призначений на виконання також інформаційної функції, тобто він повинен бути зорієнтованим на інформаційне забезпечення процесу планування та контролю з метою прийняття певних управлінських рішень. Тому, з метою реалізації перерахованих функцій (інструментів) управління в сільськогосподарських підприємстваху найближчий час необхідно створити службу контролінгу. Створення даної служби надасть можливість зменшити затрати, які і так є досить значними для організації та контролю всіх процесів (витрати на утримання процесу виробництва, витрати на утримання облікового відділу та інші витрати).

Саме впровадження служби контролінгу, на нашу думку, повинно бути одним із елементів організації системи управління з попередження банкрутства сільськогосподарських підприємств. Властивістю контролінгу є його направленість на перспективу, на пошук шляхів подальшого розвитку процесів на базі аналізу факторів, які обумовили отримання тих чи інших результатів. Тож, призначенням контролінгу є:

1. Створення системи раннього попередження та реагування – це особлива інформаційна система, яка сигналізує керівництву про потенційні ризики і можливості, які можуть з'явитися на підприємстві як із зовнішнього, так і з внутрішнього середовища. Першочерговими завданням системи раннього попередження банкрутства підприємств є своєчасне виявлення кризових явищ, які загрожують існуванню суб'єкта господарювання.

2. Важливим і специфічним завданням контролінгу є створення надійної системи прогнозування.

При формуванні служби контролінгу в сільськогосподарських підприємствах необхідно виділити окрему, самостійну структурну одиницю, яка повинна бути підпорядкована керівництву. Основними завданнями групи кризового управління є (рис.1) : попередження незворотних наслідків кризового стану підприємства завдяки його чіткій ідентифікації; аналізу і діагностиці основних причин його формування; розробка та реалізація концепції відродження нормального функціонування підприємства з одночасним оновленням.

Для виконання поставлених завдань групам кризового управління необхідно: періодичне дослідження фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового

розвитку, які викликають загрозу банкрутства; визначення масштабів кризового стану підприємства; вивчення основних факторів, що зумовили кризовий розвиток; формування цілей та вибір основних механізмів антикризового фінансового управління при загрозі банкрутства; пошук внутрішніх та зовнішніх механізмів стабілізації.

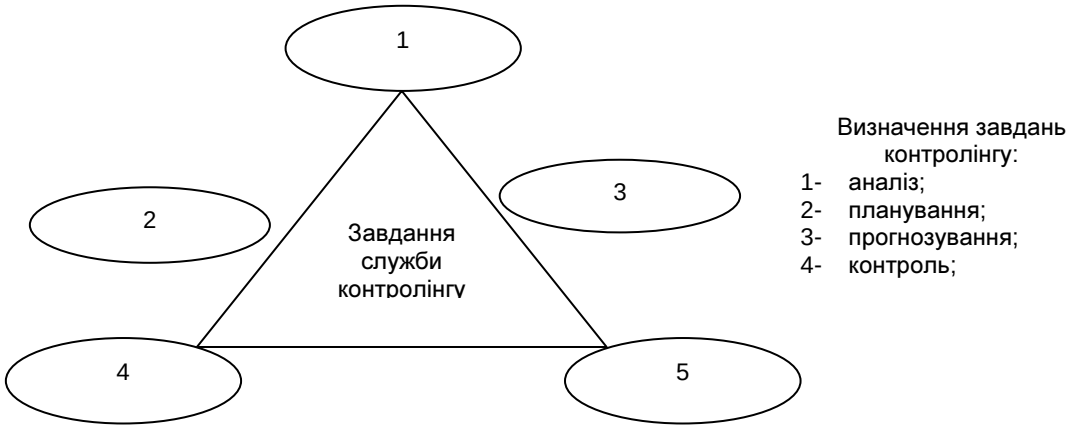


Рис. 1. Визначення завдань служби контролінгу в сільськогосподарських підприємствах*
*Джерело: *Побудовано з використанням ідей О.М. Остапенко [7, с.175]*

Склад групи кризового управління повинен залежати від поставлених завдань, які висуваються перед нею. Групи кризового управління також повинні бути підпорядкованими керівництву підприємства. Проте, необхідно відмітити, що діяльність групи кризового управління буде тим ефективнішою, чим будуть тіснішими та налагодженими зв'язки із службою контролінгу. Саме їх співпраця повинна забезпечити розвиток, стабілізацію, рівновагу і налагодження всіх процесів сільськогосподарських підприємств.

Наше бачення організаційної структури сільськогосподарських підприємств після впровадження служби контролінгу та групи кризового управління наступне (рис. 2).

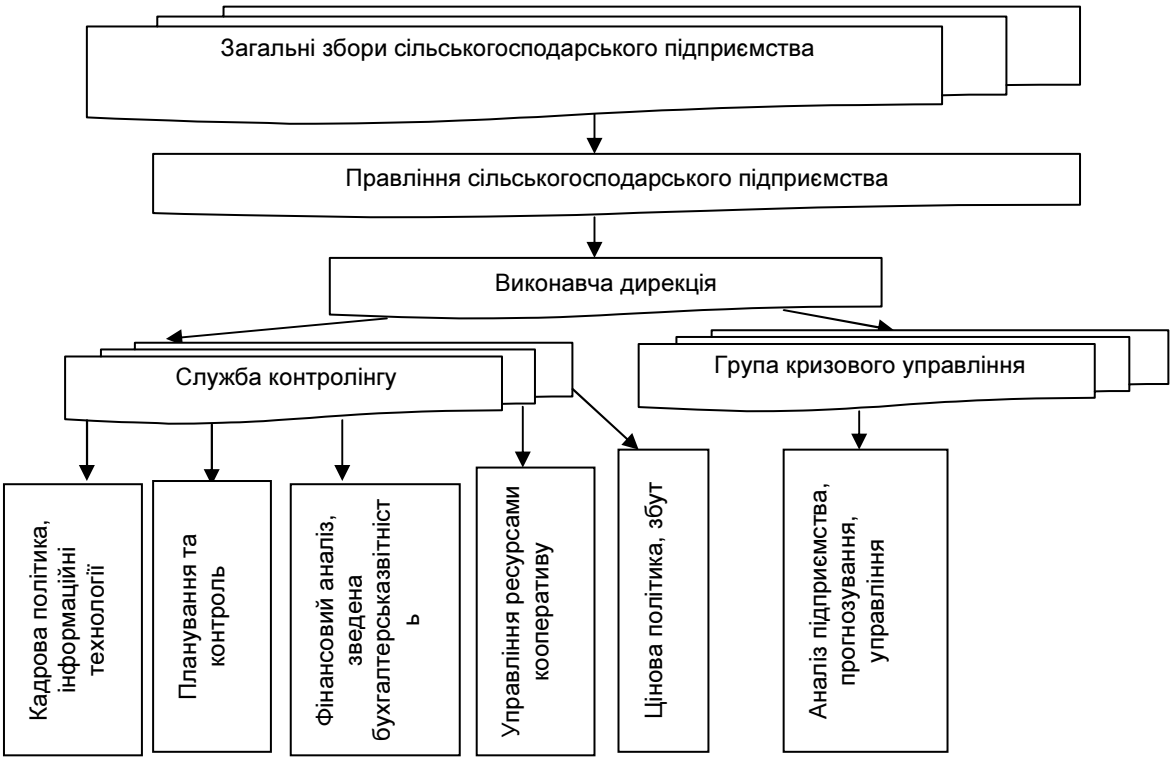


Рис. 2. Організаційна структура сільськогосподарських підприємств після впровадження служби контролінгу та групи кризового управління
Джерело: власні дослідження

Етап реалізації процедур антикризового управління є одним із найбільш важливих та найбільш відповідальних, тому що прийняте управлінське рішення може зробити як сприятливий вплив на кризову ситуацію підприємства, так і призвести до несприятливих наслідків, іншими словами, забезпечити поглиблення кризи.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, можна зробити висновок про те, що для успішного подолання складних і глибоких кризових ситуацій, необхідні ефективні управлінські рішення і дії. Ефективність та результативність всіх рішень можна забезпечити за допомогою створення служб контролінгу і групи кризового управлінняз урахуванням теоретичних засад цільового та процесного підходів, необхідність створення яких викликана кризовим станом більшості сільськогосподарських підприємствУкраїни.

Література

1. Ашуєв А.М. Бенчмаркінг як інструмент антикризового управління підприємством / А.М. Ашуєв // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №4 (22). – С. 47-50.
2. Білошкурський М.В. Деякі особливості діагностики кризового стану підприємства / М.В.Білошкурський // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №3(45). – С. 85-91.
3. Васюренко О.В. Ризик як складова економічних процесів / О.В.Васюренко, О.В.Таран // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 68-73.
4. Вербицька Г.Л. Оцінка економічного ризику / Г.Л.Вербицька // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4(34). – С. 129-136.
5. Економічна енциклопедія: у 3-х томах / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : "Академія", 2000. –Том 1. – 864 с.
6. Нікітін Ю.В. Аудит як метод запобігання банкрутству в Україні: теоретико-правовий аспект / Ю.В.Нікітін, Д.Ю. Нікітін // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 4(22). – С. 18-24.
7. Остапенко О.М. Служби контролінгу та антикризового управління в сільськогосподарських виробничих кооперативах / О.М. Остапенко // Держава та регіони. Серія% Економіка та підприємництво – 2007. – № 4 –С. 175-178.
8. Мельник К.М. Фінансові відносини в сільськогосподарських виробничих кооперативах / К.М.Мельник // Економіка АПК. – 2006. – № 4. – С. 65-72.

УДК 330.322.2

Білан О.С.,
к.е.н., викладач кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільський НаціональнийЕкономічний Університет

ПРИНЦИПИ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. Системний підхід до питань інвестиційного планування дозволить активізувати вкладення капіталу в розвиток промислових підприємств, зменшить вплив негативних змін у зовнішньому середовищі і, тим самим, забезпечить успішне функціонування господарських структур в умовах ринку. Планування інвестиційної діяльності промислових підприємств повинно базуватись, насамперед, на використанні таких принципів, які були б адекватними до сучасних умов господарювання. Чітке визначення цих принципів на етапі формування системи інвестиційного планування та подальше їх дотримання зменшує кількість допущених помилок та є запорукою успішної організації інвестиційного процесу на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню принципів планування та особливостям їх прояву щодо інвестиційної діяльності на підприємстві присвятили свої дослідження вітчизняні та зарубіжні вчені: Акофф Р.Л., Бухалков М.І., Іванова В.В., Кроль Ю.Я., Фатхутдінов Р.А., Ястремська О.М. та інші [1-9]. Проте невирішеність значної кількості теоретико-методологічних проблем побудови системи інвестиційного планування на вітчизняних підприємствах, зокрема, необхідність виділення принципів планування інвестиційної діяльності в умовах невизначеності, вимагають проведення глибших досліджень та обумовлюють їхню актуальність.

Постановка завдання. Метою статті є розробка системи принципів інвестиційного планування, що дозволяють зробити процес планування інвестиційної діяльності на підприємстві раціональним й

практично доцільним.

Виклад основного матеріалу дослідження. У довідковій літературі “принцип” (лат. principium – основа, першооснова) визначається як вихідне положення будь-якого вчення, теорії, науки центральне положення, основа системи, що розповсюджується на всі явища тієї сфери, з якої даний принцип абстрагований. Таким чином, принципи – це основні, вихідні положення теорії, головні правила здійснення певної діяльності, а від обґрунтованості структури й змісту сукупності принципів залежить її ефективність.

Уперше принципи планування були сформульовані А. Файолем [6, с. 48-56]. Як основні вимоги при реалізації функції планування на підприємстві були названі такі п’ять принципів: необхідність, єдність, безперервність, гнучкість і точність. Р. Акофф пізніше обґрунтував ще один принцип планування - принцип участі [1, с. 20-36]. Наведені принципи мають всеохопний характер і притаманні різним системам планування й видам планів, у тому числі й інвестиційному плануванню.

Узагальнивши дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців щодо визначення принципів планування, вважаємо за необхідне розглянути найголовніші з них у контексті здійснення інвестиційного планування.

В.Я. Шевчук та П.С. Рогожин при розгляді питання формування концептуальних засад планування акцентують увагу на застосуванні принципу комплексності у плануванні інвестиційного процесу: “У ході планування інвестиційного процесу промислових підприємств необхідна комплексність, яка вимагає всебічного наближення до вирішення проблеми розвитку підприємства та оцінки впливів та взаємодій” [8, с. 126].

Принцип ефективності потребує розробки такого варіанту інвестиційних планів, який при обмеженнях використовуваних ресурсів, які існують, забезпечує отримання найбільшого економічного ефекту. Першим показником запланованого ефекту може служити перевищення результатів над витратами [2, с. 36].

Отже, найбільш важливими загальними принципами інвестиційного планування є: ефективність; варіантність; оптимальність; безперервність; урахування факторів ризику та часу; забезпечення єдності стратегічного і поточного планування; системність; адекватність.

Пропонуємо доповнити перелік принципів планування ще двома, дотримання яких у процесі здійснення інвестиційного планування дає можливість швидко адаптуватись до змін у зовнішньому середовищі та, на основі достовірної інформації про розвиток подій, ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення щодо інвестування і чітко встановлювати цілі подальшого розвитку підприємства.

Перший – принцип безперервної адаптації, що означає безперервність і послідовність проведення інвестиційного планування на підприємстві на основі врахування змін у зовнішньому середовищі та вироблення заходів з обмеження його негативного впливу. Другий – принцип цілеспрямованості, дотримання якого забезпечує спрямованість і підпорядкованість цілей інвестиційного планування стратегічним цілям підприємства..

Спираючись на результати досліджень попередніх авторів і беручи до уваги особливості сучасного теоретичного підґрунтя інвестиційного планування на підприємстві, вважаємо за необхідне розробити систему принципів інвестиційного планування з урахуванням закономірностей здійснення інвестиційного планування на промисловому підприємстві. Зокрема, варто виділити загальнофілософські, загальносистемні, стратегічні, загальні, спеціальні та організаційні принципи інвестиційного планування (рис.1).

Рис.1. Система принципів інвестиційного планування промислового підприємства*

* *Джерело: Розробка автора на основі [1-9]*

Беручи до уваги особливості здійснення інвестиційної діяльності на промислових підприємствах, виділимо загальносистемні принципи:

- системність, що полягає у використанні системного аналізу як основного теоретичного підґрунтя інвестування, та необхідність урахування всіх факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, які впливають на процес планування інвестиційної діяльності;
- комплексність, що передбачає доцільність урахування в процесі інвестиційного планування окремих аспектів реалізації проекту (технологічного, організаційного, трудового, фінансового, екологічного, соціального тощо);
- об'єктивність, що передбачає здійснення планування інвестиційної діяльності з використанням достовірної й актуальної інформації, яка враховує особливості та динаміку зміни внутрішніх і зовнішніх факторів інвестиційного середовища;
- динамічність, що передбачає врахування мінливості факторів впливу на прийняття інвестиційних рішень у процесі планування інвестиційної діяльності та їх коригування в разі необхідності;
- досяжність, що передбачає прийняття рішень у процесі інвестиційного планування з позицій не тільки оптимальності, яка може бути недосяжною або досяжною, а й реальності досягнення. Тому названий принцип має переваги над принципом оптимальності, оскільки від дозволяє забезпечити реалізованість і реальність інвестиційних планових рішень.

Варто зазначити, що реалізація інвестиційного планування як якісно іншого підходу до складання планів має певні особливості, що позначаються на змісті загальновідомих принципів планування. Стратегічний характер інвестиційної діяльності вимагає врахування стратегічних принципів планування, які забезпечують досягнення критеріїв якості та динамічності створюваної системи інвестиційного планування в довгостроковій перспективі.

На дослідження стратегічних принципів звернена значна увага вітчизняних вчених [5; 7; 9], проте контекст дослідження потребує їх узагальнення й уточнення. Так, до основних стратегічних принципів планування інвестиційної діяльності належать принципи:

- рефлексії, який указує на необхідність урахування інтересів суб'єктів зовнішнього середовища при прийнятті рішення щодо інвестування;
- самоорганізації, завдяки якому система інвестиційного планування знаходить у зовнішньому середовищі корисні для себе стимули і посилює їх у контурах з позитивним зворотним зв'язком, у результаті чого між елементами та складовими системи виникають стійкі взаємозв'язки, що створюють певні переваги в процесі інвестиційного планування;
- обмеженої раціональності, що ґрунтується на твердженні про обмежену можливість осіб, що приймають рішення, сприймати й переробляти інформацію;
- самовизначення, який дозволяє системі інвестиційного планування не тільки змінюватися під впливом зовнішнього середовища, але й змінювати його згідно з власними цілями функціонування;
- диверсифікації, який полягає у поєднанні об'єктів різноманітних галузей і видів матеріального виробництва в єдиний інвестиційний портфель, що дозволяє здійснити перерозподіл ресурсів між різнорентабельними інвестиційними проектами з метою кращого використання виробничого потенціалу об'єкта інвестування;
- резервування ресурсів, що забезпечує мінімізацію усіх видів ресурсів (у тому числі й інвестиційних) і їх резервування у випадку невизначеності впливу зовнішнього середовища.

Доповнила перелік стратегічних принципів О.М. Ястремська. Із запропонованих автором принципів ми розглянемо лише ті, які можуть бути використані при здійсненні інвестиційного планування на підприємстві, а саме:

- принцип адаптивної ефективності, що характеризує можливість системи інвестиційного планування заохочувати впровадження інновацій, сприймати ризик, здійснювати перетворення різного характеру без суттєвих втрат, тобто із збереженням параметрів ефективності;
- когнітивності, який полягає у здатності системи до навчання. Згідно з цим принципом, у процесі інвестиційного планування складові системи мають бути готові самостійно адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища на основі накопиченого інтелектуального капіталу;
- поліваріантності, що забезпечує розробку кількох варіантів інвестиційних планів з максимальним урахуванням впливу усіх негативних, позитивних і типових факторів середовища життєдіяльності системи. Необхідність використання принципу поліваріантності базується на об'єктивно існуючій багатокритеріальності інвестиційної діяльності;
- проактивності, який випливає з того, що формування поліваріантних інвестиційних планів створюють для підприємств можливість діяти не реактивно, тобто відповідно до тих подій, які вже відбулися у ринковому середовищі, а проактивно, передбачаючи їх настання, що дозволить зменшити рівень інвестиційного ризику;
- персоноцентричності, що означає посилення соціальної орієнтації управління (та зокрема інвестиційного планування) на споживача, власника, персонал, інвестора;
- прозорості, який ґрунтується на твердженні, що інформаційна взаємодія об'єкта капіталовкладень із суб'єктами зовнішнього і внутрішнього середовища повинна будуватися не на

впливі першого, а на прийнятті й впровадженні концепції діалогу, що передбачає активні дії з боку обох сторін [9].

Спираючись на основні принципи планування та інвестування, сформулюємо спеціальні принципи інвестиційного планування (методичні принципи або практичні), які є характерними для даного виду діяльності. Перший з них можна охарактеризувати як альтернативність витрат. Цей принцип є інтерпретацією ширшого підходу до обґрунтування інвестицій: інвестиції, доходом від здійснення яких знехтували заради інвестування в інший проект, називаються альтернативними витратами.

По-перше, даний принцип втілює системне бачення процесу планування інвестицій, яке проявляється в декількох аспектах. У контексті даного дослідження воно полягає в єдності зовнішнього середовища, яке є основою для застосування концепції взаємодії; здійснення стратегічних прогнозів підприємства й вибору стратегії інвестування. По-друге, принцип альтернативності витрат базується на маркетинговій орієнтації вибору можливостей інвестування, на концепції попиту.

Другим спеціальним принципом планування інвестицій є вартість грошей у часі. Витрати на залучення капіталу повинні бути нижчими від величини рентабельності інвестицій, в іншому випадку інвестиції неефективні.

Третій принцип планування інвестицій можна охарактеризувати як необхідна рентабельність інвестицій. Необхідний рівень рентабельності – це той мінімальний рівень дохідності, який здатний зацікавити інвестора, це альтернативні витрати на інвестування в даний проект у порівнянні з іншими проектами, які мають рівні величини ризику.

Отже, підхід із загальнофілософської позиції до питань інвестиційного планування сприятиме об’єктивному пізнанню сутності предмета дослідження; з загальносистемної точки зору – забезпечить всебічність охоплення даного питання. Стратегічні принципи забезпечать досягнення критеріїв якості і динамічності системи інвестиційного планування в довгостроковій перспективі. Розгляд загальних і спеціальних принципів дасть можливість виділити спільні з іншими видами планування принципи та виокремити принципи, спеціальні, тобто такі, що є характерними лише для даного виду діяльності – інвестиційного планування на підприємстві. Загальні принципи планування є складовою частиною загальної методології планування діяльності підприємства, тоді як спеціальні принципи враховують специфіку інвестиційної діяльності та особливості здійснення її планування (практики планування, методики).

Окремо слід виділити організаційні принципи, що стосуються організаційних особливостей здійснення роботи на підприємстві з інвестиційного бізнес-планування, запропоновані Ю.Я. Крольом [4, с. 18-19], а саме:

1) професіоналізму, що вимагає від розробників системних управлінських знань у царині планування інвестицій;

2) відповідальності за ухвалення рішення, що визначає високий рівень відповідальності працівників, що здійснюють інвестиційне планування;

3) мотивації, що забезпечує моральну й матеріальну зацікавленість розробників і виконавців бізнес-планів для досягнення заданих параметрів ефективності, втілених у наступному принципі механізму бізнес-планування.

Запропонована система принципів інвестиційного планування на підприємстві є цілісною, несуперечливою та повністю відповідає теоретико-практичним положенням інвестиційного планування (див. рис.1).

Отже, система принципів інвестиційного планування є суттєвим підґрунтям побудови дієвої системи інвестиційного планування, що дає можливість брати до уваги всі аспекти інвестиційної діяльності та швидко адаптуватись до змін у зовнішньому середовищі.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, на сучасному етапі становлення і розвитку ринкових відносин в Україні проблема побудови ефективної системи інвестиційного планування на промислових підприємствах на основі науково обґрунтованих принципів, які мають бути покладеними в основу її створення, є однією з найактуальніших, а її вирішення сприятиме забезпеченню та закріпленню позитивних тенденцій розвитку підприємств, закладенню підвалин для подальшого економічного зростання вітчизняної промисловості. Разом з тим, вищенаведені пропозиції потребують проведення подальших досліджень в напрямку деталізації етапів створення системи інвестиційного планування.

Література

1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации / Р.Л. Акофф; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1985. – 326 с.

2. Бухалков М.И. Планирование на предприятии : учебник / М.И. Бухалков. – [3-е изд., испр. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 416 с.

3. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / В.В. Іванова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 472 с.

4. Кроль Ю.Я. Інвестиційне проектування: проблеми, шляхи розв'язання / Ю.Я. Кроль. – Х. : Основа, 2000. – 224 с.
5. Пономаренко В.С. Економічні та соціальні аспекти управління інвестиційною діяльністю : монографія / В.С. Пономаренко, В.М. Гриньова, Н.М. Лисиця [та ін.]. – Харків : ХДЕУ, 2003. – 180 с.
6. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор [и др.]. – М. : Республика, 1992. – 352 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Дело, 2001. – 448 с.
8. Шевчук В.Я. Основи інвестиційної діяльності / В.Я. Шевчук, П.С. Рогожин. – К. : Генеза, 1997. – 384 с.
9. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: монографія / О.М. Ястремська. – [2-ге вид.]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 488 с.

УДК 338.1

Коткова Н.С.,
к.е.н., асистент кафедри прикладної економіки
Національний університет харчових технологій

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ З ПОЗИЦІЇ ЇХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Постановка проблеми. Сучасний етап світогосподарського розвитку характеризується прискореними темпами науково-технічного прогресу та інтелектуалізацією основних факторів виробництва. Інтенсивне проведення досліджень та розробка на їх основі новітніх технологій, вихід з ними на світові ринки та розгортання міжнародної інтеграції в науково-виробничій сфері в рамках формуючої глобальної економіки, фактично вже стали стратегічною моделлю економічного зростання для провідних країн.

В сучасному світі відбувається надзвичайне зростання ролі науково-технологічного фактора в процесі економічного розвитку. Саме це стає підґрунтям для дослідження теоретичних основ та аналізу досягнення інноваційної активності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічним проблемам інноваційного розвитку промисловості приділяється багато уваги у працях зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів: О. Бутнік-Сіверського, В. Зянько, П. Завлина, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Глазьєва, І. Макаренка, А. Чухна, Й. Шумпетера, І. Федулової, Л. Федулової та інших.

В дослідженнях науковців розкриті теоретичні і практичні аспекти інноваційних перетворень підприємств, теоретико-методологічні засади формуванням державної інноваційної політики, управління інноваційними процесами, що пов'язані з технологічним розвитком промисловості тощо.

Проте ще не достатньо досліджені питання, що стосуються становлення та розвитку системи управління інноваційною активністю підприємств з позиції їх життєвого циклу.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження процесу формування системи управління інноваційною активністю підприємств з позиції їх життєвого циклу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки, підприємство (господарський суб'єкт) є відкритою системою, регулювання та координація діяльності всіх його підрозділів і служб здійснюється на основі управління – керуючої системи організації. Завдяки управлінню, взаємозалежність між всіма структурними підрозділами підприємства набуває позитивно синергічного характеру, коли успіх одного сприяє успішній діяльності всіх інших, посилюючи позитивний результат діяльності організації в цілому.

Становлення менеджменту інноваційної активності підприємства — це процес, спрямований на досягнення цілей створення і розвитку економіки підприємства шляхом суворого впорядкування інноваційних процесів трансформації вихідних ресурсів у кінцеві результати. Незважаючи на наявність специфічних умов діяльності, слід зазначити, що досягнення інноваційної активності підприємства пов'язано з природою управлінського процесу, складом основних завдань і функцій менеджменту, які залишаються класичними. Забезпечення підприємницького успіху на основі інноваційної активності слід здійснювати поступово залучаючи основні функції менеджменту: строго формувати мету і

завдання розвитку, планувати всі сторони своєї діяльності, організовувати скоординовану роботу всіх служб і виконавців, забезпечувати належний облік і аналіз витрат і результатів роботи, здійснювати систематичний контроль і регулювання ходу виконання інноваційних проектів.

Для забезпечення перерахованих функцій, щодо досягнення інноваційної активності підприємством, слід використовувати відповідні інструменти менеджменту, включаючи різні прийоми підготовки і реалізації управлінських рішень, встановлення раціональних комунікацій, делегування завдань і відповідальності, побудови системи мотивації ефективної праці всіх співробітників. Керування досягненням інноваційної активності підприємства, формально регламентується системою нормативних обов'язкових для всіх співробітників документів. До основних з них відносяться статут підприємства з інноваційною активністю, положення про служби і підрозділи, посадові інструкції. Конкретний зміст досягнення системою менеджменту інноваційної активності підприємства може залежати від трьох основних факторів: *фази розвитку; його типу, що визначає стратегію поведінки на ринку*; *характеру обраної системи прийняття рішень.*

Інноваційна активність підприємства, з позиції процесу його досягнення, складається з ключових понять, до яких входять: „підприємство” як самостійний суб’єкт господарювання, який, як зауважують О. Бутнік-Сіверський та А. Красовська, під впливом трансформаційних перетворень за участю інтелектуального капіталу, формується нова виробнича система нового покоління [2, с. 32-33]; „інноваційна діяльність”, яка характеризується впровадженням інновацій, здійсненням інноваційного процесу, де поєднуються інвестиції та інновації з метою виробництва інноваційної продукції; „інноваційно-активне підприємство” за ознакою динамічного інноваційного розвитку на основі реалізації інноваційної стратегії з урахуванням впровадження об’єктів права інтелектуальної власності і на цій платформі втілення наукових досліджень і розробок, інноваційних та інформаційно-комунікаційних технологій.

Саме інформаційно-комунікаційні технології, зазначають В. Геєць та В. Семиноженко, охопили більшість сфер людської діяльності з включенням більшості людей в процес діяльності з формуванням та використанням нових знань, з масовим використанням можливостей культурного та духовного збагачення глобалізованого світу, що несе в собі можливості нагромадження та обміну новими знаннями як науково-технічного, так і гуманітарного змісту [4, с. 8].

Одночасно Л. Гохберг та І. Кузнецова йдуть далі, розуміючи інноваційно-активні підприємства як підприємства, які здійснюють: виконання досліджень та розробок; придбання патентних та безпатентних ліцензій; програмних засобів; маркетингові дослідження; виробничі проектно-конструкторські роботи; технологічну підготовку виробництва; пробні виробництва та дослідження; навчання та підготовку персоналу; придбання машин та обладнання для впровадження інновацій [5, с.3].

Н. Аніконов, А. Бабков вважають інноваційно-активними ті організації, в яких здійснюється розробка, апробація та впровадження нових підходів та рішень в області технологій та технологічних процесів для випуску та впровадження на ринок нових або удосконалених товарів та послуг [1, с.21].

Узагальнюючи, автором пропонується ввести в статистику України та з урахуванням вимог Закону України «Про інноваційну діяльність» таке визначення як „інноваційно-активні підприємства” – це підприємства (організації), що здійснюють розробку і впровадження нових чи удосконалених інноваційних продуктів, технологічних процесів, здійснюють реалізацію інноваційної продукції та інші результати інноваційної діяльності.

Приналежність підприємства до категорії „інноваційно-активних”, на думку автора дослідження, слід пов’язувати з характером робіт та послуг, складом інноваційної продукції, що реалізується, а також зі спрямованістю використовуваних матеріальних та трудових ресурсів.

Зазначимо, у практиці господарювання поряд з категорією “управління” застосовується категорія “менеджмент”. Останній термін є дещо вужчим за перший. Менеджмент охоплює систему специфічних функцій підприємства (організації), виконання яких покладено на персонал, котрий за допомогою певних методів зобов’язаний забезпечити ефективність діяльності та успішне пристосування підприємства до існуючих умов ринкової економіки. Менеджмент орієнтований на забезпечення безпосереднього і органічного зв’язку підприємства із зовнішнім ринковим середовищем [6, с.192]. На його основі вирішуються такі питання, як надходження на підприємство ресурсів (інформації, працівників, капіталу, технології, матеріалів тощо) та одержання економічних результатів (у вигляді готової продукції, прибутку, частки ринку і т. ін.). Використанням категорії “менеджмент” ніби підкреслюється маркетингова спрямованість персоналу управління підприємством. Особливої уваги тут слід надати дослідженню процесу формування системи управління інноваційною активністю підприємств з позиції їх життєвого циклу, що з огляду на специфічний характер виникнення і поширення інновацій, залежать значною мірою від тієї фази життєвого циклу, на якій підприємство знаходиться у конкретний момент часу.

На ранніх фазах життєвого циклу формування системи менеджменту досягнення інноваційної активності підприємства носить у більшій мірі неформальний характер, управлінські функції суворо не позначені і не закріплені за співробітниками, використовується переважно авторитарний стиль керівництва, як залишки попереднього стилю управління. По мірі розвитку інноваційної активності

підприємств створюються функціональні служби, які спеціалізуються на окремих функціях керування (планування, облік витрат, фінанси), і штабні органи (маркетингу і збуту, науково-технічна рада і т.п.). Зміст структури управління досягнення інноваційної активності підприємства багато в чому буде залежати від системи прийняття управлінських рішень: директивної (авторитарної) або колегіальної. Реалізація систем прийняття рішень за пропозицією автора цієї роботи, наведена в таблиці 1.

Незважаючи на наявність визначених переваг і недоліків у досягненні інноваційної активності підприємств з високою загальною культурою діяльності, значним інтелектуальним потенціалом всі частіше буде використовуватись колегіальна форма ухвалення рішень. Цей тип особливо відповідає ризикованому характеру, складності і невизначеності інноваційного підприємництва та є творчим, цілеспрямованим.

Таблиця 1

Характеристика систем прийняття рішень при формуванні менеджменту інноваційної активності підприємства

Тип системи	Різновид	Переваги	Недоліки
Авторитарний	Керівник – власник інноваційно-активного підприємства, який є виконуючим директором. Керівник – засновник фірми.	Висока ступінь персональної відповідальності керівника. Короткі строки прийняття рішень. Економна структура управління.	Обмежена можливість обліку всієї кількості факторів. Висока ймовірність помилкових рішень. Низька мотивація діяльності співробітників. Складність створення корпоративної атмосфери. Зниження творчої активності співробітників.
Колегіальний	Колегіального старшинства – право вирішального голосу при рівній кількості голосів за керівником.	Можливість обліку багатьох факторів та поглядів.	Ускладнення процедури прийняття рішень.
	Колегіальної згоди – рішення приймаються за принципом більшості.	Можливість проявлення творчої індивідуальності та професійного рівня співробітників.	Значні затрати часу підготовки та реалізації рішень.
	Касаційна колегіальність – рішення приймаються тільки при загальній згоді	Колегіальна відповідальність за результати діяльності; Більш високий ступінь мотивації праці співробітників; Більш повне використання "людського капіталу".	Небезпека виникнення розбіжностей та психологічної напруги. Більш високі витрати на управління. Зниження персональної відповідальності за рішення, що приймаються.

Джерело: удосконалено автором на основі [2; 3; 7]

Кожне інноваційне підприємство в своєму шляху розвитку проходить різні стадії господарської й інноваційної діяльності. Інноваційне підприємство відрізняється від інноваційно-активного лише динамікою досягнення інноваційної активності діяльності, прискореним вирішенням стратегічних інноваційних завдань на основі впровадження активної інноваційної політики підприємства. Період часу між граничними точками виникнення і припинення діяльності інноваційної активності підприємства прийнято називати його *життєвим циклом*. Незважаючи на велику різноманітність форм і видів інноваційних підприємств, визначені фази в їхньому життєвому циклі є досить загальними і включають *фази виникнення, розвитку, росту, зрілості і загасання.* Для досягнення інноваційної активності характерна циклічна повторюваність цих фаз, яка пов'язана щоразу з освоєнням інновацій. Для кожної фази господарського життя досягнення інноваційної активності підприємства характерні визначені організаційно-економічні умови, що виражаються в типових формах фінансування, характері обраної галузі, ціновій політиці, поведінки на ринках, організаційній структурі, масштабах діяльності, глибині спеціалізації тощо. Тому для досягнення інноваційної активності важливо ідентифікувати фазу розвитку, визначити найбільш адекватні форми господарювання в кожнім періоді життєвого циклу підприємства. За пропозицією автора цієї роботи, склад фаз життєвого циклу досягнення інноваційної активності підприємства і основних заходів для динаміки забезпечення його інноваційної активності представлено на рисунку 1.

Динаміка економічних результатів досягнення інноваційної активності підприємства в межах технологічного укладу на різних фазах його розвитку представлена S-кривими, зображеними на рис. 2.

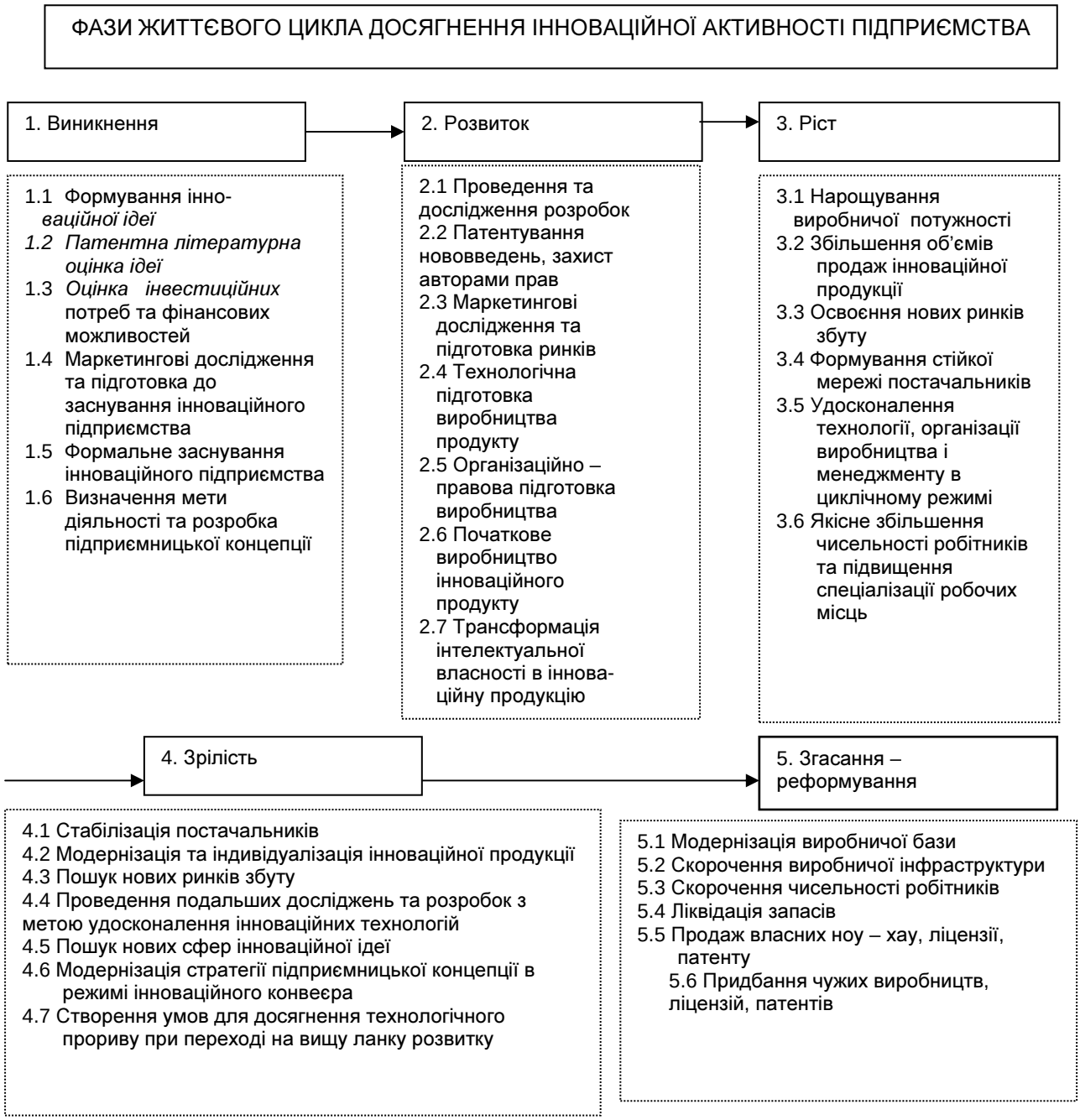


Рис. 1. Основні заходи для забезпечення динаміки досягнення інноваційної активності підприємства на різних фазах його життєвого циклу

Джерело: [8]

Перша фаза виникнення представляє собою концептуальну стадію розвитку інноваційного підприємства, на якій майбутній засновник оцінює інноваційну ідею, знаходить для неї потенційну нішу на ринку і вивчає можливості її комерційного використання [3].

При концептуальному проробленні інноваційної ідеї підприємець визначає можливі масштаби діяльності відповідно до можливостей і очікуваного попиту, вибирає організаційно-правову форму досягнення інноваційної активності підприємства, підготовлює засновницьку документацію й оформляє державну реєстрацію; фінансування діяльності на цій стадії здійснюється звичайно за рахунок власних коштів підприємства. Кредити банків або засоби сторонніх інвесторів на цій фазі одержати вкрай важко. Перша фаза повинна переконливо довести життєздатність інноваційної ідеї і визначити фактори її комерційного успіху.

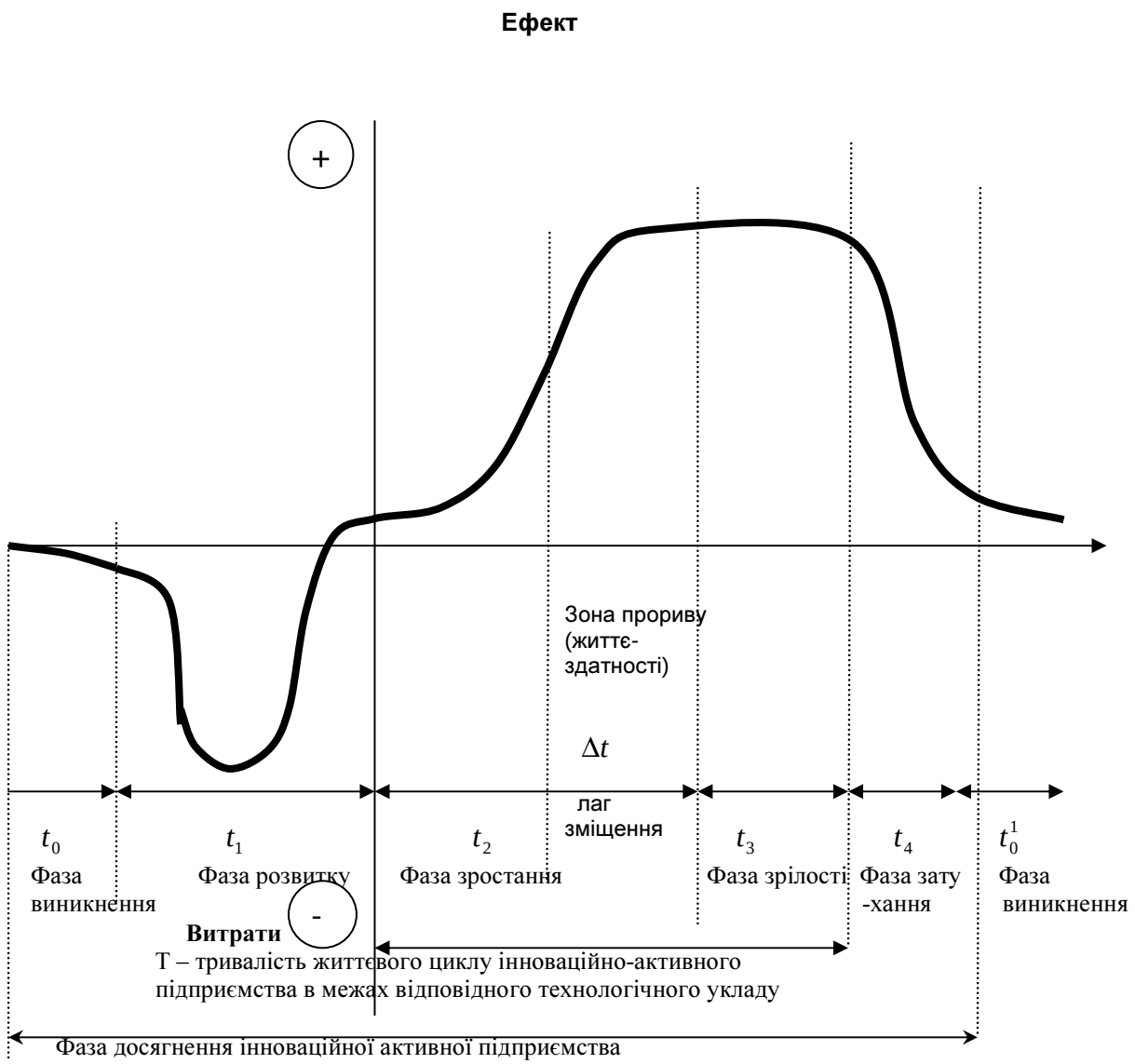


Рис. 2. Економічні результати досягнення інноваційної активності підприємства по фазах його життєвого циклу

Джерело: власна розробка автора

Фаза розвитку припускає первинне досягнення активної інноваційної діяльності формальної організації, пов'язану з проведенням додаткових НДДКР, виготовленням і випробовуванням дослідних зразків продукції, розробкою технічної і технологічної документації, організаційним проробленням інноваційного проекту, закупівлею, монтажем і налагодженням виробничого устаткування і початком виробничої діяльності. На цій фазі здійснюється трансформація інтелектуальної власності в інноваційну продукцію. Це найбільш капіталоємна фаза, що вимагає зовнішніх інвестицій. Реальними джерелами інвестицій на цій стадії поряд із власними засобами засновників виступають кредити банків і венчурний капітал. Можливими джерелами фінансування досягнення інноваційної активності підприємства виступають інвестиційні компанії й інші організації, зацікавлені в якнайшвидшому освоєнні інновацій у часі .

Для фази росту характерне розширення масштабів досягнення інноваційної активності за рахунок нарощування виробництва й обсягу продажів інноваційної продукції, пошуку і освоєння нових ринків збуту, пошуку нових організаційних рішень і удосконалювання менеджменту. Розширення масштабів діяльності викликає постійну недостачу власних оборотних коштів (у тому числі, і грошових) для створення необхідних запасів. Оскільки до цього часу інноваційне підприємство, що успішно розвивається, здобуває позитивний імідж і авторитет у фінансових колах, джерелами фінансування стають стійкі кредити банків. Можливим джерелом інвестицій на цій фазі розвитку досягнення інноваційної активності підприємства може стати його акціонування або засоби, які мобілізовані шляхом емісії його цінних паперів.

Фази зрілості досягнення інноваційної активності підприємства досягаються в умовах, коли його основні ринки втрачають перспективу подальшого розширення. Для зниження витрат і максимізації прибутку таке підприємство прагне до вдосконалювання організації та технології діяльності, підвищення ефективності менеджменту. Головною задачею і турботою досягнення інноваційної активності підприємства на цій фазі стає пошук нових інноваційних ідей, модернізація інноваційної продукції, його модифікація для специфічних умов або вимог нових ринків (наприклад, виконання, різноманітність дизайну, врахування індивідуальних вимог і т.п.).

Потреба в інвестиціях, пов'язаних з НДДКР, випробовуваннями нових інноваційних продуктів, збільшується. В галузі фінансування на цій стадії прийнятною формою виступають також і кредитні засоби банків. Можуть використовуватися для фінансування цільових інноваційних проектів засоби центрального або регіонального бюджетів або пільгові кредити з засобів спеціальних фондів інвестиційної підтримки малого підприємництва.

Фаза росту та фаза зрілості в умовах досягнення інноваційної активності підприємства разом характеризують фазу інноваційно-активної діяльності, яка може мати ознаки інноваційного конвеєра або циклічного оновлення інноваційної продукції, що забезпечує життєздатність інноваційного підприємства, досягнення нового рівня відповідного ступеня відновлення, яке відображене в таблиці словацьких винахідників (таблиця 2) [3, с.66-67].

Саме на межі цих фаз утворюється лаг зміщення (життєздатності) Δt, який характеризує умови досягнення технологічного прориву при переході на вищу ланку розвитку (зона прориву).

Таблиця 2

Ступені оновлення виробництва

Ступені оновлення	Характер оновлення	Характеристика окремих ступенів оновлення виробництва	Виробничі фактори							Виконавці окремих ступенів оновлення
			В	С	К	О	Т	П	І	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
0	Просте оновлення	Регенеративні зміни як процес розвитку нульового ступеня мають на меті, насамперед, попередити розлад виробничого механізму і забезпечити просте відновлення його елементів і зв’язків між ними				+				Підрозділи оперативного управління виробництвом, ремонту і контролю
1	Зміни кількості	Кількісні зміни, наприклад, збільшення виробничої потужності, чисельності працюючих та інших елементів виробництва, враховуючи екстенсивний технічний розвиток, тобто розширене впровадження інновацій			+	+				Відділи капітального будівництва, матеріально-технічного постачання, виробничий відділ, відділ кадрів
2	Зміна структури	Нові комбінації, зміни в структурних зв’язках між елементами системи, покращення взаємодії між якісно незмінними елементами виробничого організму. Інакше – другий ступінь оновлення характеризується як процес внутрішньої адаптації			+	+			+	Відділи техніко-організаційної підготовки виробництва і наукової організації праці
3	Зміна якості	Прості зміни якості окремих елементів. При цьому не міняється суть виробу, а тільки його окремі функції, наприклад, естетична, захисна. Уявляються якісні зміни, пристосування елементів один до одного	+		+	+				Підрозділи технічного розвитку і проектні бюро

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
4	Новий варіант	Якісна зміна будь-якої істотної властивості фактору, наприклад, зміна швидкості метало оброблювального станка. Мається на увазі будь-який варіант виробу.	+	+	+	+				Проектні організації і підрозділи
5	Нове покоління	Якісні зміни всіх основних функцій фактору, але при цьому початкова суть не змінюється. Нове покоління, наприклад, легкового автомобіля чи нового виробу.	+	+	+	+			+	Науково-дослідні інститути, проектні організації, підрозділи, фірми
6	Новий вид	Якісно нова, принципова зміна фактору, хоча першочерговий принцип збережений. Наприклад, принципово новим виробом є без човниковий ткацький станок, в якому принцип тканини як переплетення основи залишається незмінним.	+	+	+	+		+	+	Науково-дослідні інститути фундаментального і прикладного характеру
7	Новий рід	Принципові, революційні кардинальні зміни виробництва. Виникає новий рід виробів і виробництва. Прикладом може послужити агрегат для виготовлення нетканих матеріалів.	+	+	+	+	+	+	+	Науково-дослідні організації фундаментального характеру чи міжнародні інститути

Примітка: В – виріб; С – станки машини; К – кваліфікація кадрів; О – організація; Т – технологія; П – предмети праці; І – інші фактори, наприклад, умови праці.

Джерело: складено автором за матеріалами [2-6; 8]

Факторами цього прориву виступають: модернізація та індивідуалізація інноваційної продукції; пошук нових ринків збуту; проведення подальших досліджень та розробок з метою удосконалення інноваційних технологій; пошук нових сфер інноваційної ідеї; модернізація стратегії підприємницької концепції в режимі інноваційного конвеєра.

Фаза згасання не є органічним наслідком зрілості або завершення досягнення інноваційної активності підприємства. Вона може наступити для інноваційно-активного підприємства у будь-який момент часу після його виникнення під впливом несприятливих зовнішніх або внутрішніх факторів і виникаючої кризової ситуації. Головним симптомом згасання інноваційної активності підприємства, що не є логічним в умовах інноваційного конвеєра, але якщо це стає, то є зниження його платоспроможності й обмеження можливості реалізації інноваційної продукції. Кардинальним способом виходу з кризової ситуації є реформування підприємства на основі планомірно здійснюваної санації його діяльності. При наявності значних активів інноваційного підприємства, що знаходиться в стані згасання, воно може розраховувати на одержання заставного кредиту банків. Іншими джерелами фінансування санаційних заходів на цій фазі можуть стати засоби від реалізації активів інноваційного підприємства, включаючи і його нематеріальні активи.

Об'єктивне визначення фаз життєвого циклу досягнення інноваційної активності підприємства у кожний з періодів його діяльності сприяє правильному вибору інноваційної стратегії його розвитку, побудові відповідного менеджменту і грамотному використанню фінансових важелів в умовах тривалості життєвого циклу досягнення інноваційної активності підприємства в межах відповідного технологічного циклу.

Висновки з даного дослідження. Під час кризи скорочення промислового виробництва призводить до зменшення грошової маси в обігу, що робить дефіцитними кредитні ресурси. Тому для прогнозування потреби в інноваціях необхідно чітко визначити, на якій стадії життєвого циклу знаходиться країна, яку фазу вона проходить. Необхідно також враховувати конкретний ринок продукції підприємств. Так, для виробів високого ступеню обробки макроекономічні показники кон'юнктури ринку більш впливові, ніж для продукції сировинного ринку. В залежності від характеру товарів також спостерігається розбіжність у видах конкуренції (цінова та нецінова) і каналах просування товарів на ринок. Навіть великі підприємства, які можуть впливати на ціну та пропозицію товару на ринку, не можуть гарантувати попит на свою продукцію. Тому вони теж повинні враховувати ринкові фактори успіху своєї продукції. Для досягнення інноваційної активності характерна циклічна

повторюваність фаз, яка пов'язана щоразу з освоєнням інновацій. Період часу між граничними точками виникнення і припинення діяльності інноваційної активності підприємства прийнято називати його *життєвим циклом і включають фази виникнення, розвитку, росту, зрілості і загасання.* Для досягнення інноваційної активності важливо ідентифікувати фазу розвитку, визначити найбільш адекватні форми господарювання в кожнім періоді життєвого циклу підприємства.

Література

1. Аниконов Н.Б. Инновации в системе экономического развития / Н.Б. Аниконов, А.Г. Бабков // Инновации. – 2004. – № 5. – С. 10-21.
2. Бутнік-Сіверський О. Теоретичні засади інтелектуальної інноваційної діяльності на підприємстві / О. Бутнік-Сіверський, А. Красовська // Економіка України. – 2004. – № 12. – С. 31-37.
3. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / В.О. Василенко, В.Г. Шматько. – К. : ЦУЛ, 2003. – 439 с.
4. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
5. Гохберг Л.М. Экономический рост без инноваций? / Л.М. Гохберг, И.А. Кузнецова // Экономика и жизнь. – 2000. – № 46. – С. 3-6.
6. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В.В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.
7. Онікієнко В.В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / В.В. Онікієнко, Л.М. Ємельяненко, І.В. Терон. – К. : РВПС НАН України, 2006. – 480 с.
8. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки). Шляхом європейської інтеграції // Економіст. – Травень 2004. – № 5. – С. 29-48.

УДК 005.336.1:339.371 (477)

Колос І. В.,
***аспірант*[1]**
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Процеси трансформації економічної системи України вимагають від керівництва торговельних підприємств формування чітких і прозорих критеріїв й показників ефективності їх діяльності, оскільки на їх основі приймаються найбільш значущі управлінські рішення. Це потребує ретельного моніторингу внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства; взаємин з контактними аудиторіями тощо, для формування найбільш адаптованої збалансованої системи показників діяльності підприємства з формування стратегічних цілей сталого розвитку.

Кардинальна зміна основних пріоритетів і методів діяльності, підвищення ролі інноваційного й сталого розвитку, стан перманентної економічної кризи, зростання конкуренції, підвищення вимог до якості продукції, зростання значущості творчого підходу до управління торговельними підприємствами України обумовлюють перехід від класичних підходів з оцінки ефективності до більш адаптованих сучасним умовам господарювання зі зміною відповідних її критеріїв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою проблеми формування оптимальної системи критеріїв ефективності функціонування торговельних підприємств займається велика кількість провідних світових вчених-економістів: О.М. Азарян, І. Ансофф, О.О. Бакунов, Б.В. Гринів, А.О. Єсютін, Р. Каплан, Л.О. Козерод, І.І. Мазурова, В.А. Распопова, А.А. Садєков, М. Туленков та інші. Зокрема, Л.О. Козерод [5] у своїх працях висвітлює першочергову необхідність розмежування критеріїв і показників ефективності функціонування торговельних підприємств; А.О. Єсютін [4] пропонує в якості узагальнюючого показника ефективності функціонування роздрібних торговельних мереж використовувати «ефект масштабу». О.М. Азарян [1] та І.І. Мазурова [2] висвітлюють

[1] *Науковий керівник: Бакунов О. О. – к.е.н., професор*

необхідність остаточного переходу до змішаних критеріїв і показників оцінки ефективності функціонування торговельних підприємств. Однак, у наукових розробках недостатня увага приділяється адаптації існуючих підходів до формування критеріїв ефективності функціонування у відповідності з сучасними умовами здійснення господарської діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування змісту основних критеріїв ефективності функціонування роздрібних торговельних підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка рівня ефективності функціонування та діагностика основних чинників впливу на неї є дуже важливою складовою системи управління торговельним підприємством, оскільки прийняті управлінські рішення безпосередньо впливають на процеси коливання рівня ефективності в перспективному періоді. У свою чергу, підвищення рівня ефективності торговельної діяльності є необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності та рентабельності підприємств у ринкових умовах господарювання.

Протягом останнього десятиліття відбулись кардинальні зміни в системі господарювання торговельних підприємств. Ринок став орієнтованим на споживача, з втратою принципу масовості, націлившись на індивідуальні потреби кожного покупця; розвиток економічної системи України йде шляхом використання ринкових законів; створюються умови, за яких забезпечення ефективності й стабільності комерційної діяльності стає можливим лише за рахунок найбільш повного задоволення запитів і потреб споживачів [1, с. 93]; значно зросли вимоги до якості продукції та післяпродажного сервісу; суттєво загострилась конкурентна боротьба; з'явилась досить велика кількість альтернативних шляхів досягнення конкурентних переваг, а також виникла реальна необхідність забезпечення соціального ефекту від діяльності, і за такої ситуації зазнала значних змін критеріальна база оцінки ефективності діяльності торговельних підприємств.

Критерій – це головна ознака й визначальна міра вірогідності пізнання глибинного змісту поняття або процесу, відповідно до якої відбувається його оцінка.

З економічної точки зору, сутність критерію ефективності виявляється в якісній характеристиці ефективності, що дозволяє перейти до кількісного вираження її сутності [5, с. 150]. Правильно сформульований критерій має якомога повніше характеризувати зміст ефективності як економічної категорії, а також бути єдиним для всіх ланок суспільного виробництва чи господарської діяльності.

Процес визначення критеріїв ефективності функціонування пройшов еволюційний етап від прибутку та показників рентабельності й фінансової стійкості до показників ринкової вартості, як найважливішого синтетичного критерію ефективності роботи торговельного підприємства. Адже єдина мета, що спроможна узгодити всі підцілі діяльності – підвищення вартості бізнесу, що можливо за рахунок найбільш ефективного використання нематеріальних активів. У свою чергу, торговельний потенціал, матеріальний потік, прибуток й інші економічні показники діяльності торговельного підприємства будуть пропорційно відображуватись в показнику його ринкової вартості.

Головною особливістю ринкової вартості на сьогодні є те, що вона не стільки пов'язана з матеріальною базою підприємства, скільки з діловою репутацією, персоналом, результатами інтелектуальної діяльності. Тому підприємства оцінюються значно вище ринкової вартості їх основного капіталу. Виходячи з цього, змінюються показники та критерії оцінки їх ефективності.

Проте, необхідно розмежовувати поняття «критерії» і «показники» ефективності. Оскільки критерій формує підхід до оцінки, а показники є безпосередніми інструментами цієї оцінки ефективності, прорахувавши які можна кількісно визначити ступінь ефективності використання ресурсів підприємства. Тобто критерій – це відображення критеріальних показників, які в цілому характеризують економічну та соціальну ефективність торговельних підприємств.

Наслідком перманентних кризових явищ в економіці є безперервний пошук більш ефективних організаційних структур управління підприємствами. У сучасних умовах найбільш перспективною формою організації торговельних підприємств є формування торговельних мережоподібних структур, оскільки вони мають певні переваги порівняно з відокремленими підприємствами та протягом останніх 5-6 років отримали бурхливий розвиток на території України.

Сутність терміну «роздрібна торговельна мережа» характеризується багатогранністю, проте, можна вважати, що вона найбільш чітко окреслена в роботі О.О. Бакунова та В.А. Распопової: «Роздрібна торговельна мережа – сукупність торговельних бізнес-одиниць, що розташовані на певній території з метою організації продажу товарів або послуг і найбільш якісного обслуговування покупців, і мають єдиний центр управління та спільні внутрішні й зовнішні параметри торговельного процесу» [3, с. 24].

На сьогодні, коли якісні характеристики продукції, умови надання транспортних і складських послуг та інші умови приблизно вирівнюються, то роздрібні торговельні мережі за рахунок кількості точок продажу здатні досягти «ефекту масштабу». Його отримання відбувається коли при збільшенні обсягу товарообігу та ринкової частки торговельної мережі, витрати на реалізацію одиниці продукції зменшуються. Однак, досягнення ефекту масштабу можливе лише за умови формування оптимальної підприємницької інфраструктури, яка буде забезпечувати безперервну та ритмічну роботу кожної торговельної точки.

Мережоподібне підприємство характеризується структурою принципово рівних і незалежних один від одного партнерів. Головне зусилля мережі спрямовується на збереження відмінностей між окремими партнерами за одночасного визнання ними колективних цінностей та прагнення досягти спільних цілей шляхом активного включення до процесу прийняття рішень. Роздрібна торговельна мережа є достатньо гнучкою структурою, що дає змогу підприємствам, які входять до неї, конкурувати між собою, залучати нових контрагентів, значно зменшувати витрати обігу і одночасно організовувати та координувати діяльність своїх членів. Мережоподібні підприємства об'єднують два протилежні принципи – конкуренцію і кооперацію.

В межах мережі кожна бізнес-одиниця спеціалізується на ключових для себе видах робіт, тобто на тих, що забезпечують їм конкурентні переваги. Інші функції передаються членам мережі – тим, що спроможні виконувати їх з найбільшою ефективністю. За такої організації ведення підприємницької діяльності перевага у використанні ресурсів досягається за рахунок того, що організація не має всіх необхідних ресурсів, а залучає активи інших членів мережі [8, с. 23-24]. Проте, незважаючи на значні переваги, торговельні мережі мають дві істотні проблеми – слабкість контролю за бізнес-процесами та значний ступінь залежності від сумісників.

Базова концепція критерію ефективності, що застосовується в межах роздрібних торговельних мереж об'єднує ресурсні та витратні критеріальні показники ефективності діяльності. Використання ресурсного критерію ефективності діяльності покликане вирішувати стратегічні цілі та завдання, а витратного – контролювати реалізацію тактичних цілей. При оцінці ефективності діяльності торговельного підприємства можна застосовувати показники використання окремих видів ресурсів, а також аналізувати ефективність в розрізі окремих напрямків діяльності.

У загальному вигляді ресурсна формула критерію ефективності діяльності торговельних підприємств характеризується відношенням кінцевого економічного результату діяльності до розміру сукупних ресурсів (оборотні кошти, витрати на оплату праці, основні засоби тощо).

Витратний критеріальний підхід до оцінки ефективності діяльності роздрібних торговельних підприємств має одну особливість: поточні витрати в формулі відображуються у повному обсязі, а ресурси – в основній їх частині, без урахування ресурсів сторонніх організацій, які досить важко кількісно вирахувати. У загальному вигляді витратна формула критерію ефективності характеризується відношенням результату господарської діяльності до поточних витрат (витрат обігу) за певний період [5, с. 150]. Проте сучасні динамічні ринкові умови відображають невиправданість використання лише двох критеріїв оцінки ефективності діяльності роздрібних торговельних підприємств. На сьогодні варто використовувати змішаний критерій при оцінці ефективності, а також критерії оцінки ефективності з позицій нематеріальних активів, які комплексно та в найбільшій мірі будуть відбивати кінцеві результати господарської діяльності.

Протягом останніх 3-4 років на перший план в оцінці ефективності виходять нематеріальні критерії (наявність прав і патентів на унікальні розробки; створення позитивного іміджу підприємства (гудвіл); критерій, що у динаміці відображує ступень задоволення потреб споживачів; створення унікального фірмового знаку, що підкреслюватиме інноваційність та першість підприємства на ринку тощо). Однак, ці критеріальні показники дуже важко кількісно оцінити, що створює певні труднощі під час розрахунку інтегрального критерію ефективності [7]. Більшість методів оцінки базуються на середньостатистичних чинниках діяльності, проте кожне підприємство діє у динамічних ринкових умовах і має певні як внутрішні, так і зовнішні особливості діяльності, що безпосередньо впливають на його діяльність. Тому, зіставлення двох ідентичних за складом продукції підприємств, що функціонують на одному ринку збуту, не є достатньо коректним. Якщо б нематеріальні критерії можна було б однозначно виміряти, то еталонним критерієм можна вважати збалансованість та інноваційність стратегічних цілей підприємства.

Дуже важливою складовою нематеріальних критеріальних показників ефективності є вартість гудвілу. Гудвіл — нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей та рішень, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо. Його вартість не підлягає амортизації і не враховується під час визначення витрат платника податку, щодо активів якого виник такий гудвіл, тобто підвищення ефективності використання нематеріальних активів на сьогодні є пріоритетним критерієм покращення загальної ефективності діяльності роздрібних торговельних підприємств [6]. Зростання цього показника безпосередньо впливає на підвищення ринкової вартості бізнесу. У свою чергу, показник вартості бізнесу є найкращим критерієм ефективності діяльності роздрібних торговельних підприємств, оскільки максимізація вартості означає більш високий ступінь віддачі відносно рентабельності власного капіталу; значення показників вартості мають довгостроковий характер і базуються на розрахунку грошових потоків за певний інтервал часу, а ефективність управлінських рішень полягає у зіставленні грошових потоків за різні часові інтервали з коригуванням відповідно до ринкової кон'юнктури та можливих ризиків; враховується великий масив вихідних даних, що робить показники вартості більш інформативним критерієм ефективності функціонування підприємств.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. Сучасні тенденції ведення бізнесу вимагають розробки та використання адаптованих концепцій з оцінки ефективності функціонування роздрібних торговельних підприємств. Відбувається поступовий перехід до обрання змішаних критеріїв ефективності, що найбільш повно відображують результати економічної та соціальної діяльності. На перший план починають виходити нематеріальні критерії оцінки ефективності функціонування підприємств, але їх поки що, через недостатність концептуальних досліджень, достатньо важко оцінити.

2. У теперішній час рівень адаптації відповідних критеріїв оцінки ефективності функціонування роздрібних торговельних підприємств до динамічних ринкових умов дуже незначний, оскільки відсутня чітка теоретична база їх використання і тільки великі підприємства мають або спроможні залучити відповідний кваліфікований управлінський персонал, що значно гальмує розвиток всієї ринкової інфраструктури держави.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є системне вивчення та адаптація теоретичних засад формування критеріїв оцінки ефективності функціонування роздрібних торговельних підприємств і підготовка комплексу рекомендацій з використання певних критеріїв у їх діяльності.

Література

1. Азарян О.М. Організація і технологія торгівлі / О.М. Азарян, Е.М. Локтєв. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – 588 с.
2. Анализ эффективности деятельности предприятия: учебное пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. – СПб.: СПбГУЭФ, 2010. – 113 с.
3. Бакунов О.О. Роздрібні торговельні мережі: стратегії розвитку: монографія / О.О. Бакунов, В.А. Распопова. – Донецьк: Ноулідж, 2012. – 184 с.
4. Есютин А.А. Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: Учеб. пособ. / А.А. Есютин, Е.В. Карпова. – М. : Кнорус, 2007. – 424 с.
5. Козерод Л.А. Экономика торгового предприятия : учеб. пособ. / Л.А. Козерод. – Хабаровск : ДВГУПС, 2012. – 175 с.
6. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-17. – Ст. 112.
7. Сарилова О.А. Влияние нематериальных активов на эффективность деятельности предприятия на рынке / О.А. Сарилова // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. – СПб. : Реноме, 2012. – С. 187-189.
8. Тоцький В.І. Організаційний розвиток підприємства : навч. посіб. / В.І. Тоцький, В.В. Лаврененко. – К. : КНЕУ, 2005. – 247 с.

УДК 631.6.02: 631.11

Піняга Н.О.,
асистент кафедри
менеджменту організацій ім. Є. Храпливого
Львівський національний аграрний університет

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЇХ РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Ефективне та раціональне використання ресурсного потенціалу лежить в основі забезпечення сталого розвитку сільських територій, а також у свою чергу передбачає управління використання земель, лісів, водних ресурсів. Сучасна постановка проблеми на так званий сталий розвиток, проголошена у багатьох країнах світу, вимагає певних змін у всіх сферах господарювання та життя громадян.

Аналіз сучасних досліджень і публікацій. Над вирішенням проблем ефективного і раціонального використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств у контексті сталого їх розвитку працює багато вітчизняних і зарубіжних вчених-науковців. Зокрема, поставлені питання відображаються у працях таких вчених, як: В.В. Бобко, О.В. Рубай, І.І. Лукінова, В.В. Россохи, Н.Г. Міщенка, Т.О. Остапко, О.Л. Попова, В.В. Юрчишина, В.І. Герасимчук, О.М. Царенко. Сучасна

економічна ситуація, яка склалася в даний час, потребує більш глибшого і досконалішого дослідження раціонального використання природно-ресурсного потенціалу в контексті сталого розвитку.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження ролі ресурсного потенціалу і умовах формування сталого розвитку; опрацювання підходів щодо раціонального використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств і збереження навколишнього середовища з урахуванням вимог, що стосуються сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із важливих завдань національної політики України є перехід на шлях сталого розвитку. Реалізацію даного завдання держава може здійснити шляхом раціонального та ефективного використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств; реструктуризації виробництва; використання трудового потенціалу, що створюється з метою створення найсприятливіших умов для збереження ресурсного потенціалу підприємств і країни в цілому [4]. Сталий розвиток сільськогосподарського підприємства – це спосіб його функціонування, який зорієнтований на досягнення взаємодії між ресурсами, технологією, екологічним та соціальним середовищем.

Основними ознаками, які характеризують сталий розвиток сільськогосподарських підприємств є наступні:

1) встановлення можливого оптимального балансу між ресурсами, що споживаються та ресурсами, що виробляються;

2) забезпечення найкращої соціальної захищеності працівникам сільськогосподарських підприємств;

3) використання ресурсних технологій, які забезпечують якнайменший шкідливий вплив господарської діяльності на природне довкілля [5].

Існує багато визначень сталого розвитку. Наприклад, вчений І.Г. Осауленко визначає сталий розвиток «як процес збалансованого економічного і соціального розвитку при відтворенні природного навколишнього середовища з урахуванням вимог різних поколінь, в інтересах як суспільства, так і конкретної людини» [2, с. 8].

На нашу думку, поняття „сталий розвиток” акцентує увагу не стільки на стабільності чи стійкості розвитку, як на згармонізованості розвитку за його складовими – соціальною, економічною, екологічною. Сталий розвиток означає збалансоване, зрівноважене (що не передає рівності показників) зростання як економічних, так і соціальних і екологічних параметрів постійними пропорційними (у раціональному співвідношенні до пропорційних) темпами, забезпечуючи загальний прогрес суспільства у всіх його сферах.

Взаємопоєднання сільських територій і сільського господарства виступає в першу чергу як об’єктивна необхідність, оскільки зосереджені на території сільськогосподарські угіддя є базою сільськогосподарської діяльності підприємств, що зумовлює їх економічний, соціальний та екологічний зв’язок у контексті сталого розвитку. І, на нашу думку, саме в такому контексті зв’язок між ними набуває нових все більш якісних ознак, а також стає особливо важливим і закономірним [2].

А.А. Садекова, вважає, що «стійкий розвиток – це форма соціально-економічного розвитку суспільства на базі постіндустріальної моделі господарювання із врахуванням механізмів управління економікою».

Процес переходу до сталого розвитку економіки охоплює всі сфери, включаючи у свою чергу науку, освіту, право, технологію. Різні визначення поняття «сталого розвитку» виходять із необхідності зберігати стан і якість навколишнього середовища, у такому стані, який би забезпечував сприянню найкращих умов для життя людей і їх діяльності [3, с. 17].

При досконалому вивченні даного поняття, можна виділити певний ряд аспектів: економічний, соціальний, екологічний, міжнародний, інформаційний, політико-правовий. Економічний аспект включає досконале поєднання різних форм власності у народному господарстві, вільну конкуренцію виробників та споживачів, виробництво сільськогосподарської продукції. Соціальний аспект, у свою чергу, включає ліквідацію безробіття, голоду, турботу про дітей та людей похилого віку, освіту дітей [8]. Міжнародний аспект передбачає боротьбу за мир, попередження нової світової війни, конфліктів між різними регіонами. Інформаційний аспект звертає увагу на високий розвиток техніки, науки, правдивість засобів масової інформації.

Для забезпечення раціонального використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств потрібно:

- розробити і запровадити загальнодержавні, регіональні програми, які повинні визначати цілі, завдання, джерела фінансування;
- проводити системний моніторинг охорони ландшафтів, стану водних та наземних екосистем;
- забезпечити охорону водним ресурсам від забруднення навколишнім середовищем.

При сучасному землекористуванні утворюються руйнівні процеси земельних ресурсів, що в свою чергу наносить збитки в сільське господарство. Одною з перших причин погіршення якісного стану ґрунтів є: забруднення ґрунтів пестицидами, важкими металами, порушення співвідношення основних елементів мінеральних добрив, одним словом – антропогенне навантаження.

За останні роки вміст гумусу в ґрунтах знизився приблизно на 0,5%, а витрати щороку становлять 0,5-0,6 тонн/га. При останньому агрохімічному обстеженні дуже низький вміст гумусу спостерігається у 16% обстежених площ. Крім цього, великого загострення набуває проблема, що стосується балансу поживних речовин. Наприклад, за останні роки вміст фосфору зменшився на 6,1 мг/кг, калію – 6,3 мг/кг, а щорічний винос поживних речовин, які використовуються при формуванні урожаю у 5 разів перевищує їх надходження, а 36% орних земель країни мають підвищену кислотність.

Небезпечними для ґрунтів є ще водна та вітрова ерозія. Дані Держземагенства України показують, що понад 13 млн. га сільськогосподарських угідь зазнають водної ерозії, з них 11 млн. га – орні землі. Найбільш критичними є області Донецька, Одеська та Луганська [7].

Для того, щоб забезпечити раціональне та ефективне використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств з врахуванням вимог сталого розвитку необхідно:

1) запровадити нові та вдосконалити вже існуючі системи землекористування, що спрямовані на якісний стан земель та на збереження родючості ґрунтів;

2) сформувати екологічну мережу на території сільськогосподарських підприємств;

3) запровадити механізм щодо захисту прав громадян на земельні ділянки, які за ними рахуються;

4) поступово вилучати з користування малопродуктивні та забруднені землі сільськогосподарського призначення.

За умов сталого розвитку сільських територій все важливішого значення набуває ефективне раціональне використання місцевих ресурсів, що у свою чергу сприятиме збільшенню робочих місць, зростанню зайнятості населення, а також забезпечить виробництво екологічних добрив за зниженими тарифами.

Цілями сталого розвитку сільськогосподарських підприємств на сільських територій можуть бути такі:

- забезпечення добробуту сільського населення;
- оптимальний розподіл економічної діяльності в залежності від природно-ресурсного потенціалу, це, у свою чергу, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності сільської економіки;
- покращення навколишнього середовища для життєдіяльності населення.

Раціональне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, в першу чергу, вимагає вдосконалення нормативно-правової бази. Це досягається шляхом прийняття нових законодавчих актів, а також удосконалення уже існуючих. В даному випадку, на початковому етапі на увагу заслуговує розроблення і прийняття законів України, таких як: «Про ґрунти і їх родючість», «Про сільське господарство», «Про державну підтримку у збереженні родючості грантів», «Про загальнодержавну програму сталого розвитку підприємств на сільських територіях» [8].

Висновки з даного дослідження. Запровадження заходів, які згадувалися вище, забезпечить і ефективне використання ресурсного потенціалу підприємств, що розташовані на сільській території; відтворення і збереження навколишнього середовища; підвищення і збереження родючості ґрунтів; раціональне використання, тих ресурсів, які не поновлюються.

Раціональне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств при врахуванні вимог сталого розвитку аграрної сфери значною мірою сприятиме, в першу чергу, зростанню зайнятості на сільській території; ефективному підвищенню сільського господарства; раціональному використанню природних ресурсів; забезпеченню в державі продовольчої безпеки.

Реалізація заходів, що стосуються сталого розвитку ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, передбачає перехід до екологічного виробництва, яке є найефективнішим шляхом вирішення проблем, що стосуються екології.

Література

1. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства : підручник / В.І. Мацибора. – К. : Вища шк., 1994. – 415 с.

2. Осауленко О.Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління / О.Г. Осауленко. – К., 2000. – 176 с.

3. Павлов В.І. Економічний потенціал регіону: діагностика і реалізація : монографія / В.І. Павлов, С.О. Лукін. – Луцьк: Надстир'я. – 160 с.

4. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко та ін. – К. : РВПС України НАН України. – 1999. – 716 с.

5. Про регулювання містобудівної діяльності: Закон України від 17. 2.2011 № 3038-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 34. – 343 с.

6. Руденко В.П. Географія природно-ресурсного потенціалу України / В.П. Руденко. – Львів: Світ, 1993. – 240 с.

7. Канінський П.К. Спеціалізація сільськогосподарських підприємств / П.К. Канінський. – К. : ННЦ ІАЕ УААН, 2005. – 346 с.
8. Стратегічні напрямки розвитку сільського господарства України до 2020 року. – К. : ННЦ ІАС, 2012. – 182 с.

УДК 332.1:338.43

Давидюк І.В.,
аспірант* кафедри прикладної економіки
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання для туристичних підприємств основним напрямком стратегічного розвитку є орієнтація на стратегічне планування діяльності з урахуванням змін, що відбуваються на ринку туристичних послуг та в соціально-економічному середовищі в цілому. Саме стратегічне планування надає змогу туристичним підприємствам поєднати загальну стратегію розвитку з наявністю реальних і потенційних можливостей для її реалізації, враховуючи загрози, які можуть виникнути на ринку. Крім того, через стратегічне планування туристичне підприємство створює умови для позиціювання на ринку й посилення своїх конкурентних позицій. В свою чергу, для практичної реалізації принципів стратегічного планування діяльності туристичних підприємств виникає нагальна потреба в розробці науково-методичних підходів до стратегічного планування й методичного інструментарію формування стратегічних планів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання науково-методичних підходів до стратегічного планування діяльності підприємств висвітлено в працях В.В. Англічанінова [1], Л.І.Донець, С.М.Баранцевої [2], Ю.А.Маленкова [3], А.В.Прищепи [4], Р.В.Савкіна [5], Р.В.Сухіна [6], А.І.Рузанов [7]. Методичний підхід до стратегічного планування розглядається як сукупність засобів (економічних основ і методичного інструментарію) і способів (організаційних та економічних механізмів) розробки стратегічних планів розвитку бізнесу з метою збільшення його конкурентного статусу в найкоротші терміни за умови мінімального відволікання ресурсів цього бізнесу [6, с. 168].

В.В.Англічанінов [1], А.І.Рузанов [7] пов’язують методичні підходи до стратегічного планування з принципами кластеризації підприємств, вважаючи, що саме кластерний підхід може служити конструктивною основою для ефективного взаєморозуміння приватного сектора економіки, державних адміністративних структур і наукових установ [7].

Віддаючи перевагу кластерному підходу, В.В.Англічанінов обґрунтовує це тим, що одним з успішних видів конкурентної стратегії для регіонів є територіальне об'єднання компаній малого та середнього бізнесу з метою концентрації в єдиній територіальній агломерації наявних виробничих навичок і знань, фінансових та організаційних можливостей, інтелектуальних ресурсів, результатів інноваційної діяльності. У даному випадку на ринку конкурує не окремо взята фірма, компанія, а єдиний територіально-промисловий комплекс або кластер [1].

В дослідженнях А.В.Прищепи пропонується використовувати процесний підхід до стратегічного планування. Застосування процесного підходу, вважає автор, робить можливість організації на підприємстві структури, що забезпечує управління бізнес-процесами з найбільшим ступенем ефективності з точки зору їх синхронізації, спрямоване на задоволення все більш зростаючих потреб споживачів. Використання такого підходу націлене на підвищення гнучкості бізнесу, скорочення часу реакції на зміни ринку і зовнішнього середовища, поліпшення результатів діяльності [4].

Разом із тим науково-методичний підхід до стратегічного планування діяльності туристичних підприємств в сучасних умовах господарювання потребує більш поглибленого дослідження з урахуванням специфіки функціонування цих підприємств на ринку туристичних послуг і конкретизації послідовності дій при розробці стратегічного плану.

Постановка завдання. Метою статті є розробка науково-методичного підходу до стратегічного планування діяльності туристичних підприємств на засадах принципів кластеризації.

---

* *Науковий керівник: Донець Л.І. – к.е.н., професор*

Виклад основного матеріалу дослідження. Туризм представляє єдину динамічно функціонуючу систему послуг, яка включає різноманіття господарюючих суб'єктів. У туристській галузі чітко простежується таке явище економіки як кластеризація. Туристичні кластери формуються на базі туристичних активів в регіоні і складаються з підприємств різних секторів, пов'язаних з обслуговуванням туристів [8].

Методологія формування кластера проходить за такими чотирма напрямками:

- об'єктна структура (елементи – самостійні суб'єкти-учасники кластеру: підприємства, організації та ін.);
- процесна структура, елементами якої є повторювані бізнес-процеси, що протікають в різних суб'єктах кластера і при взаємодії між ними;
- проектна структура, елементами якої є проекти, які не відтворюють послідовності заходів, що мають конкретну досяжну і контрольовану мету;
- середовищна структура, елементами якої є середовища, основну роль серед яких відіграють професійні спільноти, а також сукупності формальних і неформальних інститутів, що функціонують в кластері [9].

На основі розглянутої методології нами запропоновано кластерний підхід до стратегічного планування діяльності туристичних підприємств (рис.1).

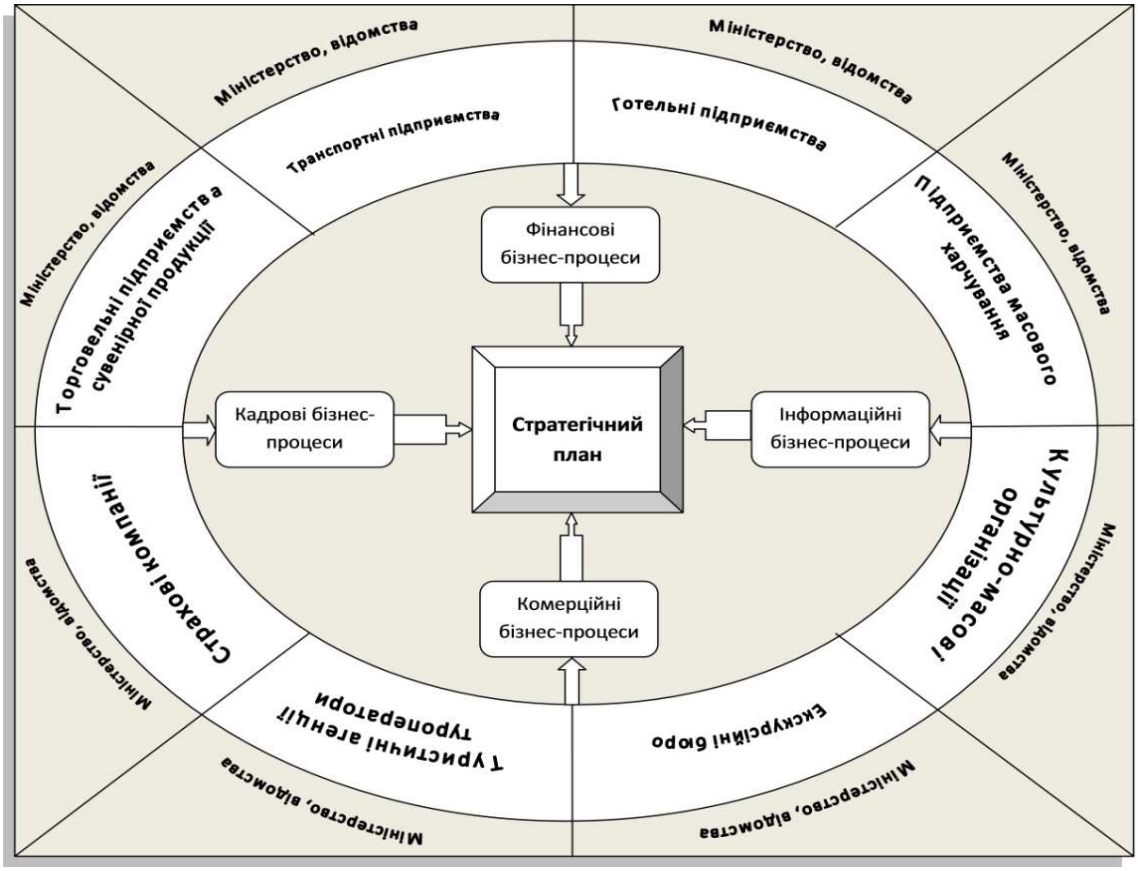


Рис. 1. Стратегічне планування діяльності туристичного підприємства на засадах кластерного підходу

Джерело: Розробка автора

За об'єктну структуру взяті підприємства-учасники, діяльність яких спрямована на задоволення потреб і запитів туриста протягом усього туру. До них віднесені туристичні агенції та туроператори, екскурсійні бюро, культурно-масові організації, заклади масового харчування, готельні транспортні та торгові підприємства і страхові кампанії.

Процесна структура кластера включає бізнес-процеси, які присутні в кожному елементі об'єктної структури, тобто притаманні всім учасникам кластеру. До них віднесені фінансові, комерційні, кадрові та інформаційні бізнес-процеси.

Середовищну структуру кластера складають міністерства та відомства, у підпорядкуванні яких перебувають підприємства, що входять в туристичний кластер.

Проектна структура представлена у вигляді стратегічного плану.

Якщо туристичний кластер розглядати як комплекс, що синтезує чотири види систем – об'єктну, процесну, середовищну і проектну, то можна виділити такі його компоненти:

стратегічне планування підприємств, що входять до туристичного кластеру з урахуванням їх всебічних взаємозв'язків;

стратегічне планування розвитку і взаємозв'язків бізнес-процесів, притаманних усім підприємствам туристичного кластера;

стратегічний опис цільових програм, які реалізуються учасниками туристичного кластера;

стратегічне планування розвитку формальних і неформальних інститутів, що забезпечують функціонування туристичного кластера [9].

Стратегічне планування кожної компоненти туристичного кластера має подвійну орієнтацію: з одного боку, всередині кожної системи використовуються свої показники і методи планування, відповідно до поставлених цілей і завдань, а з іншого боку, всі системи повинні розвиватися разом з кластером і проходити етапи його життєвого циклу синхронно. Крім того, необхідно враховувати, що на кожному етапі життєвого циклу туристичного кластера пріоритетне місце буде займати та чи інша компонента (рис.2).

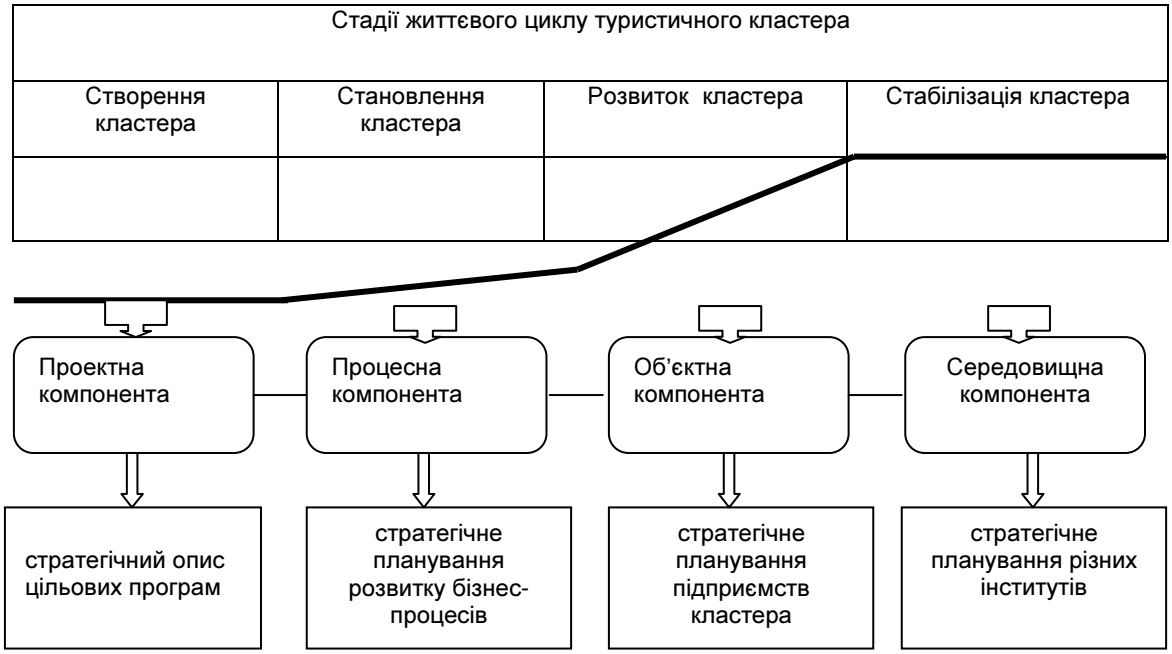


Рис. 2. Розподіл компонент туристичного кластера в залежності від його стадії життєвого циклу

Джерело: Розробка автора

На стадії створення туристичного кластера основна роль належить його проектній компоненті – стратегічному опису цільових програм, які реалізуються його учасниками. Цей етап життєвого циклу туристичного кластера передбачає залучення підприємств і організацій, що функціонують на ринку туристичних послуг, до складу кластеру. Для вирішення цього завдання необхідно представити проект або цільову програму, в якій чітко обґрунтовані стратегічні цілі, завдання кластера, довгостроковість його функціонування, ресурсна забезпеченість і можливість отримання вигоди усіма учасниками при реалізації даного проекту.

На стадії становлення туристичного кластера провідне місце займає процесна компонента – стратегічне планування розвитку і взаємозв'язків бізнес-процесів, притаманних усім підприємствам туристичного кластера. На цьому етапі плануються наскрізні бізнес-процеси, характерні для всіх учасників кластера і плановані до реалізації в рамках кластера. Так само як і стратегічний опис цільових програм, які реалізуються учасниками туристичного кластера, стратегічне планування розвитку і взаємозв'язків бізнес-процесів належить до числа загальнокластерних і також здійснюється централізовано.

На стадії розвитку об'єктна компонента туристичного кластера – стратегічне планування підприємств, що входять до туристичного кластеру з урахуванням їх всебічних взаємозв'язків – набуває більшої значущості в порівнянні з іншими компонентами. На цій стадії життєвого циклу рішення основних завдань розвитку туристичного кластера багато в чому визначається якістю стратегічного планування підприємств і організацій, які є учасниками даного кластеру. Крім того,

велике значення має узгодженість стратегічного планування кластера як об'єкта з урахуванням стратегічних планів учасників. Це досягається шляхом взаємодії між учасниками туристичного кластеру та його керівництвом.

На стадії стабілізації функціонування кластера провідна роль належить середовищній компоненті – стратегічне планування розвитку формальних і неформальних інститутів, що забезпечують функціонування туристичного кластера. Вирішення цього завдання стосується передусім створення інституційного середовища, тобто формальних і неформальних норм, правил, традицій, що регламентують поведінку і взаємовідношення учасників туристичного кластера.

Виділення ролі і місця тієї чи іншої компоненти стратегічного планування туристичного кластера з урахуванням його стадії життєвого циклу не означає, що на будь-якій із них не можуть формуватися, обговорюватися і реалізовуватися інші компоненти.

Висновки з даного дослідження. Оскільки туристичні підприємства тісно взаємодіють з іншими підприємствами, що частково функціонують на ринку туристичних послуг, то при стратегічному плануванні доцільно використовувати кластерний підхід як один із науково-методичних підходів до стратегічного планування діяльності туристичних підприємств.

Особливість стратегічного планування діяльності туристичних підприємств на засадах кластерного підходу полягає у поєднанні методологічних принципів кластеризації зі стадіями життєвого циклу туристичного кластера.

Література

1. Англичанинов В. В. Развитие промышленных комплексов на основе кластерных образований : монография / В. В. Англичанинов. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2009. − 332 с
2. Донец Л.И. Использование сбалансированной системы показателей для оценки стратегического управления трудовыми ресурсами предприятия / Л.И. Донец, С.М. Баранцева // Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою: зб. наук. пр. / Гол. ред. С.Ф.Поважний – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – т.XI. – С. 250-257.
3. Маленков Ю.А. Причинно-следственные модели в стратегическом планировании [Электронный ресурс] / Ю.А. Маленков. – Режим доступа: http://www.km.ru/referats/332648-prichinno-sledstvennye-modeli-v-strategicheskom-planirovanii
4. Прищепа А.В. Процессный подход как способ повышение конкурентоспособности российских предприятий / А.В.Прищепа // Российское предпринимательство. – 2008. – № 8. – Вып. 2 (117). – С. 4-9.
5. Савкина Р.В. Стратегическое планирование на предприятии /Р.В.Савкина // Планирование на предприятии – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uchebniki.ws/14131112/finansy/strategicheskoe_planirovanie_ predpriyatii.
6. Сухина Н.Ю. К вопросу о формировании методического подхода к стратегическому планированию конкурентного развития бизнеса / Н.Ю.Сухина, М.В.Кутин, Н..П.Артеменко // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2010. – № 4. – С. 167-172.
7. Рузанов А.И. Конкурентоспособность экономических систем различного уровня / А.И. Рузанов, П.А. Рузанов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2010. – № 3 (2). – С. 594–598.
8. Бунаков О.А. Кластерный подход к позиционированию в туризме [Электронный ресурс] / О.А. Бунаков // Управление экономическими системами. – Режим доступа: http://uecs.ru/uecs-28-282011/item/423-2011-05-23-10-00-04
9. Клейнер Г.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории [Электронный ресурс] / Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, Н.Б. Нагрудная. – Режим доступа: http://www.kleiner.ru/arpab/klaster.html

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ І МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ

УДК 658.017 : 334.722.8

Доманчук Д. П.,
д.е.н., професор кафедри
Чикуркова А. Д.,
д.е.н., в.о. професора, завідувач кафедри
Прокопчук Л. М.,
асистент кафедри
кафедра менеджменту організацій і адміністрування
Подільський державний аграрно-технічний університет

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Реалізація системи корпоративного управління в акціонерному товаристві безпосередньо впливає на його фінансовий стан. Оцінка фінансового становища підприємства дозволяє дослідити роботу менеджерів щодо використання його потенціалу, забезпечення потреб у господарському і діловому розвитку, інтересів учасників корпоративного управління та підвищення рівня конкурентоспроможності. Оцінка фінансового стану здійснюється на основі фінансових коефіцієнтів за показниками фінансової звітності, проте, визначеного їх кола не існує. Різні групи користувачів (основні зацікавлені особи – це власники (засновники, акціонери), керівництво акціонерного товариства, а також, зовнішні користувачі інформації – державні контролюючі органи, кредитори, сторонні інвестори, постачальники, споживачі, ділові партнери тощо) цікавлять різні фінансові коефіцієнти щодо оцінки фінансового стану діяльності акціонерного товариства. Все це свідчить про те, що ця проблема є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У методологічному аспекті на сьогодні в Україні фінансові аналітики можуть скористатися багатьма методиками оцінки фінансового стану підприємств [1-6]. Зазначені нормативні документи висвітлюють загальні напрями аналізу та встановлюють основні методичні засади проведення поглибленого аналізу фінансового стану підприємств. Проте вони мають певні недоліки при застосуванні запропонованого порядку обчислення показників на практиці. Так, методики, затверджені Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій і постановами Правління НБУ, містять інформацію про порядок обчислення показників із застосуванням форм річної звітності, які складалися підприємствами до впровадження національних стандартів; обчислення деяких коефіцієнтів у Положенні, затвердженому Міністерством фінансів та Фондом державного майна України, потребує певного уточнення. Багато суперечностей в порядку розрахунку та трактування показників містять у собі Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Міністерством економіки України [7, с. 75].

Отже, можна дійти висновку, що на сьогодні відсутня єдина методологія оцінки фінансового стану підприємств на основі форм річної звітності, складеними за національними стандартами бухгалтерського обліку [7, с. 77; 8, с. 83; 9, с. 40]. У зв'язку з цим актуальним буде вирішення спірних питань у галузі методології фінансового аналізу та оцінки фінансового стану.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка фінансового стану акціонерних товариств Хмельницької області, яка дає можливість розглянути кожний показник, отриманий в результаті фінансового аналізу, з точки зору відповідності його фактичного рівня нормальному для певного підприємства рівню, провести ідентифікацію чинників, які вплинули на величину показника для визначення його прогнозного рівня на перспективу та способів досягнення.

Об'єктом дослідження стали публічні акціонерні товариства харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області, а саме: ПАТ Агрофірма „АВІС", ПАТ „Славутський солодовий завод", ПАТ „Хмельницький обласний пивзавод", ПАТ „Шепетівський

цукровий комбінат", ПАТ „Теофіпольський цукровий завод", ПАТ „Полонський комбінат хлібопродуктів", ПАТ „Красилівський цукровий завод", ПАТ „Славутський хлібозавод".

Аналіз фінансового стану публічних акціонерних товариств харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області здійснювався за напрямами: аналіз майнового стану, ліквідності активів та платоспроможності, аналіз фінансової незалежності та структури капіталу, аналіз прибутковості та рентабельності, аналіз ділової активності та ринкової активності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснюючи оцінку майнового стану, підприємства згідно з окремими методиками проводять аналіз такого показника, як сума наявних у підприємства господарських коштів, що дорівнює валюті (підсумкові) балансу, в динаміці. Цей показник дає узагальнену оцінку вартості майна підприємства. Ми приєднуємося до думки вчених, що є об'єктивні причини зменшення валюти балансу (повернення раніше отриманих позик, скорочення простроченої та звичайної дебіторської й кредиторської заборгованості тощо) при поліпшенні його структури [7, с. 75].

Сума наявних коштів у публічних акціонерних товариств за аналізований період зросла на 89,0% (табл. 1), що в грошовому виразі становить 1058724,6 тис. грн.

У ході фінансового аналізу активи публічних акціонерних товариств харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області та їх структура досліджувалися з погляду участі їх як у виробництві, так і оцінки ліквідності їх. Згідно з п.16 Концептуальних основ складання та подання фінансових звітів Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) інформація щодо ліквідності та платоспроможності є корисною для прогнозування спроможності підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Ліквідність стосується наявності грошових коштів у найближчому майбутньому після виконання фінансових зобов'язань певного періоду, платоспроможність − наявності грошових коштів упродовж більшого періоду для вчасного виконання фінансових зобов'язань.

Таблиця 1

Показники майнового стану публічних акціонерних товариств харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів Хмельницької області 2007-2011 рр.

Показники	Рік					2011 р. до 2007 р.	
	2007	2008	2009	2010	2011	+; -	%
Сума наявних у коштів, тис. грн.	1189225	2257370	1956124	1965896	2247950	1058724,6	189,0
Питома вага активної частини основних засобів	0,26	0,15	0,22	0,33	0,29	0,03	111,5
Коефіцієнт зносу	0,49	0,58	0,46	0,45	0,46	-0,03	93,9
Коефіцієнт придатності	0,51	0,58	0,54	0,55	0,54	0,03	105,9
Коефіцієнт оновлення	0,08	0,09	0,17	0,17	0,05	-0,03	62,5
Коефіцієнт вибуття	0,01	0,01	0,00	0,01	0,02	0,01	200,0

Джерело: [10-17] і розрахунки авторів.

Ліквідність активів − це здатність окремих елементів активів трансформуватись у грошові кошти. Для оцінки залучається форма фінансової звітності − баланс, де статті активів розміщено за принципом зростання ліквідності зверху донизу.

Платоспроможність – найголовніша умова успішної діяльності господарства, оскільки саме вона свідчить про здатність підприємства розраховуватися з кредиторами за свої боргові зобов'язання в відповідні строки або у відповідності до умов контракту. Для її оцінки спочатку встановлюється загальний залишок на рахунках як в національній так і в іноземній валюті. Ідеальний варіант коли на рахунках підприємств постійно зберігаються достатні суми для покриття своїх зобов'язань. Але разом з тим факт залишків грошових коштів на рахунках підприємства вказує на нераціональне використання наявних грошових ресурсів.

Загальну уяву про ліквідність активів по досліджуваних товариствах та їх платоспроможність наведено в табл. 2.

Величина чистих оборотних активів зросла на 1463,6 тис. грн. до 10360,5 тис. грн. Зміна величини даного показника відбувається нерівномірно з великими відхиленнями в позитивний і негативний бік. Коефіцієнти поточної, швидкої, абсолютної ліквідності не відповідають нормативним значенням і мають тенденцію до зменшення, що є сигналом для проведення діагностики банкрутства. Протягом досліджуваного періоду коефіцієнт абсолютної ліквідності був у межах 0,02-0,03, а це означає, що група здатна погасити лише 2%-3% поточних зобов'язань за розрахунками. Коефіцієнт

швидкої ліквідності становить 0,33-1,28, а коефіцієнт поточної ліквідності - 0,67-1,79. Тобто товариства за 2008-2011 рр. не мають достатньої ліквідності (не відповідає нормативним значенням).

Таблиця 2

Динаміка показників ліквідності та платоспроможності публічних акціонерних товариств харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області за 2007-2011рр.

Показник	Рік					2011 р. до 2007 р.	
	2007	2008	2009	2010	2011	+; -	%
Величина чистих оборотних активів (робочий, фукціонуючий капітал), тис. грн.	374946	-347922	-220337	-408108	-186125	-561071	-
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності (покриття)	1,79	0,77	0,82	0,67	0,85	-0,93	47,83
Коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності	1,28	0,57	0,47	0,33	0,47	-0,81	36,7
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,30	0,32	0,11	0,02	0,09	-0,21	30,0
Коефіцієнт маневрування власних оборотних коштів	0,39	-1,37	-0,57	-0,07	-0,62	-1,01	-
Частка власних оборотних коштів у оборотних активах	0,43	-0,30	-0,24	-0,49	-0,18	-0,61	-
Частка запасів в поточних активах	0,28	0,26	0,42	0,51	0,45	0,17	160,7
Частка чистих оборотних активів у покритті запасів	1,53	-1,15	-0,56	-0,95	-0,39	-1,92	-

Джерело: [10-17] і розрахунки авторів.

Коефіцієнт маневрування власних обігових коштів за досліджуваний період характеризується різкими коливаннями в межах від -1,37 до 0,39 п. Зниження коефіцієнта по досліджуваній групі підприємств було зумовлено зростанням грошових коштів та одночасним дефіцитом власних оборотних коштів. Це говорить про низьку частку абсолютно ліквідних активів у загальній величині власних обігових коштів.

Користуючись даними аналізу структури активу та пасиву, можемо визначити загальну платоспроможність групи, яка дасть нам загальне уявлення про здатність групи підприємств розраховуватись по своїм зобов'язанням (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка коефіцієнта платоспроможності публічних акціонерних товариств харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області у 2007-2011 рр.

Назва підприємства	Рік					2011 р. до 2007 р.	
	2007	2008	2009	2010	2011	+; -	%
ПАТ Агрофірма „АВІС"	2,21	0,72	0,44	0,17	0,46	-1,74	20,8
ПАТ „Славутський солодовий завод"	1,12	0,62	1,27	1,14	1,12	0,00	100,0
ПАТ „Хмельницький обласний пивзавод"	40,54	30,79	26,67	52,35	26,97	-13,57	66,5
ПАТ „Шепетівський цукровий комбінат"	2,08	0,76	0,73	0,64	0,44	-1,64	21,1
ПАТ „Теофіпольський цукровий завод"	1,93	1,73	1,57	1,47	1,58	-0,35	81,9
ПАТ „Полонський комбінат хлібопродуктів"	2,72	3,75	3,26	4,38	5,38	2,66	197,8
ПАТ „Красилівський цукровий завод"	1,05	1,02	1,01	1,24	1,22	0,17	116,2
ПАТ „Славутський хлібозавод"	4,12	3,47	3,01	3,01	2,74	-1,38	66,5

Джерело: [10-17] і розрахунки авторів.

За досліджуваний період коефіцієнт платоспроможності по товариствах знизився на 71,6%, що свідчить про погіршення загальної платоспроможності групи, а також структури активі і пасивів. Істотно покращили рівень платоспроможності ПАТ „Полонський комбінат хлібопродуктів" і ПАТ „Красилівський цукровий завод" на 97,8 і 116,2% відповідно.

Занепокоєння викликає стрімке зменшення коефіцієнта платоспроможності ПАТ Агрофірма „АВІС" з 2,21 в 2007 р. до рівня 0,46 – в 2011 р., ПАТ „Шепетівський цукровий комбінат" з рівня 2,8 в 2007 р. до 0,44 – в 2011 р. За досліджуваний період найгірше значення коефіцієнта платоспроможності по товариствах було в 2007 році – 1,05 (ПАТ „Красилівський цукровий завод"), а у 2011 році – 0,46 (ПАТ Агрофірма „АВІС"). Найкраще значення коефіцієнта платоспроможності по товариствах у 2007 році було 40,54 (ПАТ „Хмельницький обласний пивзавод"), а у 2011 році 26,97 (ПАТ „Хмельницький обласний пивзавод"). Результат ПАТ „Хмельницький обласний пивзавод" був досягнутий за рахунок зменшення поточних зобов'язань над поточними активами.

Частка коштів власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених у його майно за аналізований період зростала від 28 в 2007 р. до показника 38% - в 2011 р. Тобто на 100 грн. вкладених у діяльність групи коштів, містяться в залежності від періоду 28-38 грн власного капіталу. Частка коштів власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених у його майно за аналізований період зменшувалось від максимального значення в 2007 р. – 59% до показника 40% - в 2011 р. (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка показників фінансової незалежності та структури капіталу публічних акціонерних товариств харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області у 2007-2011 рр.

Показник	Рік					2011 р. до 2007 р.	
	2007	2008	2009	2010	2011	+; -	%
Коефіцієнт не залежності (автономії, власного капіталу)	0,28	0,16	0,23	0,32	0,38	0,09	135,7
Коефіцієнт концернтрації позикового капіталу	0,72	0,84	0,77	0,68	0,62	-0,09	86,1
Коефіцієнт фінансової залежності	3,54	6,08	4,38	3,09	2,66	-0,87	75,1
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,39	0,20	0,30	0,48	0,60	0,21	152,8
Коефіцієнт заборгованості	1,52	0,32	0,49	0,41	0,51	-1,01	33,6
Коефіцієнт фінансового лівериджу	1,08	0,99	0,79	0,14	0,18	-0,90	16,7
Коефіцієнт маневреності власних коштів	1,11	-0,94	-0,49	-0,64	-0,22	-1,34	-
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,52	0,50	0,44	0,12	0,15	-0,36	28,8
Коефіцієнт структури залученого капіталу	0,43	0,20	0,23	0,07	0,11	-0,32	25,6
Коефіцієнт інвестування	1,04	0,34	0,44	0,56	0,71	-0,32	68,3

Джерело: [10-17] і розрахунки авторів.

За досліджуваний період спостерігається збільшення питомої ваги забезпечень наступних виплат і платежів, довгострокових зобов'язань, поточних зобов'язань в загальній сумі пасиву балансу, інакше кажучи збільшення суми балансу відбувається за рахунок залучених джерел. Так значення коефіцієнта концентрації позикового капіталу в 2011 р. було на рівні 0,62.

Коефіцієнт фінансового лівереджу має значення 0,14-1,08. Тобто цей показник 2010 і 2011 років знаходиться в межах рекомендованого значення (до 0,25). Це пояснюється тим, що сума довгострокових залучених коштів в порівнянні з власним капіталом низька. Коефіцієнт довгострокового залучення коштів свідчить про питому вагу довгострокових зобов'язань в загальній сумі довгострокових зобов'язань і власного капіталу. Це означає що в процесі довгострокового інвестування в 2011 р., по закінченню терміну довгострокових зобов'язань товариства будуть змушені повернути 15% від суми інвестованого. Показник знаходиться в межах 0,12-0,52 і досяг свого історичного мінімуму - в 2010, а максимуму в 2007 р.

Коефіцієнти ділової активності в переважній своїй більшості показують позитивну динаміку, окрім коефіцієнтів оборотності кредиторської заборгованості та оборотності матеріально-виробничих запасів (табл. 5).

Нерівномірний приріст виручки від реалізації та суми кредиторської заборгованість спричинили падіння значення коефіцієнта в 2011 р. на 14% в порівняння з 2010 р. Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів показує, що темпи зростання собівартості продукції випереджають

темпи росту виробничих запасів. За рахунок зниження тривалості обороту запасів зменшилася тривалість операційного циклу на 151 день в 2011 р. по відношенню до 2007 р.

Таблиця 5

Показники ділової активності публічних акціонерних товариств харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області у 2007-2011 рр.

Показник	Рік					2011 р. до 2007 р.	
	2007	2008	2009	2010	2011	+; -	%
Коефіцієнт оборотності активів (коефіцієнт трансформації капіталу, ресурсовіддача)	0,54	0,39	0,40	0,57	0,64	0,11	118,5
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,32	2,15	2,91	3,44	4,00	1,68	172,4
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,60	1,54	1,66	0,99	0,85	0,25	141,7
Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	1,73	1,72	1,70	2,13	2,28	0,55	131,8
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,72	1,89	2,06	2,05	1,83	0,11	106,4
Коефіцієнт оборотності основних засобів	1,85	2,09	2,24	2,08	2,09	0,23	112,9
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	208	224	165	125	107	-101	51,4
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	216	555	596	356	306	90	141,7
Тривалість обороту запасів, днів	208	210	212	169	158	-50	75,9
Тривалість операційного циклу, днів	416	434	376	294	264	-151	63,5
Тривалість фінансового циклу, днів	160	297	269	197	172	12	107,0

Джерело: [10-17] і розрахунки авторів.

При проведенні аналізу фінансового стану підприємства важливе значення має розрахунок групи показників прибутковості. При цьому досліджують процес формування і використання прибутку. Визначають, як змінюються протягом певного періоду значення валового та чистого прибутку, розглядають чинники, що призводять до зміни їх. Крім того, вивчають вплив на валовий та чистий прибуток таких показників, як дохід (виручка) від реалізації продукції, сума непрямих податків, собівартість реалізованої продукції, а також фінансові результати від операційної діяльності, надзвичайних доходів і витрат тощо. При оцінці прибутковості (збитковості) підприємства слід звернути особливу увагу на величину його збитків, які виникають внаслідок збільшення сумнівних (безнадійних) боргів, визнаних економічних санкцій у складі інших операційних витрат, крадіжок на виробництві та визначити, які заходи вживаються керівництвом щодо подолання цих негативних явищ (табл. 6).

Таблиця 6

Показники прибутковості публічних акціонерних товариств харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області у 2007-2011 рр.

Показник	Рік					2011 р. до 2007 р.	
	2007	2008	2009	2010	2011	+; -	%
Коефіцієнт рентабельності активів (всього капіталу)	2,93	5,10	4,63	7,54	9,91	6,99	338,80
Коефіцієнт рентабельності реалізації	4,06	9,83	8,73	11,11	12,97	8,91	319,61
Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	7,44	18,64	16,48	16,90	20,08	12,64	269,89
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	9,38	24,83	23,85	27,31	28,21	18,83	300,82

Джерело: [10-17] і розрахунки авторів.

Коефіцієнт рентабельності активів по досліджуваних товариствах свідчить про прибутковість діяльності в цілому. Так в 2007 р. від загальної суми вкладених активів публічні акціонерні товариства харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області отримали прибуток у розмірі 2,93% від суми вкладення, а в 2011 р. отримали прибуток в розмірі 9,91% від суми вкладених активів.

Спираючись на вище отримані результати фінансового стану публічних акціонерних товариств харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області за 2007-2011 рр., вважаємо за доцільне провести прогнозування банкрутства даних товариств.

Прогноз слід проводити за допомогою адаптованої або ж розробленої моделі для країн пострадянського простору. Такою моделлю є R-модель. Вона має наступний вигляд:

$$R=0,838X_1+X_2+0,054X_3+0,63X_4 \quad (1)$$

де, X_1 − співвідношення оборотних активів і загальної вартості активів;
X_2 − співвідношення чистого прибутку і власного капіталу;
X_3 − співвідношення чистого доходу і загальної вартості активів;
X_4 − співвідношення чистого прибутку і сумарних витрат.

Градація результатів після обчислення R-коефіцієнта має наступний вигляд (табл. 7).

Таблиця 7

Градація результатів після обчислення R-коефіцієнта

Значення R	Імовірність банкрутства, відсотків
Менше 0	Максимальна (90-100)
0-0,18	Висока (60-80)
0,18-0,32	Середня (35-50)
0,32-0,42	Низька (15-20)
Більше 0,42	Мінімальна (до 10)

Джерело: [1; 4].

Згідно проведеного аналізу максимальний (90-100%) показник ймовірності банкрутства в 2011 році зафіксована на ПАТ „Шепетівський цукровий комбінат" (R=-0,38<0). Мінімальна ймовірність банкрутства (до 10%) зафіксована на всіх інших товариствах (R>0,42) (табл. 8).

Таблиця 8

Значення R-коефіцієнта для публічних акціонерних товариств харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області у 2007-2011 рр.

Назва підприємства	Рік					2011 р. до 2007 р.	
	2007	2008	2009	2010	2011	+; -	%
ПАТ Агрофірма „АВІС"	1,38	1,48	0,61	0,84	1,29	-0,09	93,5
ПАТ „Славутський солодовий завод"	0,95	0,75	1,19	0,85	0,78	-0,17	82,1
ПАТ „Хмельницький обласний пивзавод"	0,76	0,80	0,98	1,10	1,06	0,30	139,5
ПАТ „Шепетівський цукровий комбінат"	0,50	-0,99	3,74	0,79	-0,38	-0,89	-
ПАТ „Теофіпольський цукровий завод"	0,69	0,77	0,86	0,82	0,70	0,01	101,4
ПАТ „Полонський комбінат хлібопродуктів"	0,76	0,80	1,30	0,98	1,07	0,31	140,8
ПАТ „Красилівський цукровий завод"	0,71	0,78	1,02	1,06	0,82	0,11	115,5
ПАТ „Славутський хлібозавод"	0,55	0,59	0,69	0,64	0,76	0,21	138,2

Джерело: розрахунки авторів.

Таким чином, проведений аналіз підтверджує, що в цілому публічним акціонерним товариствам харчової промисловості та переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області банкрутство не загрожує.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження встановлено, що реалізація системи корпоративного управління в акціонерному товаристві безпосередньо впливає на його фінансовий стан. Оцінка фінансового становища підприємства дозволяє визначити ефективність роботи менеджерів щодо використання потенціалу, забезпечення потреб у господарському і діловому розвитку, задоволення інтересів учасників корпоративного управління та підвищення рівня конкурентоспроможності. Для об'єктивної оцінки і системного фінансового стану акціонерних товариств доцільно використовувати: показники майнового стану, ліквідності активів, платоспроможності, фінансової незалежності, структури капіталу, прибутковості, рентабельності, ділової та ринкової активності.

Література

1. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, затвердженою наказом Агентства з питань

запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.97 р. – № 81. [Електронний ресурс]– Режим доступу : http: // zakon.rada.gov.ua.

2. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затвердженою наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98 р. – № 22. [Електронний ресурс]– Режим доступу : http: // zakon.rada.gov.ua.

3. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації затверджене Міністерством фінансів України, Фондом державного майна України від 26.01.2001 р. – № 49/121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // zakon.rada.gov.ua.

4. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затвердженими Міністерством економіки України від 17.01.2001 р. – № 10. [Електронний ресурс]– Режим доступу : http: // zakon.rada.gov.ua.

5. Положенням про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затвердженим постановою Правління Національного банку України від 06.07.2000 р. – № 279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // www.bank.gov.ua.

6. Постанова Правління Національного банку щодо визначення фінансового стану позичальників, затвердженими України від 29.09.97 р. – № 323 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

7. Бабич Л. М. Комплексна оцінка фінансового стану як передумова фінансового планування та запобігання кризи в діяльності підприємства / Л. М. Бабич // Формування ринкових відносин в Україні : [збірник наукових праць, випуск 17, ч. І.]. – К. : НДФІ, 2002. – С. 72-78.

8. Короліщук Л. П. Фінансова стійкість акціонерного товариства як умова його економічного розвитку / Л. П. Короліщук // Економіка АПК. – 2006. – № 9. – С. 81–87.

9. Макаренко Ю. П. Розробка методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності для підприємств АПК / Ю. П. Макаренко, Н. І. Демчук // Агросвіт. – 2008. – № 4. – С. 37–43.

10. Бухгалтерська і фінансова звітність ПАТ Агрофірма „АВІС” за 2007-2011 рр.

11. Бухгалтерська і фінансова звітність ПАТ „Славутський солодовий завод” за 2007-2011 рр.

13. Бухгалтерська і фінансова звітність ПАТ „Хмельницький обласний пивзавод” за 2007-2011 рр.

14. Бухгалтерська і фінансова звітність ПАТ „Шепетівський цукровий комбінат” за 2007-2011 рр.

15. Бухгалтерська і фінансова звітність ПАТ „Теофіпольський цукровий завод” за 2007-2011 рр.

16. Бухгалтерська і фінансова звітність ПАТ „Полонський комбінат хлібопродуктів” за 2007-2011 рр.

17. Бухгалтерська і фінансова звітність ПАТ „Красилівський цукровий завод” за 2007-2011 рр.

18. Бухгалтерська і фінансова звітність ПАТ „Славутський хлібозавод” за 2007-2011 рр.

УДК 338.43:332.33:65.012.23

Данкевич В.Є.,
к. е. н., асистент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Житомирський національний агроекологічний університет

СТАН ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Впровадження сучасної моделі розвитку землекористування, орієнтація на ефективне використання досягнень вітчизняної науки у сфері управління земельними ресурсами є невід’ємними складовими стратегії розвитку України як сучасної держави. У розвинених країнах світу саме за рахунок інвестицій та впровадження нововведень у землекористування отримують майже весь приріст валового внутрішнього продукту [3]. Ключовим моментом, на якому повинна ґрунтуватися науково-технічна політика раціонального використання і охорони земель в Україні є підвищення родючості ґрунтів та контроль за станом земель з метою своєчасного виявлення змін, що можуть призвести до негативних наслідків [5; 10].

В умовах високотоварного виробництва на стан ведення галузі землеробства негативно впливає цілий ряд факторів, зокрема: незбалансована структура використання сільськогосподарських угідь та посівних площ, посилення процесів водної і вітрової ерозії, забруднення важкими металами та

підкислення, винос поживних речовин з ґрунту. Наразі, винос органічної речовини із гумусу окремими культурами (кукурудза, ріпак, соняшник, цукрові буряки, картопля,) у три-чотири рази більший від наукових нормативів [1]. Дані питання є актуальними та потребують розробки конкретних заходів щодо їх вирішення, особливо в умовах високотоварного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі збереження та відтворення бездефіцитного балансу гумусу в ґрунті присвячено низку наукових праць таких відомих вітчизняних вчених, як: Д. Добряк, В. Горлачук, Н. Грабак, Л. Новаковський, В. Медведєв, А. Третяк, А. Сохнич та ін. Теоретичні обґрунтування та методологічні підходи до створення адаптивно-ландшафтної системи землеробства представлені у роботах академіків О. Тараріка, С. Булигіна, А. Каштанова, В. Кирюшина. Однак, дослідження авторів не повною мірою враховують сучасні особливості високотоварного виробництва в аграрному секторі економіки.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення сучасного стану і ефективності використання земельних ресурсів у Житомирської області та визначення напрямів відтворення родючості ґрунтів в умовах розвитку високотоварного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система землекористування у сільському господарстві Полісся зазнала суттєвих змін, що обумовлено процесами становлення ринкових відносин, реформуванням господарських структур та технологічними зрушеннями у виробництві. Коливання цін на продукти і ресурси, притаманні ринковій економіці, обумовили зміни спеціалізації господарств та трансформацію сільськогосподарських угідь [8, 9]. Проте, зазначені тенденції спричинили негативний вплив на фізіологічний стан ґрунту та його родючість, подальше зниження якої призведе до зменшення ефективності господарської діяльності. Важливим завданням наразі є упорядкування структури посівних площ для максимізації ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, при цьому не завдаючи шкоди навколишньому природньому середовищу [2].

Реформування аграрного сектора економіки створило можливості збільшення кількості землекористувачів, підвищення рівня використання земельних угідь та збільшення обсягів виробництва продукції [4]. Проте ступінь використання сільськогосподарських угідь у багатьох підприємствах залишається на досить низькому рівні, що зобов'язує як теоретиків, так і практиків прискорити вивчення факторів, які орієнтують на вихід із даної ситуації. Обставини екологічного та енергетичного характеру у поєднанні з кон'юнктурою ринку вимагають підвищення динамічності сівозмін, звуження їх спеціалізації. Однак дані трансформації необхідно здійснювати, дотримуючись науково обґрунтованих вимог до господарювання.

Визначення напрямів відтворення родючості ґрунтів та раціонального використання земельних ресурсів розглянемо на прикладі високотоварних підприємств Житомирської області. Аналізуючи структуру посівних площ основних виробників сільськогосподарської продукції у Житомирській області за останні три роки, слід відмітити, що суттєво збільшилися площі під зерновими та технічними культурами, в основному за рахунок ріпаку, сої, соняшнику та кукурудзи на зерно, натомість значно зменшились посівні площі під традиційними для Полісся культурами, такими як: озиме жито, овес, льон-довгунець, картопля. Зазначені тенденції та недотримання сівозмін негативно впливають на фітосанітарний стан ґрунту та його родючість [8].

Вміст гумусу у ґрунтах Житомирської області, як свідчать дані останнього агрохімічного туру обстеження, у 60% сільськогосподарських угідь є низьким та дуже низьким. В Олевському, Коростенському, Народицькому та Лугинському районах Житомирської області частка таких земель сягає 90-92% площ. На зону Лісостепу, яка займає 31,6% площ сільськогосподарських угідь області, припадає 60,7% ґрунтів з середнім та підвищеним вмістом гумусу. У регіоні спостерігається тенденція зниження вмісту гумусу в ґрунтах. Для припинення цього негативного процесу необхідно збільшити внесення органічних добрив, розширити площі посіву під зернобобовими сумішками та бобовими багаторічними травами. Необхідно провести хімічну меліорацію, залуження та перезалуження частини природних кормових угідь.

Подальший розвиток землеробства та ефективність ведення рослинницької галузі знаходиться у прямій залежності від кількості внесених органічних та мінеральних добрив. У цілому сільськогосподарськими підприємствами Житомирської області під посіви у 2012 р. внесено 32,9 тис. т мінеральних добрив, що на 28,4 % більше, ніж у 2011 р. Проте, незважаючи на щорічну, починаючи з 2005 р. позитивну динаміку цього показника, обсяги внесених добрив залишаються у 6 разів меншими порівняно із 1990 р. (табл.1).

Забезпеченість ґрунту поживними речовинами суттєво впливає на виробництво продукції та урожайність сільськогосподарських культур. Але слід відмітити, що більшість інвестиційних компаній, які ведуть господарську діяльність в дослідженому регіоні не враховують цього важливого фактору і не вкладають значних коштів у поліпшення родючості земель [7].

На початок 2012 р. у сільськогосподарському виробництві Житомирської області інвестиційною діяльністю займалося 93 підприємства. Серед найбільш потужних аграрних інвесторів області: ПАТ

"ТАКО" – 30,8 тис. га, ПСП "Світанок" – 21,4 тис. га, ТОВ "А.Т.К." – 18,7 тис. га, ТОВ "Укр Агро РТ" – 10,3 тис. га, ТОВ СП "Нібулон" – 8,1 тис. га, ТОВ "Укрзернопром" – 6,5 тис. га.

Таблиця 1

Внесення добрив під сільськогосподарські культури у агроформуваннях Житомирської області

Показники	Рік						
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Мінеральні добрива							
Внесено у поживних речовинах – усього, тис. т	186,9	33,2	10,6	16,6	26,8	25,6	32,9
Удобрена площа, тис. га	1024,1	364,6	155,1	166,9	270,3	275,7	354,5
Частка удобреної площі, відсотків	89,0	37,0	19,6	29,6	54,7	57,2	67,9
Внесено у поживних речовинах на 1 га посівної площі, кг	162,0	34,0	13,0	30,0	54,0	53,0	63,0
Органічні добрива							
Внесено – усього, тис. т	10814,6	4542,0	2082,5	926,0	458,9	423,0	364,8
Удобрена площа, тис. га	248,1	114,5	55,1	28,9	23,6	14,6	13,9
Частка удобреної площі, відсотків	21,0	12,0	7,0	5,1	4,8	3,0	2,7
Внесено на 1 га посівної площі, т	9,4	4,6	2,6	1,6	0,9	0,9	0,7

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Житомирській області

Необхідною умовою діяльності інвестиційних компаній повинні бути науково обґрунтовані норми ведення господарської діяльності. Однак маємо непоодинокі випадки порушення агротехнічних вимог розміщення енергомістких культур в сівозмінах (кукурудзи на зерно, сої, ріпаку, соняшнику), де вони здебільшого вирощуються як монокультури. Порушення науково обґрунтованих норм ведення господарської діяльності виявлено у ряді підприємств досліджуваного регіону (табл. 2).

Таблиця 2

Зміни якісних показників ґрунтового покриву орних земель по інвесторах Житомирської області

Назва інвестора	Значення фізико-хімічних та агрохімічних показників							
	Гумус, %	Кислотність, од.	Фосфор, мг/кг ґрунту	Калій, мг/кг ґрунту	Гумус, %	Кислотність, од.	Фосфор, мг/кг ґрунту	Калій мг/кг ґрунту
	2002 р.				2007 р.			
ДП АФ "Немиринецька"	2,91	6,9	241	143	2,9	6,5	225	155
ДП "Рогачівське"	2,98	5,7	213	130	3,03	5,6	170	87
ПСП ім. Цюрупи	2,71	6,3	225	130	2,66	6,5	213	128
	2003 р.				2008 р.			
"Висотбуд, агробуд і переробка"	2,23	6,0	141	102	2,18	5,8	174	115
	2006 р.				2012 р.			
СТОВ "Агрокомплекс-98"	2,23	5,6	101	66	2,21	5,5	120	95

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Житомирській області

Наразі необхідний адаптивний підхід до формування сталих агроекосистем, який сприятиме активізації біологічного потенціалу всіх його ланцюгів, у тому числі ландшафту, ґрунту, структури посівних площ та сівозмін. А це потребує відповідних економічних та екологічних розрахунків. Наукою і передовою практикою доведено, що основою ефективного ведення землеробства є запровадження та освоєння сівозмін [6]. Лише за рахунок правильно побудованої сівозміни може бути вирішено такі проблеми як: раціональне використання поживних речовин і вологи в ґрунті, боротьба з бур'янами, хворобами та шкідниками сільськогосподарських культур, поліпшення фізико-хімічних властивостей ґрунту, його водного і повітряного режиму, підвищення ефективності застосування засобів захисту рослин та техніки.

Висновки з даного дослідження. Характерною для Житомирської області є діяльність високотоварних підприємств із вузькою спеціалізацією переважно рослинницького напрямку, що призводить до порушення екологічно-обґрунтованого ведення сільськогосподарського виробництва та

занепаду сільських територій. Значно збільшилося виробництво сировинної рослинницької продукції для задоволення потреб експорту. Проведений аналіз результатів діяльності високотоварних сільськогосподарських підприємств Житомирської області свідчить, що для господарств із різним виробничим напрямком необхідна відповідна оптимізована структура поєднання культур у сівозміні, що забезпечує раціональне використання земельних ресурсів.

При визначенні структури посівних площ у сівозмінах зони Полісся необхідно враховувати властивості ґрунтового покриву та наявність галузі тваринництва. За відсутності останнього, потрібно так планувати сівозміни, щоб різноманіттям культурних угрупувань забезпечити підвищення родючості ґрунтів. У сівозмінах високотоварних господарств для послаблення явища ґрунтовтоми та покращення фітосанітарного стану, слід максимально запроваджувати поукісні проміжні сидеральні посіви бобових та хрестоцвітих культур із врахуванням терміну повернення їх на попереднє місце вирощування.

Література

1. Галич М.А. Агроекологічні основи використання земельних ресурсів Житомирщини / М.А. Галич. – Житомир: Волинь, 2004. – 181 с.
2. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/apk.tid
3. Дудич Г. Зарубіжний досвід удосконалення земельних відносин [Електронний ресурс] / Г. Дудич. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal
4. Квітка Г. Досвід землеволодіння: аграріям об'єднаної Європи затісно господарювати / Г. Квітка // Землевпорядний вісник. – 2009. – № 8. – С. 40-46.
5. Комплексна програма розвитку сільського господарства Житомирської області у 2009-2010 роках та на період до 2015 року / редкол.: М. Дейсан. (голова) та ін. – Житомир: Рута, 2009. – 304 с.
6. Коритник М. Порівняльний аналіз земельних відносин в Україні з країнами з розвинутою економікою / М. Коритник, О. Шпичак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 1. – С. 256-257.
7. Ліга: Закон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ligazakon
8. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і західного регіону України / редкол.: В.М. Зубець (голова) та ін. – К.: Аграрна наука, 2010. – 944 с.
9. Нечипоренко О. Світова практика розвитку земельних відносин / О. Нечипоренко // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 154-157.
10. Проект Закону України "Про ринок земель" № 9001-1 від 19.07.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webp

УДК 332.33:336.02

Тимоць М.В.,
к.е.н., Голова Науково-методичної Ради
Івано-Франківський університет права
імені Короля Данила Галицького

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ КАРПАТСЬКОГО МАКРОРЕГІОНУ

Постановка проблеми. Сучасний стан фінансування наукових досліджень характеризується наявністю суттєвих перешкод на шляху формування інноваційної моделі розвитку аграрного сектору. Інертність інвестиційної підтримки галузі, недосконалість механізмів фінансування інновацій, невпорядкованість чіткої законодавчої бази, високий ступінь ризику впровадження інновацій стримують розвиток аграрного сектору на новітніх засадах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фінансове забезпечення, залучення інвестицій для потреб інноваційного розвитку сільського господарства завжди було предметом наукових дискусій. Даним напрямам наукових досліджень присвячено низку робіт В.В. Борщевського [1], В.М. Гейця, М.В. Щурика [2], Л.І. Федулової [3], М.А. Хвесика, Р.Р. Ярулліна [4] та інших. Праці даних науковців є науковим підґрунтям для переведення аграрного сектору на засади інноваційного розвитку, в яких визначаються основні

інноваційні пріоритети та напрямки нарощування інноваційного потенціалу галузі. В той же час, виокремлення основних проблем фінансування інноваційної діяльності в аграрному секторі та пошук шляхів їх вирішення, потребують поглиблених наукових досліджень.

Постановка завдання. Мета статті - проаналізувати сучасний стан та джерела фінансування інноваційної діяльності. Визначити основні причини і фінансові проблеми, які обмежують запровадження інновацій в аграрний сектор Карпатського макрорегіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2011р. в Україні вдруге було проведено обстеження інноваційної діяльності за період 2008-2010 рр. відповідно до програми CIS (Community Innovation Survey) [5]. Принагідно зазначимо, що програма CIS передбачає обстеження інновацій за європейською методологією з метою моніторингу інноваційної діяльності, кращого розуміння інноваційних процесів та оцінки їх впливу на економіку, включаючи конкурентоспроможність, зайнятість, а також економічне зростання. За даними обстежень виділено 4 групи факторів, які стримували впровадження інновацій вітчизняними суб'єктами господарювання протягом останніх трьох років.

Перші три з них – фінансового характеру: занадто високі інноваційні витрати, нестача власних коштів, недостатня фінансова підтримка держави, високий економічний ризик, недосконалість законодавчої бази, тривалий термін окупності нововведень, відсутність коштів у замовників тощо. В четверту групу виділено фактори, пов'язані з обмеженим обсягом інформації та висококваліфікованих кадрів.

Таким чином, серед основних факторів, які стримують розвиток інноваційних процесів в Україні - недостатнє фінансове забезпечення інноваційної діяльності.

Важливим показником, що об'єктивно відображає рівень суспільних витрат на науково-технічну інноваційну діяльність є наукомісткість валового внутрішнього продукту, який характеризується питомою часткою витрат на виконання науково-дослідних робіт у ВВП. За офіційними даними статистики, у розвинених країнах світу цей показник демонструє позитивну динаміку. Дані по Україні засвідчують протилежну ситуацію, а також значне відставання цього показника від більшості країн світу (табл. 1).

Таблиця 1

Питома вага витрат на виконання науково-технічних робіт у ВВП, %

Країна	Рік			
	2000	2005	2010	2011
Іспанія	0,91	1,12	1,38	1,39
Естонія	0,61	0,93	1,42	1,62
Німеччина	2,45	2,49	2,82	2,82
Угорщина	0,78	0,95	1,15	1,16
Чеська Республіка	1,21	1,41	1,53	1,56
Україна	**0,96**	**0,99**	**0,84**	**0,73**

Джерело: [6, с.168]

Досвід провідних країн світу у сфері фінансового забезпечення інноваційної діяльності свідчить про недостатню організованість політики стимулювання інноваційних процесів в Україні. Як результат, сучасна економічна ситуація характеризується низьким рівнем використання наукових знань, украй повільним нарощуванням інноваційного потенціалу [2, с.31].

Ця проблема стосується всієї економіки і підтверджується розрахунками, які свідчать про незадовільне співвідношення між обсягом витрат на науково-технічну діяльність в Україні та обсягом її результатів, трансформованих в інновації, яке становить 1:1,06, порівняно з аналогічним показником у зарубіжних країнах 1:10 [7, с. 82].

Досягнення рівня фінансування високорозвинених країн та забезпечення належного економічного розвитку потребує переорієнтації вітчизняної економіки на економіку знань. Саме від людини, її інтелекту і знань, що реалізуються в абсолютній своїй більшості через наукові та освітні інституції, залежить успішне запровадження інноваційної моделі розвитку як всієї національної економіки, так і аграрної сфери зокрема.

Результати наукових досліджень засвідчують, що останнім часом пройшов певний спад й в інноваційній активності аграрної науки. Наявний інноваційний потенціал АПК використовується тільки на 4-5%. Значна кількість науково-технічних розробок не перетворюється в інноваційний продукт. Основними структурними одиницями, що генерують інновації для сільського господарства, є великі науково-дослідні інститути, що, як правило, відокремлені від підприємств і закладів вищої освіти. Ринковий механізм попиту та пропозиції у сфері наукових і науково-технічних робіт майже не задіяний. Таким чином наука, наукові дослідження органічно не пов'язані зі споживачами інноваційних продуктів.

За офіційними даними статистики впродовж 2005 - 2011 рр. у більшості областей Карпатського макрорегіону спостерігається зменшення кількості наукових організацій, які є головними продуцентами інновацій (табл. 2).

Таблиця 2

Організації, які виконували наукові та науково-технічні роботи у Карпатському макрорегіоні, одиниць

Область	Рік		
	2005	2010	2011
Закарпатська	21	16	15
Івано-Франківська	21	23	21
Львівська	87	82	76
Чернівецька	24	24	21
Разом по макрорегіону	153	145	133

Джерело: [6, с.12]

Зменшення кількості наукових організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, особливо негативно вплинуло на інноваційні розробки в аграрному секторі. Реформування в Карпатському макрорегіоні призвело до масового закриття науково-дослідних установ, скорочення наукових кадрів, які генерували інновації для сільського господарства.

Динаміка наукових організацій та наукових кадрів тісно корелює з обсягами та джерелами фінансування інноваційної діяльності. Ретроспективний аналіз фінансового забезпечення інноваційних процесів свідчить, що вітчизняне аграрне виробництво в період командно-адміністративної моделі господарювання забезпечувало потребу в фінансових ресурсах в основному за рахунок коштів Державного бюджету. В нинішніх умовах фінансування потреб наукових досліджень здійснюється, як правило, за залишковим принципом. Ресурсні можливості участі держави у фінансуванні інноваційних процесів значно відстають від розрахункової потреби. Так, за офіційними даними статистики, обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у 2011 році за рахунок державного бюджету зменшився на 6,1 %. При цьому, фінансування за рахунок коштів підприємницького сектору збільшилось на 7,3%.

За час існування незалежної України сфера освіти так і не стала базою для формування інноваційної свідомості та інноваційного середовища. Фінансування державних наукових програм зведено до мінімуму, а мізерні кошти розпорошуються серед занадто великої кількості дрібних проектів, не пов'язаних єдиною системою цілей в рамках програм [3, с. 92-93].

Аналіз джерел фінансування засвідчує, що нині ще не сформовано чіткого, стабільного та прозорого механізму фінансового забезпечення інноваційної діяльності. У більшості випадків фінансування інноватики носить хаотичний, безсистемний, залишковий характер.

За умов обмеженості фінансових ресурсів для потреб інноваційного розвитку аграрного сектору актуальним питанням є раціональність їх використання. З цього погляду, пріоритетним стає не величина залучених фінансових ресурсів, а підвищення ефективності їх використання, поліпшення структури й напрямів інвестиційного забезпечення, спрямування коштів на застосування новітніх технологій і техніки, що в остаточному підсумку сприятиме підвищенню результатів господарювання аграрних підприємств [8, с. 66]. Таким чином, нині перед науковцями постає завдання вирішення проблем фінансування інноваційної діяльності в аграрному секторі, найважливішими з яких є переорієнтація інвестиційних вкладень на формування освітньо-наукового потенціалу, оскільки саме освіта та наука є тими визначальними елементами, які здатні забезпечити інноваційний розвиток аграрного сектору.

Важливим стимулом для розвитку ефективного агробізнесу має стати зміна нинішньої системи державної підтримки агровиробників. Від переважаючого прямого бюджетного субсидування та створення преференційних режимів, які здебільшого поширюються на великі агрохолдинги, слід переходити до активнішого використання механізмів інформаційно-консалтингової підтримки сільгоспвиробників, інвестування бюджетних коштів у розвиток інфраструктури агробізнесу, а також формування сучасних систем навчання та перекваліфікації кадрів для сільського господарства [1, с. 32]. Реалізація зазначеного можлива за умови належного фінансування інтелектуальної діяльності.

Висновки з даного дослідження. Вирішення існуючих проблем фінансового забезпечення інноваційної діяльності потребує створення механізму його проведення, тобто побудови моделі, запровадження якої дасть можливість установити науково-обґрунтовані обсяги фінансування, джерела та напрями виділення коштів тощо. Більш конкретними, зрозумілими стануть також пріоритетні напрями фінансування, оскільки їх важливість і значущість у розрізі окремих галузей, регіонів значно відрізняється між собою. Завдяки цьому буде досягнуто також адресності, прозорості,

цільового характеру фінансового забезпечення заходів щодо переведення аграрного сектору на засади інноваційного розвитку.

Література

1. Борщевський В.В. Перспективи становлення ефективного агробізнесу на сільських територіях України / В.В. Борщевський, Х.М. Притула, В.Є. Крупін // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 25-33.

2. Щурик М.В. Інноваційні засади відтворення земельних ресурсів аграрного сектору : монографія / М.В. Щурик, М.В. Тимоць. – Івано-Франківськ: Симфонія форте, 2013. – 184 с.

3. Федулова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.

4. Яруллин Р.Р. Источники финансирования инноваций в АПК / Р.Р. Яруллин, Л.Н. Галеева // Материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XX Юбилейной специализированной выставки «Агро Комплеск-2010» 2-4 марта 2010 г. [Научное обеспечение инновационного развития АПК]. – Уфа: Башкирский ГАУ. – 2010. – Часть IV. – С. 173-176.

5. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2008-2010 років – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// twirpx.com>file/984287.

6. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році» [Державна служба статистики України]. – К: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України». – 2012. – 305 с.

7. Захарич Г.М. Активізація інноваційних процесів підприємств машинобудування на основі фактора інноваційної культури / Г.М. Захарич // Регіональна економіка. – 2009. – № 4. – С. 80-86.

8. Смолій Л.В. Інвестиційне забезпечення аграрних підприємств регіону / Л.В. Смолій // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 65-67.

УДК 332.14

Сімків Л.Є.,
к.е.н., доцент кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРОБЛЕМИ ДИСПРОПОРЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Постановка проблеми. Реформування соціально-економічного розвитку регіонів тісно пов'язано зі станом їхньої економіки і наявністю значних диспропорцій між рівнями економічного росту. Існування глибоких диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів ускладнює проведення ефективної політики соціально-економічних перетворень, гальмує формування внутрішнього ринку товарів і послуг, загострює економічну кризу, підвищує диференціацію соціуму. Саме на вирішення таких проблем зорієнтовані соціально-економічні реформи, що проводяться в Україні, трансформація існуючих форм, методів і організації системи управління в регіоні.

Зміщення акцентів державної політики з централізованого управління на регіональний рівень, яке супроводжується передачею владних повноважень органам місцевого самоврядування та органам регіонального управління, відкриває широкі можливості для забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України. Однак, існування значної міжрегіональної диференціації умов такого розвитку свідчить про те, що вони практично не використовуються сьогодні як на державному, так і регіональному рівнях [1, с. 14].

Перехідні процеси в Україні мали неконтрольований характер, що проявляється у відсутності системних заходів державної регіональної політики щодо зменшення регіональних диспропорцій, і як наслідок невизначеності шляхів і засобів регіонального розвитку, завуальованості соціально-економічної сутності перетворень. Все це сприяло погіршенню соціальної структури суспільства і його подальшій поляризації, звуженню соціально-економічного потенціалу та зростанню ризиків нестабільності [2, с. 21]. Додамо, що існуючі відмінності у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів мають істотний вплив не тільки на темпи реформування кожного регіону зокрема, на умови, в яких здійснюється реформування країни в цілому, але й на вибір стратегії управління регіональним розвитком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш вагомий внесок у вивчення сучасних проблем регіональної політики, дослідженні існуючих територіальних диспропорцій здійснили такі

вчені, як: З. Варналій, В. Геєць, Б. Данилишин, Б. Лавровський, Д. Лук'яненко, А. Мокій та ін. У працях цих науковців розглянуті принципи формування та реалізації регіональної політики держави, досліджуються територіальні соціально-економічні диспропорції, шляхи їх усунення та зменшення негативних наслідків на регіональний розвиток. Проте значна кількість публікацій, присвячена цим питанням, тільки підтверджує необхідність подальших досліджень, оскільки диспропорції в будь-якому суспільстві можуть бути джерелом не лише соціальної, але й політичної нестабільності та провокувати протистояння регіонів. Тому цілком очевидно, що серед головних проблем, що потребують вирішення щодо подолання диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів можна назвати наступні: відсутність досвіду в здійсненні ефективної регіональної політики як на державному, так і на місцевому рівні; слабка залученість органів місцевої влади до подолання існуючих територіальних диспропорцій; невизначеність розподілу повноважень між різними рівнями влади; відсутність належної законодавчої бази для здійснення регіональної політики тощо.

Постановка завдання. Мета даної роботи – дослідити рівень територіальних диспропорцій за окремими показниками соціально-економічного розвитку регіонів, визначити основні напрямки їх подолання в трансформаційному періоді розвитку.

Доцільно зазначити, що сьогодні Україна стає рівноправним членом загальноєвропейського і світового простору, тому її зовнішньоекономічна орієнтація має велике значення. Однак, в будь-якому випадку цей процес повинен мати не руйнівний, а конструктивний характер і враховувати загальнонаціональні пріоритети та вимоги інтеграційних тенденцій [3, с.34]. Тому для України, як і для більшості країн Європи, однією з найважливіших проблем, що потребує вирішення, є проблема диспропорційного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виникнення проблем регіонального розвитку зумовлено індивідуальними особливостями регіонів, до яких можна віднести: тенденції розвитку регіону в даний час; різноманітність історичних, природних, соціально-економічних, політичних факторів; господарську спеціалізацію; комплексність і перспективність розвитку, його конкурентні переваги; місце і значення регіону в системі територіального поділу праці, інтеграційних процесах і т.д.

На сучасному етапі регіонального розвитку можна виділити кілька груп проблем, пов'язаних з існуванням міжрегіональної диференціації, які мають значний вплив на темпи реформування соціально-економічного розвитку регіонів:

- проблеми загальнодержавного масштабу, які виникли в регіоні в зв'язку з тим, що він є підсистемою єдиної системи якою виступає країна;
- проблеми регіонального характеру, обумовлені історичними, природними, демографічними факторами, що роблять регіони відмінними один від одного;
- проблеми, породженні історичним досвідом в управлінні господарством регіону, зумовлені недосконалою системою управління, що потребує використання нових форм і методів;
- проблеми соціально-економічного, політичного характеру, які включають в себе виробничо-економічні, фінансові, соціальні та ін. [4, с. 81].

Органи регіонального управління та місцевого самоврядування стають головними суб'єктами реформування соціально-економічного розвитку регіону. Тому формування нових відносин між центром і регіонами на сьогоднішній день є особливо актуальними. Регіони виконують «специфічні економічно-виробничі функції, які не можуть здійснювати інші структурні рівні з тієї простої причини, що даний рівень є об'єктивно реальним» [5, с. 32]. Саме в регіонах проходять процеси, що мають значний вплив на рівень економічного розвитку держави в цілому. Тому більшість проблем доцільно вирішувати саме на регіональному рівні. В період нестабільності та невизначеності економічного середовища необхідний перехід від традиційних принципів управління в регіонах до формування таких економічних відносин, які б забезпечували умови ефективного розвитку.

Регіональний підхід радикально замінює традиційну вертикальну схему державного управління на горизонтально-вертикальну і навіть на горизонтальну. На зміну жорсткій управлінській підпорядкованості областей та міст урядовому центрові приходить оптимальна господарська взаємодія регіонів у рамках єдиної загальнодержавної соціально-економічної системи. Для цього необхідна відповідна науково-методологічна та нормативно-законодавча база, яка б надавала регіонам права самостійно розробляти економічну стратегію розвитку, користуватись довір'ям з боку держави у проведенні інвестиційної, фінансово-кредитної, структурної, демографічної, соціальної, економічної та національної політики [6, с. 69].

Проте, не слід забувати, що ринкові механізми не завжди виявляються здатними подолати існуючі регіональні відмінності в рівнях соціально-економічного розвитку, тому, у всіх розвинутих країнах ринковий механізм доповнюється інструментами державного регулювання, співвідношення яких залежить від … завдань, що мають бути вирішені на конкретному етапі [1, с. 288].

Таким чином, для ефективного соціально-економічного розвитку регіонів, подолання існуючих територіальних диспропорцій необхідними є державне регулювання, легітимність, регіональна ініціатива і регіональне виконання, конкретно-цільовий характер заходів, що розробляються,

системний підхід з врахуванням всіх видів і методів державної підтримки конкретного регіону, відповідальність і контроль, орієнтація на програмно-цільові методи вирішення проблем в умовах трансформаційних суспільних відносин.

Динаміка економічного розвитку регіонів протягом останніх років характеризувалась тривалим періодом економічного спаду, їх низькою економічною активністю, перешкодами, що створювалися в процесі реформування відносин власності, державного і регіонального управління та ін.

Враховуючи чинники та особливості соціально-економічного розвитку регіонів України в період незалежності, науковці виділяють три основних етапи [1; 7] :

- перший етап – це період загальноекономічної кризи, який розпочався на початку 1990-х рр. і тривав до 2000р.;
- другий етап – період економічного зростання, який тривав з 2000р. до 2008р.;
- третій етап – пов'язаний з впливом світової фінансової кризи 2008р. і триває зараз.

З 1990 по 1999 рік економіка України опинилась в економічній кризі. Тому перший етап соціально-економічного розвитку регіонів характеризувався скороченням ВВП, спадом обсягів промислового і сільськогосподарського виробництва (у 1998 р. виробництво промислової продукції становило 49%, а сільськогосподарської 51% 1990 р.), зростанням дефіциту бюджету (у 1994 р. – дефіцит становив 9,3% від ВВП), зростанням державного боргу (в 1994 р. державний борг сягав 56,1% від ВВП), інфляційними процесами (індекс споживчих цін у 1994 р. – 501%), зниженням рівня життя населення, зростанням рівня безробіття (рівень безробіття у 1998 р. був на рівні 3,7%), поширенням прихованого безробіття [8]. Як і в інших постсоціалістичних країнах, основною причиною такого економічного спаду був перехід вітчизняної економіки до ринкових умов господарювання, структурні зміни економіки, розрив господарських зв'язків між підприємствами. Ситуація змінилась в 1999 р. після досягнення в країні макроекономічної стабільності.

Переломним у соціально-економічному розвитку регіонів України став другий етап. Світовий досвід свідчить, що задовільним для будь-якої країни є щорічне зростання ВВП на душу населення на рівні 4-6%. За період 2000-2008 рр. Україна мала реальні темпи зростання вищі у 3 рази (6,9% в середньому за період), ніж у таких розвинених країнах світу, як США – 2,3%, Японія – 1,4%, ЄС – 2,2% [9, с. 33].

Основною причиною економічного зростання в цей період можна назвати зовнішню політику держави, яка забезпечила стабільний курс на реформування економіки – структурні перетворення, дерегуляцію, баланс стабільної монетарної політики і підтримку розвитку експорту. Також варто відзначити і такі фактори, як підвищення протягом даного періоду внутрішнього попиту на товари і послуги за рахунок збільшення реальних доходів населення, розширення експортних ринків за рахунок конкурентоспроможності українських товарів. Такі позитивні зрушення були характерні для всіх регіонів України.

Диспропорції регіонального соціально-економічного розвитку держави виявляються суттєво в показниках валового регіонального продукту (ВРП) на одну особу і середньо-українського валового внутрішнього продукту (ВВП) на одну особу (рис.1).

Так, протягом періоду з 2000 р. до 2007 р. серед регіонів країни найвищий рівень економічного зростання був характерний для м. Києва,

Дніпропетровської, Донецької, Полтавської, Запорізької, Харківської областей. До регіонів-аутсайдерів слід віднести Вінницьку, Волинську, Івано-Франківську, Рівненську, Сумську області. Доцільно зазначити, що в 2006 р. у соціально-економічному розвитку більшості регіонів України спостерігалися позитивні тенденції, пов'язані з подоланням розриву між ВРП на одну особу і середньо українським ВВП на одну особу. Серед них можна назвати наступні: Автономна республіка Крим, Вінницька, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області.

Ситуація значно погіршилася в 2008-2009 рр., через фінансово-економічну кризу (третій етап), яка спричинила зростання інфляції, рівня безробіття, кризу платежів, скорочення обсягів виробництва, девальвацію національної грошової одиниці і т.д. Це свідчить про те, що в Україні відбувалося зростання без розвитку. Таке зростання не можна назвати ні сталим, ні перспективним для країни.

За показниками ВРП на одну особу розрив розвитку по регіонах у 2011 р. становив 3,06 рази відносно середнього по країні ВВП на одну особу. Так, якщо у 2000 р. співвідношення між максимальним (м. Київ – 5965 грн.) та мінімальним (Чернівецька обл. – 1411грн.) значенням ВРП на одну особу становило 4,2 рази, то в 2007 р. – 6,8 рази, в 2009 р. – 6,25 рази, в 2011 –6,8 рази (табл. 1). Додамо, що в 2011 р. тільки в семи регіонах (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Полтавська, Харківська області і м. Київ), цей показник перевищує середній показник по країні.

Незважаючи на різні рівні соціально-економічного розвитку регіонів України, протягом 2007 р. спостерігалася позитивна динаміка виробництва ВРП на одну особу в усіх областях. Однак, в 2008 р. відбулося падіння цього показника в семи регіонах (Дніпропетровській, Донецькій, Івано-Франківській, Луганській, Полтавській, Рівненській, Хмельницькій областях), а в 2009 р. він зменшився у всіх регіонах на 7,2-23,7%. В цей період ВВП України скоротився на 14,8% [8].

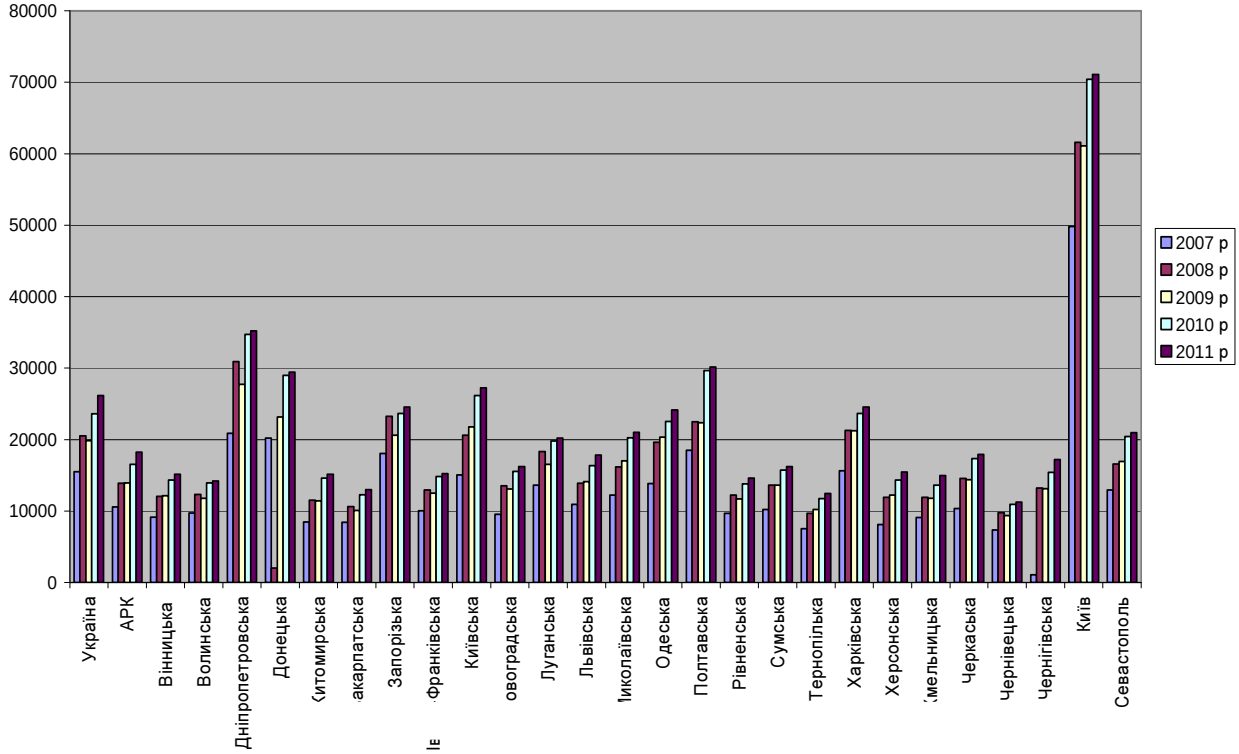


Рис.1. Валовий регіональний продукт регіонів України у розрахунку на 1 особу

Рис.1. Валовий регіональний продукт регіонів України у розрахунку на 1 особу

Джерело: Складено автором на основі [8].

Соціально-економічний розвиток регіонів в значній мірі залежить від інвестиційної діяльності. Основним напрямком є інвестиції в основний капітал, обсяг яких протягом 2008-2011 рр. значно скоротився. Так, в 2008 р. величина цього показника в Україні становила 5058,4 грн. на одну особу, а в 2011 р. вона зменшилася до 4593,7 грн. на одну особу. Тільки в шести регіонах (м. Київ, АРК, Дніпропетровська, Донецька, Київська, Полтавська області) в 2011 р. цей показник перевищує середній показник по Україні. Таким чином, необхідні структурні зміни в промисловості дещо сповільнюються через брак належних капітальних вкладень на оновлення виробництва. Регіони не мають достатньої економічної мотивації у вирішенні завдань технологічної та структурної модернізації економіки, формування та освоєння нових товарних ринків.

Слід зазначити, що досить низькою залишається інвестиційна привабливість для іноземних інвесторів усіх регіонів України. У 2011 р. обсяги іноземних інвестицій на одного мешканця у Вінницькій, Житомирській, Кіровоградській, Тернопільській, Хмельницькій, Чернівецькій областях не перевищували 40 дол. США. Традиційними лідерами, щодо цих надходжень залишаються м. Київ, Київська, Донецька, Запорізька, Одеська області. Найбільш інвестиційно привабливими для інвесторів є індустріально розвинені регіони. Простежується залежність між іноземними інвестиціями, капітальними вкладеннями і обсягом промислового виробництва в регіонах України. Чим більші обсяги інвестицій в основний капітал та іноземних інвестицій у регіон, тим більший обсяг промислового виробництва.

Значні диспропорції та асиметричність розвитку регіонів спостерігаються і за рівнем зареєстрованого безробіття та середньомісячною номінальною заробітною платою найманих працівників. Так, в 2011 р. найнижчий рівень зареєстрованого безробіття характерний для м. Києва (0,4%) та м. Севастополя (0,6%), найвищий для Черкаської області (3,2%). Найвища середньомісячна номінальна заробітна плата в цей період в розрахунку на одного штатного працівника коливається від 1871 грн. (Тернопільська область) до 4012 грн. (м. Київ). Істотні міжрегіональні відмінності зумовлені впливом певних тенденцій розвитку нашої держави. З одного боку, динамічний розвиток економіки України не супроводжувався структурними змінами в регіонах, а отже, мав екстенсивний характер, коли зростають традиційні потужні промислові центри та залишаються у стані стагнації регіони з більш низьким рівнем промислового потенціалу. З другого боку, існуванням типового для більшості постсоціалістичних країн феномену «столичного максимуму» ділової активності. Переважання концентрації ділової активності у столиці має значний вплив на формування міжрегіональних відмінностей та збільшення диспропорцій регіонального розвитку за більшістю показників.

Таблиця 1

Основні показники соціально-економічного розвитку регіонів України у 2007-2011 рр.

Показники	2007			2008			2009			2010			2011		
	Максимальне значення	Мінімальне значення	Розрив	Максимальне значення	Мінімальне значення	Розрив	Максимальне значення	Мінімальне значення	Розрив	Максимальне значення	Мінімальне значення	Розрив	Максимальне значення	Мінімальне значення	Розрив
Валовий регіональний продукт (на 1 особу), грн..	49795 м. Київ	7369 Чернівецька область	42426	61592 м.Київ	9688 Тернопільська область	51904	61088 м. Київ	9363 Чернівецька область	51705	70424 м .Київ	10939 Чернівецька область	59485	76098 м. Київ	11063 Чернівецька область	65035
Індекс фізичного обсягу ВРП, %	119,7 м. Київ	97,9 Кіровоградська область	21,8	114,9 Черкаська область	94,9 Полтавська область	20	94,5 Тернопільська область	78,9 Запорізька область	15,6	112,8 Житомирська область	98,9 Сумська область	13,9	111,7 Донецька область	100,0 АРК	11,7
Інвестиції в основний капітал на(1 особу),грн..	14223,0 м. Київ	1801,5 Тернопільська область	12421,5	17175,9 м .Київ	2537,9 Сумська область	14638	10324,6 м. Київ	1312,4 Тернопільська область	9012,2	9386,6 м. Київ	1545,6 Херсонська область	7841,0	12463,8 м. Київ	2116,7 Волинська область	10347,1
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол.	9496,7 м .Київ	51,0 Тернопільська область	9445,7	13321,5 м. Київ	58,7 Тернопільська область	13262,8	15756,1 м .Київ	61,9 Чернівецька область	15694,2	21859,2 м. Київ	62,3 Чернівецька область	21796,9	24459,1 м. Київ	61,9 Тернопільська Чернівецька області	24397,2
Індекси промислової продукції, %	144,0 Волинська область	96,0 Івано-Франківська область	48	133,0 Черкаська область	79,0 Івано-Франківська область	54	92,0 Херсонська область	51,0 Закарпатська область	41	142,9 Закарпатська область	93,5 Сумська область	49,4	125,7 Івано-Франківська область	83,6 Одеська область	42,1
Індекси продукції сільського господарства, %	113,4 АРК	61,9 Миколаївська область	51,5	178,6 Миколаївська область	93,2 Івано-Франківська область	85,4	108,7 Черкаська область	87,5 Луганська область	21,2	109,7 Одеська область	86,6 Чернігівська область	22,9	148,3 Харківська область	105,4 Закарпатська область	42,9
Рівень безробіття у віці 15-70 років, %	4,4 Тернопільська область	0,3 м. Київ	4,1	5,! Тернопільська область	0,6 м. Київ	4,5	3,4 Полтавська, Черкаська області	0,4 м. Київ	3	3,8 Полтавська область	0,3 м. Київ	3,5	3,2 Черкаська область	0,4 м. Київ	2,8
Середньо місячна заробітна плата, грн..	2300 м. Київ	943 Тернопільська область	1357	3074 м. Київ	1313 Тернопільська область	1761	3161 м. Київ	1412 Тернопільська область	1749	3431 м. Київ	1659 Тернопільська область	1772	4012 м, Київ	1871 Тернопільська область	2141
Приріст (зменшення) населення, %	0,2 Закарпатська область	-13,1 Чернігівська область	12,9	1,7 Закарпатська область	-12,2 Чернігівська область	10,5	2,1 Закарпатська область	-10,5 Чернігівська область	8,4	1,2 м. Київ	-10,5 Чернігівська область	9,3	1,8 м. Київ	-9,2 Чернігівська область	7,4

Розраховано автором на основі [8]

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що до регіонів-лідерів за основними показниками соціально-економічного розвитку належать м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Запорізька, Київська, Полтавська, Одеська області. До регіонів з показниками розвитку нижче від середнього по Україні слід віднести Чернівецьку, Волинську, Житомирську, Тернопільську, Закарпатську області. Аналіз галузевої структури економіки високорозвинених регіонів України свідчить про те, що провідну роль в господарстві цих територій займають галузі пов'язані з видобутком і обробкою корисних копалин. Отже, економічне зростання як в регіонах, так і країні в цілому, пов'язане, перш за все, з розвитком сировинних галузей. Території, недостатньо багаті на такі ресурси, значно відстають у соціально-економічному розвитку. Таким чином, результати дослідження ще раз підтверджують сировинну спеціалізацію вітчизняної економіки, існування значних диспропорцій у регіональному розвитку, незначний рівень конкурентоспроможності економіки регіонів, нерівномірність інвестиційних процесів на регіональному рівні, несприятливі умови для розвитку людського капіталу.

Ринкові перетворення в Україні було обмежено реформуванням виробничих відносин (приватизацією, роздержавленням, демонополізацією), а науково-технологічне вдосконалення виробництва, зміни структури економіки залишились осторонь, хоча без них неможливий успішний розвиток країни [10, с. 6]. Незважаючи на перехід України до інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку, основу якої складають інновації та інвестиції у високотехнологічних виробництвах, до цього часу у структурі промисловості регіонів зберігається домінування старих технологічних укладів та виробництва продукції з низькою доданою вартістю [9, с. 33]. Такий економічний розвиток України не сприяє досягненню сталого економічного зростання, зменшенню диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів, подоланню депресивного стану окремих територій та підвищенню добробуту населення.

Висновки з даного дослідження. Наявність значних регіональних розбіжностей у соціально-економічному розвитку вимагає вдосконалення державної політики у сфері регіонального розвитку, відповідних її правових, організаційних, економічних механізмів, що передбачено Конституцією державної регіональної політики та Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2015 р. Стратегічний підхід до управління розвитком господарських комплексів регіонів спрямований на забезпечення ефективного і справедливого розвитку усіх регіонів, стимулювання розвитку ринкових відносин і забезпечення самостійного зростання територій, раціональне використання виробничо-ресурсного потенціалу, збільшення фінансових і бюджетних коштів, позабюджетних і інших грошових та матеріальних джерел, активізацію зовнішньоекономічних, внутрішньо-регіональних і міжрегіональних господарських зв'язків, підвищення конкурентоспроможності регіонів, зміну інноваційно-інвестиційної активності, збільшення можливостей для створення додаткових робочих місць і зайнятості населення, скорочення нерівності між регіонами щодо рівня доходів населення і існуючої інфраструктури, відповідності рівня і якості життя населення державним і загальносвітовим стандартам, стабілізацію суспільно-політичної ситуації. Реалізація зазначених цілей потребує розробки комплексу заходів:

- забезпечення ефективного використання регіонального потенціалу на основі реальної його оцінки, що дозволить нейтралізувати слабкі сторони соціально-економічного розвитку та активізувати сильні;
- розробка та прийняття нормативних документів, які б не тільки регулювали регіональну політику, а й забезпечили її децентралізацію, а це, в свою чергу, призведе до ефективного соціально-економічного розвитку регіонів та зменшення існуючих диспропорцій;
- визначення регіонами довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку, розробка та виконання програм регіонального розвитку з врахуванням можливостей кожного регіону;
- проведення структурної перебудови регіонів та створення умов розміщення виробництва в економічно відсталих регіонах, що забезпечить сталий розвиток;
- розробка та практична реалізація системи регіональних стимулів, що створить умови більш повного використання ресурсів регіону для підвищення ефективності його діяльності;
- підвищення ділової і інноваційної активності, на основі взаємодії органів місцевого самоврядування, промислових підприємств і економічно активного населення, що сприятиме розвитку інфраструктури регіону, ринку товарів і цінних паперів;
- підвищення інвестиційної привабливості регіону, що сприятиме впровадженню інноваційних технологій та методів вирішення соціально-економічних проблем регіонального розвитку;
- забезпечення соціальної консолідації з метою мінімізації соціальних наслідків реструктуризації економіки регіону;
- посилення регіональної свідомості населення, що дасть можливість реалізувати його потенціал та забезпечить участь територіальної громади в управлінні регіональним розвитком (рис. 2).

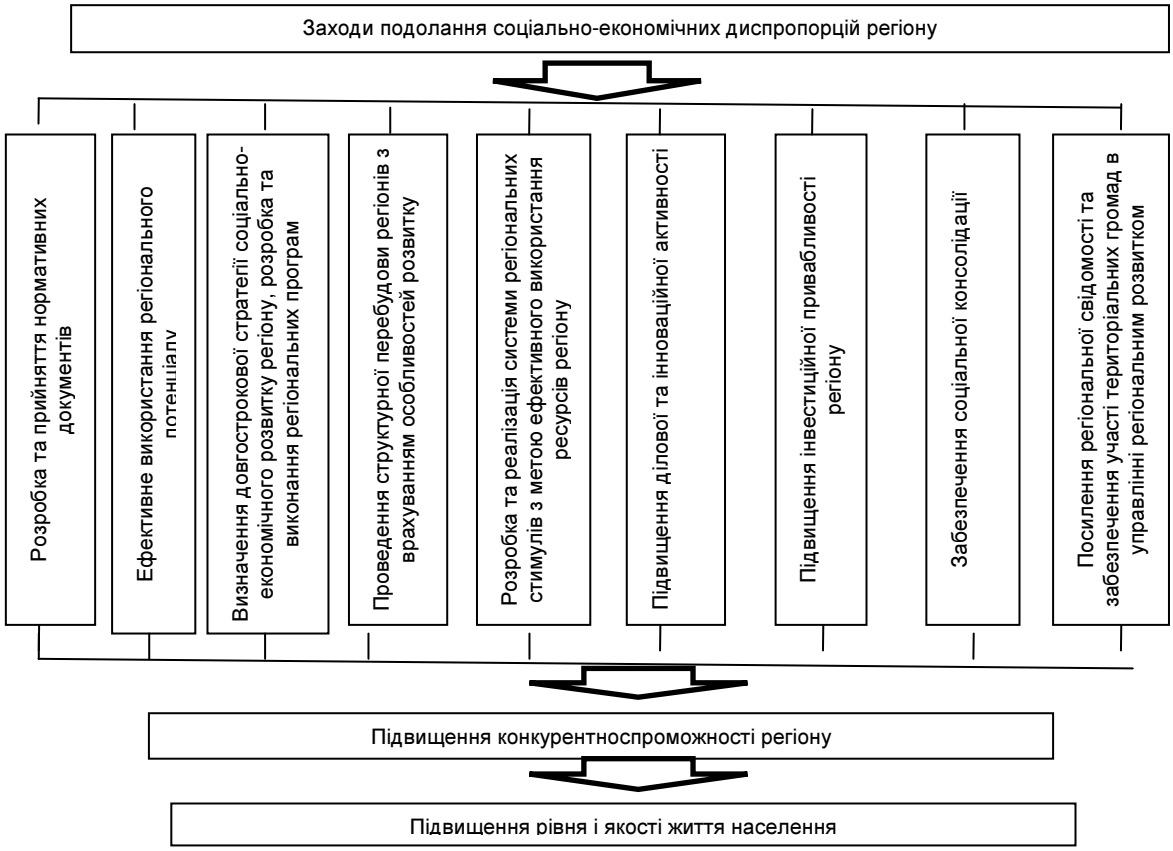


Рис. 2. Заходи подолання соціально-економічних диспропорцій регіону

Таким чином, впровадження заходів щодо зменшення регіональних диспропорцій – це створення умов для підвищення рівня і якості життя населення у всіх сферах його життєдіяльності на основі формування ефективної системи регіонального відтворення, створення умов для використання економічно сильними регіонами власних можливостей розвитку, ефективна підтримка слаборозвинених і депресивних територій та формування умов для подолання існуючих у них негативних тенденцій.

Література

1. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / За ред. З.С.Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.

2. Кулик В.В. Сучасні проблеми удосконалення державного регулювання соціально-економічних процесів / В.В. Кулик // Бізнес-інформ. – 2011. – № 5. – С. 21-23.

3. Пруднікова Л.О. Досвід подолання соціально-економічних диспропорцій розвитку регіонів зарубіжних країн / Л.О. Пруднікова // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3(21). – С. 32-35.

4. Митрофанова С.В. Приоритеты реформирования социально-экономического развития региона в современных российских условиях / С.В. Митрофанова / Материалы 7-мой международной научно-практической конференциии «Ключевые вопросы современной науки». Экономика. – София: «Бял ГРАД-БГ» ООД. – 2011. – Том 1. – С. 81-84.

5. Долішній М.І. Концептуальні засади регіональної соціально-економічної політики та її компоненти / Долішній М.І., Злупко С.М. // Регіональна економіка. – 1997. – № 3. – С. 28-35.

6. Національна стратегія розвитку «Україна-2015». – Київ, 2008. – С. 72.

7. Томарева В.В. Диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів України та шляхи їх зниження [Електронний ресурс] / В.В. Томарева. – Режим доступу: http//archive.nbuv.gov.ua/portal/sos_gum/Dtr_ep/2010_6/EC610_23.pdf

8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//www.ukrstat.gov.ua/.

9. Пирог О.В. Стратегічні перспективи економічного розвитку національної економіки України / О.В. Пирог // Бізнес-інформ. – 2011. – № 11. – С. 32-34.

10. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 4-12.

УДК 35.071.5:322.2

Бавровська Н.М.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
Будьонна Г.Ю.,
кафедра земельного кадастру
НУБіП України

ДО ПИТАННЯ ВСТАНОВЛЕННЯ ТА ЗМІНИ МЕЖ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНИХ УТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Наявність вчасно розробленої та якісної містобудівної документації з планування територій забезпечує надійну основу у системі управління розвитком територій та прийнятті рішень з нагальних питань формуванні їх соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури, розміщення всіх видів будівництва, обґрунтування розмірів субвенцій на розвиток району та контроль за їх використанням, здійснення адміністративно-територіальної реформи, встановлення та зміни меж населених пунктів, залучення інвестицій в будівництво та інших видів підприємницької діяльності.

Завдання стосовно формування меж адміністративно-територіальних утворень належить до особливо важливих у землеустрої в силу того, що межі відіграють роль просторового базису для організації території в державі. Адміністративно-територіальний устрій України, передбачає територіальну диференціацію за наступними критеріями [2]:

1) за географічними ознаками – поділ на регіони (АР Крим, області, райони, міста-регіони Київ і Севастополь) та населені пункти (міста, селища, села);

2) за статусом – поділ на адміністративно-територіальні одиниці (області, райони), самоврядні територіальні одиниці (міста, селища, села) ;

3) за місцем у системі адміністративно-територіального устрою України (АТУ) – поділ на територіальні одиниці первинного рівня (міста без районного поділу, райони у містах, селища, села), середнього рівня (райони, міста з районним поділом) і вищого рівня (Автономна Республіка Крим, області, міста Київ і Севастополь).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблеми, котрі стосуються встановлення меж населених пунктів, були суттєво досліджені та проаналізовані як вітчизняними, так і зарубіжними вченими і практиками відповідних галузей науки. З позиції технічного забезпечення процесу правового, геодезичного та землевпорядного регулювання концентрувалась увага на питаннях точності виконання геодезичних робіт, точності визначення площ землекористувань та АТУ, удосконаленні методів та способів геодезичних знімань тощо такими вченими, як Ю. Губар, М. Дутчин, М. Малашевський, В. Рябчій, М. Тригуб. Дослідженню питань щодо розробки проектів землеустрою з формування меж населених пунктів присвячено праці Д. Добряка, Й. Дороша, А. Мартина, С. Осипчука, М. Стецюка, А. Третяка та інших вчених [4; 7]. Проблематику правового регулювання межування адміністративно-територіального устрою було розглянуто у роботах М. Марусенка, А. Мірошниченка, А. Ріпенка, А. Юрченка [8]. Багатогранність, складність та важливість цієї проблематики потребує подальших досліджень у цій сфері.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз процесів розроблення проектної документації із землеустрою стосовно встановлення меж населених пунктів в Україні, а також визначення можливих варіантів удосконалення організаційно-методичної бази їх формування у перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними статистичної звітності, в Україні нараховується 490 районів, 457 міст, 118 районів у містах, 885 селищ міського типу, 10281 сільських рад, 28562 сільських населених пунктів. Межі переважної більшості адміністративно-територіальних одиниць сформувалися у період радянських часів.

Встановлення меж населених пунктів є чималою державною проблемою. Трохи більше половини від їх загальної кількості мають чітку контурність, тому розробка проектів землеустрою стосовно встановлення і зміни меж АТУ є необхідною складовою повноцінного їх функціонування та розвитку, забезпечення ефективного використання їх земельно-ресурсного потенціалу, територіального планування, створення сприятливих умов для раціонального використання, охорони та збереження природних ландшафтів, об'єктів історико-культурної спадщини [6].

Система АТУ складається з адміністративно-територіальних утворень, вони представлені наступними одиницями: АРК, області, райони, міста, райони в містах, селища і села. Їх територія відокремлюються умовно замкненою лінією на поверхні землі, яка виступає у ролі межі.

Проект встановлення (зміни) меж АТУ розробляють у випадках створення нових, об'єднання, розподілу, приєднання, збільшення або зменшення площі існуючих адміністративно-територіальних утворень. Нині процес створення нових, об'єднання, розподілу тощо адміністративно-територіальних утворень відбувається переважно на рівні або в межах адміністративних районів, у складі яких створюються або змінюються межі сільських (селищних) рад і населених пунктів.

Відповідно до Закону України "Про планування і забудову територій" від 20 квітня 2000 р., територією є частина земної поверхні, що має визначені межі (координати) та певне географічне положення, природні та створені діяльністю людей умови та ресурси, а також повітряний простір і розташовані під нею ресурси. Метою формування територій і встановлення меж адміністративно-територіальних утворень є створення територіальних умов для самостійного вирішення органами місцевого самоврядування усіх питань місцевого життя. Необхідна умова цього процесу – врахування інтересів населення, яке проживає на відповідній території. Межі адміністративно-територіальних утворень встановлюються та змінюються за проектами землеустрою, які розробляються відповідно до техніко-економічного обґрунтування їх розвитку, генеральних планів населених пунктів. Як зазначається у ст. 183 Земельного Кодексу України (ЗКУ), одне з основних завдань землеустрою полягає у встановленні на місцевості меж району, села, селища, міста, району у місті [1].

Межа адміністративно-територіальної одиниці – це сукупність умовних ліній, кожна з яких відділяє її територію від території суміжної адміністративно-територіальної одиниці, що послідовно з'єднуються у вузлових точках, а також співпадають або узгоджуються із межами адміністративно-територіальних одиниць вищого рівня [4].

Сучасний адміністративно-територіальний устрій України не створює передумови здійснення ефективної регіональної політики та суттєво впливає на становлення місцевого самоврядування [5].

Межі адміністративно-територіальних утворень не є постійними. Вони можуть змінюватися залежно від економічних, географічних, демографічних, екологічних та інших факторів. Разом з тим, включення земельних ділянок у межі відповідних утворень не тягне за собою припинення права власності чи права користування цими ділянками. Це надзвичайно важливе правило, яке є однією з гарантій захисту прав власників земельних ділянок і землекористувачів. Правовий режим цих земельних ділянок може бути змінений лише у разі їх вилучення (викупу) у певних суб'єктів у порядку, передбаченому ЗКУ.

Коло суб'єктів, яким надано право приймати рішення стосовно встановлення та зміни меж адміністративно-територіальних утворень, залежить від різновиду таких утворень. Зокрема, Верховна Рада України приймає рішення про встановлення і зміну меж районів і міст. Підставою для прийняття такого рішення є подання Верховної Ради Автономної Республіки Крим, обласних, Київської чи Севастопольської міської ради. Рішення про встановлення і зміну меж сіл, селищ приймають Верховна Рада Автономної Республіки Крим, обласні, Київська чи Севастопольська міська рада за поданням районних та відповідних сільських, селищних рад. Міська рада за поданням відповідних районних у містах рад приймає рішення про встановлення і зміну меж районів у містах.

На даний час процедура визначення меж адміністративно-територіальних утворень (одиниць) регламентується, насамперед, ст. 173-176 ЗКУ. Закон України «Про адміністративно-територіальний устрій», який має детально врегулювати відносини щодо встановлення і зміни меж адміністративно-територіальних утворень, досі не прийнято.

Відповідно до п. "д" ст. 17 ЗКУ, висновки щодо встановлення та зміни меж сіл, селищ, районів у містах та міст готують місцеві державні адміністрації.

Межі адміністративно-територіальних утворень посвідчуються державним актом України, який має містити повні відомості про межі конкретного району, села, селища, міста, району у місті [1].

Процедура визначення меж включає в себе:

1) розробку відповідного проекту землеустрою,

2) проведення державної землевпорядної експертизи проекту,

3) його затвердження

4)посвідчення меж.

У ч. 2 ст. 174 ЗКУ передбачено, що межі районів, селищ, міст, районів у містах встановлюються і змінюються за проектами землеустрою, які розробляються відповідно до «техніко-економічного обґрунтування їх розвитку, генеральних планів населених пунктів». Згідно землевпорядного проекту щодо встановлення і зміни земель населених пунктів може бути план земельно-господарського устрою населеного пункту. Декларативні і неконкретні положення щодо проектів землеустрою щодо встановлення і зміни меж адміністративно-територіальних утворень передбачені у ст. 46 ЗУ.

Форма та порядок видачі державного акта України на межі адміністративно-територіального утворення встановлює Верховна Рада України. На відміну від державних актів, які посвідчують право власності на землю чи право постійного землекористування, державний акт України дає уявлення про просторові межі відповідного адміністративно-територіального утворення.

Серед найістотніших та найактуальніших проблем у сфері адміністративно-територіальних утворень України, поряд і законодавчою неврегульованістю, розбіжністю норм Конституції України та багаторівневої системи адміністративно-територіальних одиниць, недосконалістю існуючих підходів до класифікації міст, надзвичайно гострою є проблема відсутності у більшості випадків на планово-картографічних матеріалах визначених належним чином меж та їх не встановлення на місцевості [5].

Відсутність меж населених пунктів зумовлює їх негативний соціально-економічний розвиток – створюються проблеми управління цими територіями, а також поповнення місцевих бюджетів відбувається несповна. Статистичні дані показують, що найбільше виділяється проблема встановлення меж міст районного та обласного значення, що обумовлено встановленням їх переважної більшості ще у минулому сторіччі. Високі темпи збільшення рівня урбанізації міст обласного значення також мають свої негативні сторони. Відповідно, Верховною Радою України, за останнє десятиріччя у 18 містах обласного значення було затверджено або змінено межі відповідно до проектів землеустрою.

Також на сьогодні назріла необхідність розроблення проектів землеустрою, що стосуються поновлення меж цих населених пунктів з винесенням їх в натуру. Це стосується також міст районного значення, а також не оминула ця ситуація і територію столиці.

Однією із головних причин недосконалості системи АТУ слід вважати недосконалість відповідної нормативно-правової бази, адже спеціальний законодавчий акт, який би комплексно врегульовував порядок встановлення та зміни меж АТУ наразі відсутній. В той же час, відсутні державні стандарти, норми та правила, які встановлювали б технічні вимоги до складу та змісту проектів землеустрою щодо встановлення і зміни меж адміністративно-територіальних утворень.

Враховуючи відсутність в Україні Закону «Про адміністративно-територіальний устрій» та необхідність його якнайшвидшого прийняття, вивчення відповідного зарубіжного досвіду є особливо актуальним.

Результати дослідження зарубіжного досвіду (Білорусь, Казахстан, Молдова, Північна Ірландія, РФ, США) правового регулювання відносин із встановлення та зміни меж адміністративно-територіальних утворень, показали, що:

1. Встановлення меж потребує належного картографічного забезпечення. Відповідні картографічні матеріали слід безпосередньо включати до правових актів, які передбачають встановлення меж (досвід Вірменії, Пермської області РФ та ін.).

2. Процедура встановлення меж повинна передбачати врахування думки населення відповідних територій, зокрема, за допомогою оприлюднення проектів межування та проведення громадських слухань (Північна Ірландія, Республіка Татарстан РФ та ін.).

3. Адміністративний поділ слід будувати із урахуванням існуючої виборчої системи, уникаючи паралельного існування адміністративного поділу та поділу на виборчі одиниці (Північна Ірландія).

4. Слід запровадити принцип, за яким вся територія держави повинна бути поділена між адміністративно-територіальними утвореннями (на даний час в Україні даний принцип порушується щодо, земель у межах територіального моря; частина території включена одночасно до кількох одиниць одного порядку – існують села в межах міст тощо).

5. Необхідно розмежувати роль містобудівного та землевпорядного планування при встановленні меж, уникаючи паралелізму (Казахстан, Молдова).

6. Доцільно закріпити правило, за яким межа адміністративно-територіальних утворень повинна встановлюватися по межі існуючих земельних ділянок (РФ).

7. Слід врегулювати статус поселень за межами населених пунктів – будинків лісників, бакенників, казарми тощо (досвід Пермської області РФ).

8. Варто запровадити спеціальні процедури щодо вирішення розбіжностей при вирішенні питань адміністративно-територіального устрою. Це можуть бути погоджувальні комісії (Ставропольський край РФ) або квазісудові процедури (США). Застосування загальної судової процедури вирішення спорів у даному випадку є недоцільним [8].

Висновки з даного дослідження. Вирішення проблем із встановлення меж населених пунктів повинно здійснюватися через реалізацію цілеспрямованої та виваженої державної політики у сфері земельних відносин, яка повинна спрямовуватися насамперед на комплексне розв'язання завдань фінансування землевпорядних робіт та законодавчого врегулювання проблемних питань.

Врегулювання цієї проблеми дозволить прискорити завершення встановлення меж населених пунктів у найближчому майбутньому, що сприятиме чіткому обліку земель, формування Державного земельного кадастру, а також надасть поштовх розвитку територіальних громад.

Література

1. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua.

2. Кравченко В.В. Конституційне право України : навч. посіб.; вид. 3-є, випр. і доп. / В.В. Кравченко. – К. : Атіка, 2004. – 512 с.

3. Краснолуцький О.В. Встановлення меж населених пунктів: сучасні проблеми та шляхи їх вирішення / О.В. Краснолуцький, Т.О. Євсюков // Землевпорядний вісник. – № 2. – 2012. – С. 22-28.

4. Мартин А.Г. Установка меж адміністративно-територіальних утворень: проблеми та напрями їх рішень / А.Г.Мартин // Землевпорядний вісник. – № 4. – 2012. – С. 17-24

5. Новий курс: Реформи в Україні 2010-2015. // Національна доповідь. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/books/2010/10nandop1.pdf.

6. Павлюк А.П. Реформування адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реалізації / А.П. Павлюк // Стратегічні пріоритети, № 1(2), 2007 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/2/4-3-Pavliuk.pdf

7. Третяк А.М. Формування меж адміністративно-територіальних утворень : навч.-метод. посіб. / А.М. Третяк, В.М. Другак, Р.А. Третяк. – К. : ТОВ ЦЗРУ, 2004. – 85 с.

8. Юрченко А.Д. Зарубіжний досвід правового регулювання встановлення меж адміністративно-територіальних утворень / А.Д. Юрченко, А.М. Мірошниченко // Земельне право. – № 9. – 2006. – С. 40-48.

УДК 338.43.01:658(477.52)

Баценко Л.М.,
асистент кафедри менеджменту в галузях АПК
Сумський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ АПК СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Для забезпечення життя більшості населення планети сільське господарство є найважливішою галуззю національного господарства. Проблема нормального забезпечення продуктами надзвичайно актуальна для сотень мільйонів людей у різних регіонах світу, і, зокрема, в Україні. Сільське господарство є також важливою сировинною базою для харчової та легкої промисловості. Крім того, у цій галузі відбувається безпосередня взаємодія людини з природою, від якої значною мірою залежить здоров'я людини, її психологічний, нервовий, емоційний стан тощо. У сільській місцевості проживає сьогодні близько третини населення, зайнятого переважно у агропромисловому виробництві, де створюється третина валового внутрішнього продукту. Оплата праці у сільському господарстві тривалий час є найнижчою серед галузей економіки. Життєвий рівень значної частини сільського населення знаходиться за межею бідності. Це є проблемою, і вона вимагає особливої уваги з боку державної влади.

Ще наприкінці 19 ст. П'єр Буаст, французький філософ, писав: “Надмірна бідність народу завжди є злочином її вождів”. Не можна сказати, що питання соціально-економічного розвитку агропромислового комплексу залишаються поза увагою владних структур. Є закони, укази, постанови, але про суттєві зрушення у цьому напрямку сьогодні говорити не доводиться. Таким чином, надзвичайно важливим завданням є визначення суті та особливостей розвитку агропромислового комплексу – їх розв'язання допоможе знайти нові шляхи підвищення ефективності розвитку АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел показує, що сутність, принципи, форми та напрями вдосконалення регулювання економіки АПК не отримали ще комплексного економіко-правового дослідження. Регіональні агропромислові комплекси досліджуються у всіх країнах, оскільки вивчення особливостей їх розвитку дає змогу реально вплинути на економіку галузі і зробити прогноз на близьку та далеку перспективу. Так, в Україні регіональні АПК досліджували відомі вчені І.Ф. Баланюк [4], П.П. Борщевський [1], Л.В. Дейнеко [2], В.М. Жмайлов [11], О.О. Красноруцький [3], О.В. Макарюк [11], Л.О. Мармуль [6], М.Й. Малік [5], П.Т. Саблук [9] та інші Водночас, низка суттєвих аспектів теоретичного, методичного і практичного характеру аналізу та регулювання аграрного сектору економіки потребують подальшого дослідження в умовах глобальних змін зовнішнього середовища.

Постановка завдання. Мета статті - розкрити сутність та специфіку розвитку регіональної економіки АПК, її закономірності та особливості формування, зокрема, у Сумській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прагнення України до інтеграції у світове господарство передбачає реформування всіх сфер національного господарства, включно з АПК країни. Занепад сільського господарства не тільки стримує розвиток інших секторів аграрно-продовольчої системи України, а й залишається однією зі сфер найбільшого розміщення і вкладення обмежених господарських ресурсів. Від розвитку агропромислового виробництва залежить

продовольча безпека держави, а рівень і якість забезпечення населення продуктами харчування безпосередньо впливають на соціальне становище у суспільстві та здоров'я нації загалом [5].

Аграрний сектор посідає важливе місце в економіці України, оскільки він виробляє 11-15% валової продукції, 12-16% доданої вартості. Сільське господарство України разом з іншими складниками АПК забезпечує близько 30% валового внутрішнього продукту, зайнятість майже третини працюючого населення, виробництво 95% товарів масового вжитку. Однак на галузі сектору припадає лише 3,7-5,0% усіх інвестицій в економіку країни.

Володіючи однією третиною найбагатших у світі чорноземів, Україна займає провідне місце серед країн-сусідів щодо частки високоякісних родючих ґрунтів. Чорноземи займають 54% площі земель і мають збагачений шар гумусу завтовшки у 40-50 і більше сантиметрів.

Сільськогосподарські угіддя займають приблизно 70% всієї території України. З них рілля становить 55% від загальної площі, пасовища – 9%, сіножаті – 4% та багаторічні насадження – менше 2 %. Землезабезпеченість в Україні становить 0,80 га сільськогосподарських угідь, у тому числі 0,64 га ріллі на одну людину. Однак, внаслідок різної щільності населення та міграцій існує значна варіація цих показників у різних регіонах та у різні проміжки часу.

Сьогодні аграрний сектор національної економіки не виведений з кризової ситуації. Низька ефективність сільськогосподарського виробництва не забезпечує навіть його простого відтворення. Через низьку рентабельність у сільському господарстві сталося скорочення як виробничо-технічного, так і людського потенціалу. Відсутність необхідних грошових надходжень призвела до багатократного зменшення закупівель нової техніки і устаткування й фізичної амортизації більшої частини основних коштів сільгосппідприємств. Тому навіть при розширенні попиту на вітчизняну продовольчу продукцію зростання її виробництва стримується ресурсними обмеженнями. У багатьох регіонах подоланню негативних процесів перешкоджають гострі проблеми демографічного і кадрового потенціалу, нестача фахівців і керівників, недостатній рівень менеджменту, організаційної і консультаційної роботи з формування і функціонування нових ринкових структур.

Споживання основних продуктів харчування на одну особу менше, ніж раціональні науково обґрунтовані норми, зокрема молока – на 40 відсотків, м'яса – на 52, яєць – на 24, плодів і винограду – на 62 відсотки [10].

У Сумській області впродовж 2006-2010 рр. кількість сільськогосподарських підприємств зменшилась майже на 8%, а порівняно з 1990 р. – майже на 30% (рис. 1).

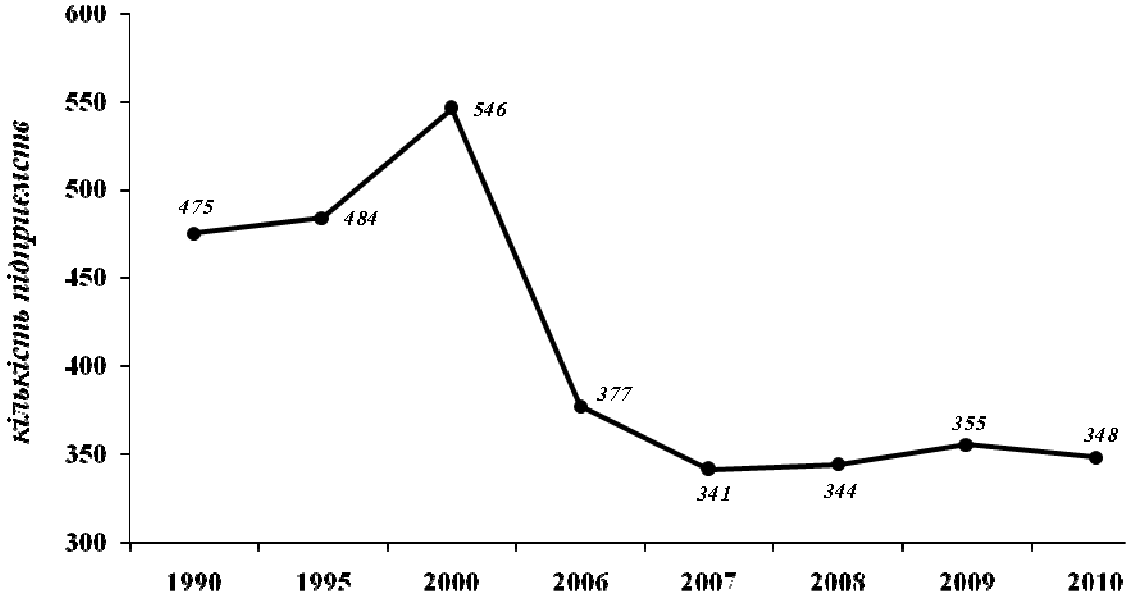


Рис.1 Динаміка кількості сільськогосподарських підприємств у Сумській області

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Сумській області [10]

Одночасно з земельною розпочалася господарська реформа. Вже у 1991 р. в Україні було 2092 селянських (фермерських) господарства, 308 кооперативів, 26 акціонерних товариств та 99 агрофірм, які зареєструвалися згідно з новими законами, набули права на володіння землею. Першочерговим етапом господарської реформи було створення фермерських господарств.

Власне у сільськогосподарській сфері функціонуючі організаційні форми агробізнесу відрізняються значною специфікою, що обумовлено особливостями сільського господарства як галузі.

Переважаючим типом таких форм є фермерські господарства: індивідуальні сімейні ферми, сімейно-групові (партнерства, сімейні корпорації і т. ін.). Це відносно невеликі господарські одиниці, що дозволяють вести виробництво на основі сімейного капіталу з використанням кредиту і частково найманої праці, частка якої у загальній чисельності середньорічних зайнятих у сільському господарстві складає приблизно 35%. Займаються сільськогосподарським виробництвом і великі акціонерні компанії. Зауважимо, що акціонування – нове явище у сільському господарстві України і процеси становлення акціонерних товариств мають особливе значення у реформуванні відносин власності. Вивчення досвіду функціонування акціонерних товариств в Україні і, зокрема в Сумській області, дозволяє зробити висновок, що ця форма господарювання у сільському господарстві широкого розповсюдження не набуде, як не стала вона масовою у сільському господарстві розвинутих країн Заходу [1].

Реструктуризація сільськогосподарських підприємств у Сумській області почалася ще до господарської реформи. Вже у 1997 р. в області налічувалось 32 акціонерних підприємства, у тому числі 21 – відкритого типу і 11 – закритого та 12 товариств з обмеженою відповідальністю. Специфікою реформування аграрної галузі Сумської області було формування переважно акціонерних господарських товариств закритого і відкритого типу, на які припадало більше 70% всіх реформованих господарств.

При завершенні у 2000 р. господарської реформи збереглася тенденція орієнтації на колективні форми господарювання. Визначальним для вибору колективних форм господарювання стала багаторічна практика діяльності великих підприємств. Лише небагато селян зважились господарювати самостійно. Широкий набір форм господарювання зумовив появу в аграрному секторі господарських структур різних типів (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості сільськогосподарських підприємств ринкового типу у Сумській області

Показник	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2010
Всього підприємств	377	341	344	355	348
в тому числі: господарські товариства	251	222	225	229	223
приватні підприємства (включаючи фермерські)	90	92	94	105	105
з них: фермерські господарства, які створені на базі сільськогосподарських підприємств	9	6	18	20	23
виробничі кооперативи	18	13	12	10	8
державні підприємства	7	7	8	8	8
інші підприємства	11	7	5	3	4

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Сумській області [10]

Аналізуючи показники табл. 1, видно, що у 2010 р. функціонувало 348 нових організаційно-виробничих структур, серед яких 223 господарських товариств, 105 приватних підприємств, 8сільськогосподарських виробничих кооперативів, 8 державних, 4 інших підприємств і 23 фермерських господарств, що створені на базі колишніх КСП.

Загалом, найпопулярнішою формою у колишніх членів КСП стали господарські товариства (64,1%) та приватні підприємства (30%). Загальною тенденцією розвитку є скорочення сільськогосподарських підприємств і посилення концентрації виробництва.

Розвиток особистих підсобних господарств населення збільшив можливості самозабезпечення населення продуктами харчування, що у період кризового перевлаштування суспільства сприяє збереженню соціальної стабільності.

Погодні умови 2010 р. були несприятливими для формування врожаю більшості сільськогосподарських культур. Тепла, з нерівномірними опадами осінь; холодна, з різкими коливаннями температурного режиму, рясними снігопадами, високим сніговим покривом, незначною глибиною промерзання ґрунту зима; коротка, переважно суха весна; аномально спекотне із значним недобором опадів, суховійне літо не дозволили аграріям області збільшити валові збори зернових культур.

У 2010 р. валовий збір зернових культур у всіх категоріях господарств становив 2507,2 тис. т, що на 89,3% більше, ніж у 2010 р. Порівняно з 2010 р., у цілому по області відбулося підвищення урожайності на 15,9 ц/га (на 71,9%). Виробництво основних сільськогосподарських культур в усіх категоріях господарств наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Виробництво основних сільськогосподарських культур

Культура	Валовий збір		
	тис. т	2011р. до 2010р.	
		+,–	у %
Зернові культури – всього	2507,2	1183,3	189,3
у т.ч. пшениця	634,4	98,6	118,4
ячмінь	230,2	-0,2	99,9
кукурудза на зерно	1490,3	1013,7	312,7
Цукрові буряки (фабричні)	821,6	486,0	244,8
Соняшник на зерно	237,5	108,5	184,1
Картопля	1153,4	173,4	117,7
Овочі	189,3	35,6	123,2
Плоди та ягоди	15,1	1,4	110,2

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Сумській області [10]

Усього по області одержано 634,4 тис. т пшениці (на18,4% більше, ніж у 2010 р.), ячменю – 230,2 тис. т (на 13,2% більше), кукурудзи на зерно − 1490,4 тис. ц (у 3,1 раза більше). Одержано кращий урожай цукрових буряків (фабричних), який становив 821,6 тис. т, що більше ніж у 2010 р. на 486,0 тис. т (у 2,4 раза). Вироблено 237,5 тис. т насіння соняшнику, що більше ніж у 2010р. на 108,4 тис. т (на 84,1%).

Валовий збір картоплі становив 115,3 тис. т. Виробництво овочів збільшилось на 35,6 тис. т (на 23,2%). Виробництво плодоягідної продукції зросло на 10,1%. У 2011 р. обсяг виробництва продукції тваринництва порівняно з 2010 р. збільшився на 2,4%. У сільськогосподарських підприємствах збільшено виробництво яєць у 2,2 раза, молока – на 1,1%, м'яса – на 0,5%.

Визначальну роль у формуванні людських ресурсів сільськогосподарського виробництва відіграють демовідтворювальні процеси. По-перше, це обумовлено тим, що чисельність населення України зменшується, а по-друге – існують два протилежні напрямки структурно-динамічних зрушень, а саме – зменшення кількості дітей і людей працездатного віку та зростання чисельності пенсіонерів. Так, у 1990 р. в Україні проживало 51,8 млн. осіб, а на кінець 2010 р. – 39 млн. осіб і найближчим часом характер тенденції, скоріше за все, не зміниться.

За даними органів статистики, сільське населення у 2006 р. становило 417,6 тис. осіб, у 2010 р. – 384,7 тис. осіб, а у 2011 р. – 378,5 тис. осіб.

У сільськогосподарському виробництві України зайнято 25 % загальної чисельності працездатного населення, що значно більше, ніж у розвинених країнах світу, проте продуктивність праці є нижчою у 5-7 разів [1].

На скорочення чисельності населення працездатного віку впливають соціально-економічні фактори міграційного відтоку людей в міста [8].

Особливістю Сумської області є переважання частки міського населення над сільським. Так, станом на 01.01.2011 р. частка сільського населення становила 32,6%. Слід також відзначити велику динаміку зменшення частки сільського населення, зокрема за 2006-2010 рр. на 39,1 тис. осіб.

Ситуація, що склалася на сьогодні у сфері зайнятості сільського населення, є не найкраща. Значна частина сільського населення, які були найманими працівниками, залишилась без роботи через зменшення обсягів виробництва. Реформування аграрного сектора призвело до скорочення кількості зайнятого населення у сільському господарстві.

Реформування сільськогосподарських підприємств та створення нових організаційно-правових структур на основі приватної власності на землю та майно призвело до значного вивільнення працівників [9].

Середньорічна кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві протягом 2006-2010 рр. зменшилась (на 40%). Негативною динамікою характеризується і обсяг виробництва продукції сільськогосподарського господарства Сумської області (зменшення на 46%) (рис. 2).

З кожним роком чисельність працюючих скорочується. Так, у 2006 році середньооблікова чисельність працівників у сільськогосподарському виробництві складала 28822 чол., у 2008 році – 20682 чоловік, а у 2010 році чисельність працюючих у сільському господарстві склала 17402 чоловіка. Це пов'язано із застосуванням інтенсивних технологій виробництва та високоефективної сучасної техніки, які потребують менше затрат робочої сили. Наприклад, якщо раніше для вирощування 1 га с/г культур зайнято було 15-20 чол., то на сьогоднішній день – 2-5 чол. [10].

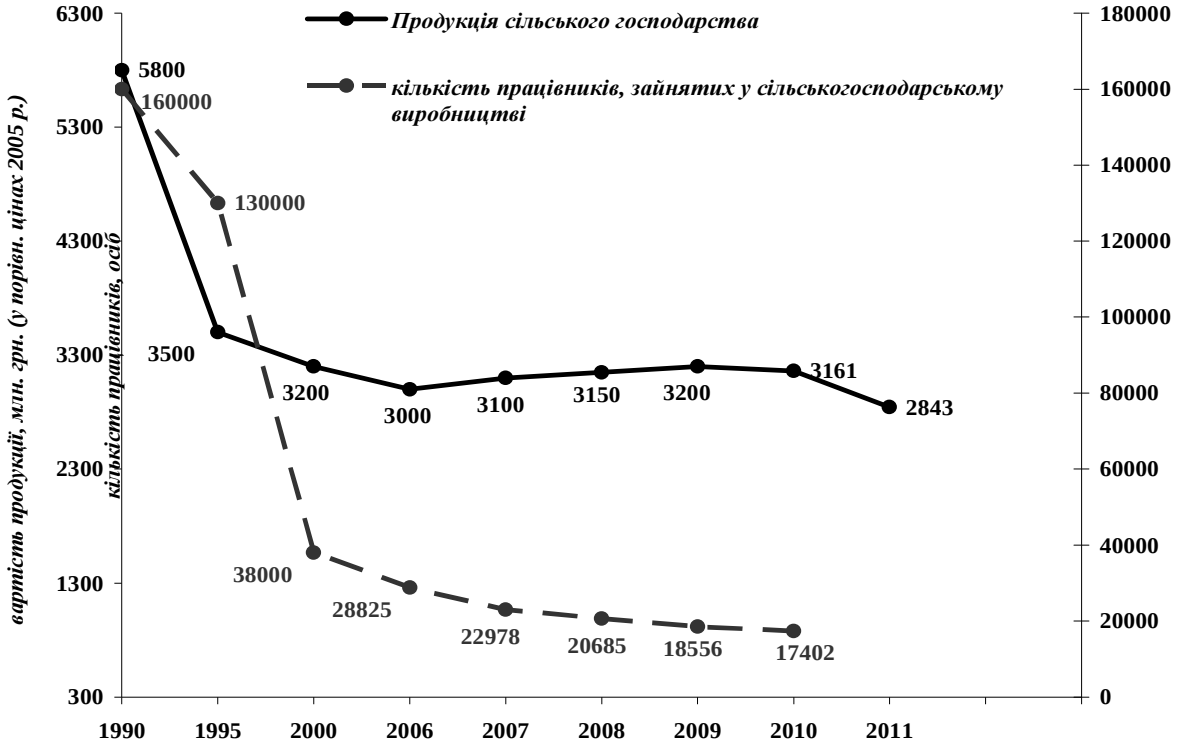


Рис. 2 Динаміка кількості працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві та обсягу продукції сільського господарства в Сумській області

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Сумській області [10]

Проблема забезпечення сільського господарства людськими ресурсами загострилась протягом останніх років. При помітному погіршенні демографічної ситуації на селі відбуваються зміни у забезпеченні сільськогосподарського виробництва трудовими ресурсами [7]. Ця галузь дедалі більше перетворюється з раніше праценадлишкової у працедефіцитну. У аграрній сфері країни відчувається напруженість балансу праці, що пояснюється скороченням трудового потенціалу цієї сфери. З 2003 р. чисельність працюючих у сільському господарстві зменшилась на 800 тис. чоловік, або на 4%. Дефіцит трудового ресурсного потенціалу України має стійкий характер і рівень забезпеченості робочою силою в середньому за рік становить 80%. Причиною цього є скорочення трудового потенціалу та потреб галузі сільського господарства у робочій силі [1].

На динаміку скорочення кількості працівників в сільськогосподарському секторі також впливає рівень заробітної плати у сільському господарстві. У 2000 році зарплати у сільському господарстві були у два рази меншими, ніж в цілому в національному господарстві. Така диспропорція збереглася і на початку 2011 року. Дані свідчать, що хоча середня зарплата при повній зайнятості у сільському господарстві зросла на 24% у 2011 році порівняно до попереднього року, ця збільшена зарплата все ще становила лише 60% середньої зарплати в національному господарстві країни та була у 2,8 раза нижчою, ніж зарплата у промисловості.

Рівень середньомісячної заробітної плати, нарахованої у розрахунку на одного штатного працюючого у сільському господарстві зростає, однак рівень реальної заробітної змінюється значно менше. Протягом 2005-2011 рр. середньомісячна заробітна плата у сільськогосподарському секторі збільшилась втричі (рис. 3).

Основними причинами низького рівня оплати праці у працівників сільського господарства є диспропорція цін, неповна зайнятість, відсутність обігових коштів підприємств, а також наявність значних сум простроченої кредиторської та дебіторської заборгованості [1].

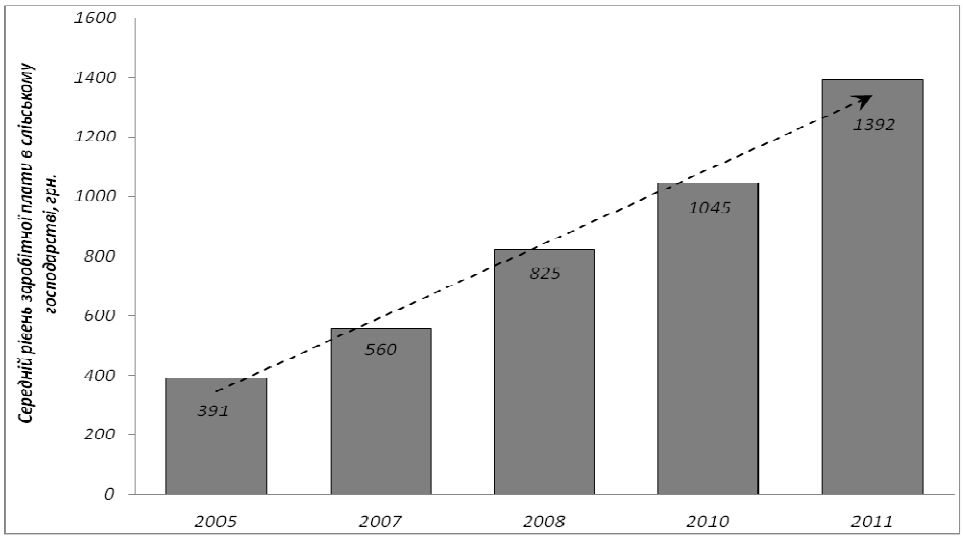


Рис. 3 Динаміка рівня заробітної плати у сільськогосподарському секторі Сумської області

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Сумській області [10]

Для компенсації низького рівня заробітної плати сільські домогосподарства все більше звертаються до виробництва у підсобному господарстві як до основного джерела забезпечення продуктами харчування та грошових доходів. Однак, у більшості випадків дохід, отриманий від виробництва в межах домогосподарства, є нижчим за межу бідності. (приблизно 40% сільських мешканців відповідно до офіційного визначення бідності в Україні мають дохід нижчий за межу бідності).

Висновки з даного дослідження. Дані, отримані у процесі дослідження, свідчать не тільки про наявність проблем, труднощів сільського розвитку, але, що не менш важливо, можуть сприяти пошуку шляхів їхнього подолання. Як показав аналіз, у регіоні склалися відповідні особливості агропромислового комплексу. Зокрема, у більшості сільських районів Сумської області переважає монопрофільна структура виробництва з неефективною структурою зайнятості, нерозвиненістю невиробничої сфери, відсутністю широкого вибору і зміни місця роботи. Різке погіршення фінансово-економічного стану організацій сільського господарства не дозволяє їм не лише збільшувати, але навіть зберігати обсяги виробництва, здійснювати інвестиції у невиробничу сферу села. Спад виробництва, зниження темпів введення нових робочих місць, ліквідація значного числа вакансій, наявних раніше, призводить до скорочення потреб у працівниках. З метою забезпечення ефективного функціонування АПК і оптимізації зайнятості в його основних сферах необхідно зміцнювати виробничий потенціал АПК країни та її регіонів; підвищувати матеріально-технічну базу, технічний рівень розвитку основних сфер комплексу; розвивати та удосконалювати ринковий механізм господарювання. Важливим є вирішення проблем і стану соціально-економічного розвитку економіки, а також впровадження гнучких форм зайнятості з метою вирішення проблем безробіття та пошуку нових джерел робочої сили та оптимізації її використання. Занадто низький рівень оплати праці у сільському господарстві служить серйозною перешкодою у працевлаштуванні навіть у разі наявності вакансій.

Література

1. Борщевський П. Сталий розвиток і продовольча безпека регіонів: проблеми і шляхи вирішення / П. Борщевський, О. Нижник, А. Коваленко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2001. – № 9. - С. 35-43.
2. Дейнеко Л.В. Формування моделі інноваційного розвитку агропродовольчої сфери: національні інтереси і регіональні особливості [Електронний ресурс] / Л.В. Дейнеко, І.О. Іртищева // Економічні науки [Збірник наукових праць]. - 2010. - Випуск 6. - Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2010_6/index.htm
3. Красноруцький О.О. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України : монографія / О.О. Красноруцький, Ю.І. Данько. – Х. : Міськдрук, 2009. – 262 с.
4. Баланюк І.Ф. Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій / І.Ф. Баланюк // Матеріали сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 9-10 листопада 2005 р. – К.: Наука. – 2005. – 501 с.
5. Малік М.Й. Інституціоналізація аграрного підприємництва: трансформація та ефективність / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 132-139.

6. Мармуль Л.О. Соціально-економічні особливості розвитку сільських територій / Л.О. Мармуль, М.М. Ігнатенко // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 122-129.

7. Онікієнко В.В. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи: моногр. / В.В. Онікієнко, Л.Г. Ткаченко, С.М. Ємельяненко [за ред. В.В. Онікієнка]. - К.: РВПС України НАН України, 2007. – 286 с.

8. Петрова І.Л. Ринок праці: процес сегментації: моногр. / І.Л. Петрова. – К.: Національний пед. університет ім. Драгоманова. - 2005. – 218 с.

9. Саблук П.Т. Демографічні проблеми українського села: наукова доповідь / Відп. ред. академік УААН П.Т. Саблук. - К.: Інститут аграрної економіки УААН. – 2002. – 37с.

10. Статистичний щорічник Сумської області за 2011 р. / за ред. Осауленка О.Г. – Суми: Головне управління статистики Сумської області, 2012. – 680 с.

11. Ринкова система України: стан та перспективи розвитку : монографія / за заг.ред. О.В. Макарюка, В.М. Жмайлова, Ю.І. Данька. – Х.: Міськдрук, 2011. – 964 с.

УДК 332.146:330.322

Гераймович В.Л.,
асистент кафедри фінансів
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЕЙ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА У РЕГІОНІ

Постановка проблеми. Інвестиційна діяльність як процес вкладання всіх видів майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, спрямована на створення прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту у країні, її регіонах та галузях економіки.

Інвестиції відіграють важливу роль в економічному процесі та визначають загальне економічне зростання країни та регіонів. В результаті інвестування коштів в економіку збільшуються обсяги виробництва, зростає національний дохід, розвиваються галузі та підприємства, задовольняючи тим самим попит на товари і послуги. Отриманий приріст національного доходу частково знову накопичується, відбувається подальший ріст виробництва, і процес знову повторюється.

Таким чином, інвестиції, що формуються за рахунок національного доходу, в результаті його розподілу, обумовлюють розширене відтворення. При цьому, чим ефективніше здійснюється інвестування, тим більшим є зростання національного доходу, збільшується абсолютний розмір нагромадження капіталу в країні та регіонах, який може бути знову вкладений у виробництво

Залучення інвестиційних ресурсів в аграрну економіку країни шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату, включаючи питання законодавчого забезпечення гарантій збереження капіталу і оподаткування, мають вагоме практичне значення. Але зазначимо, що лише розрахунки показників необхідних обсягів залучення інвестицій без детального обґрунтування можливостей їх максимально ефективного освоєння не можуть бути адекватними критеріями оцінки рівня економічного розвитку галузей аграрної економіки держави та підвищення їх конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку організаційно-економічного механізму активізації інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки, підвищення інвестиційної привабливості галузей та підприємств АПК та їх державної підтримки нині приділяється багато уваги. Цим проблемам присвячені наукові праці багатьох вчених-економістів, зокрема К.С. Берестового, О.Г. Боброві, О.А. Бондаренка, О.П. Бондарчука, С.О. Гуткевич, О.М. Дуфенюк, М.І. Кісіля, В.В. Ковальова, М.Ю. Коденської, Г.П. Лайко, О.М. Могильного, Г.М. Підлісецького, Г.В. Сєніної, А.В. Чупіса, В.С. Шебаніна та інших. Проте дуже багато питань щодо оптимізації та розвитку методичних прийомів оцінки інвестиційної привабливості галузевих складових аграрного сектору економіки регіону потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення макроекономічних чинників, що формують інвестиційний клімат у регіоні, удосконалення та апробація методичного підходу щодо оцінки інвестиційної привабливості галузевих складових аграрного сектору Київської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління інвестиційною діяльністю є складовою частиною загального управління інвестиційним процесом на рівні держави, регіону, галузевого

виробництва, що охоплює планування, організацію, стимулювання та контроль економічних відносин, які формуються між суб'єктами в інвестиційній сфері. Інвестиційна сфера на мікро-, мезо- та макрорівні включає наступні складові: сферу капітального будівництва, яка об'єднує діяльність замовників-інвесторів, підрядників, проектувальників та постачальників обладнання; сферу обігу фінансового капіталу; інноваційну сферу; сферу реалізації майнових прав інвесторів; екологічну сферу.

Дієве управління сукупністю інвестиційних ресурсів та об'єктами інвестування охоплює техніко-економічний аспект, який пов'язаний з трансформацією інвестиційних ресурсів, якісними та кількісними змінами об'єктів капітальних вкладень. Інвестиційна діяльність відображає ринкову трансформацію інвестиційної сфери економіки. У результаті змінюються її структура, пропорції між інвестиційним попитом та пропозицією.

Сучасна законодавча система нашої країни визначає статус інвесторів – суб'єктів інвестиційної діяльності, які приймають та реалізують рішення про вкладання власних і запозичених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Законодавчо визначено, що всі суб'єкти інвестиційної діяльності незалежно від форм власності та господарювання мають рівні права на здійснення цієї діяльності, самостійно визначають цілі, напрямки, види, обсяги та ефективність інвестицій, залучаючи для їх реалізації на договірній або конкурсній основі будь-яких партнерів.

Саме від активізації інвестиційних процесів діалектично від мікро- до макрорівня залежить розвиток регіональної економіки, її пріоритетних галузей. Досягти підвищення ефективності виробництва можна лише за умов інтенсифікації інвестиційних процесів. Інвестиційний процес суттєво впливає на розвиток галузей регіону, тому своєчасна і збалансована його реалізація у територіально-галузевому розрізі здійснює стабілізуючий та стимулюючий вплив на розвиток та розміщення продуктивних сил регіону та країни в цілому.

На ріст та динаміку інвестиційних вкладень у країні та у розрізі регіонів впливає комплекс чинників, які формують інвестиційний попит та пропозицію. Серед них можна виокремити наступні: техніко-економічні, організаційно-управлінські, соціально-економічні, соціально-психологічні, правові та інші чинники. Сукупність макроекономічних факторів впливає на силу дії функціональних чинників, пріоритетними серед яких є: нормативно-правова база інвестування; інвестиційний клімат у регіоні; динаміка інвестиційного попиту та пропозиції; галузева специфіка об'єктів інвестування; альтернативні можливості інвестування; схильність населення до споживання та заощадження; інвестиційні ризики; рівень інфляції; очікувана норма прибутку чи рентабельність інвестицій; обсяги і динаміка росту національного доходу.

Вище означені фактори можуть мати різну векторну спрямованість і ступінь впливу на динаміку інвестиційного росту, тому виявлення механізмів їх впливу на розвиток інвестиційного процесу у сфері регіональної економіки та її агропромислового комплексу має важливе наукове та практичне значення. Отже, формування конкурентоспроможної регіональної економіки потребує мобілізації всіх наявних ресурсів, абсолютного використання територіально-виробничих переваг.

Таким чином, пріоритетною складовою державного регулювання інвестиційної діяльності є регіональний рівень управління. Зазначимо, що відсутність у минулому власної регіональної політики призвела до виникнення значних диспропорцій у територіальній структурі вітчизняної економіки, неефективного використання переваг територіального поділу праці, природно-ресурсного та виробничого потенціалу, надмірного забруднення навколишнього природного середовища у багатьох регіонах.

Формування ефективного державного управління інвестиційного процесу через податкову, грошово-кредитну політику, а також регулювання обсягу іноземних інвестицій є найбільш ефективним інструментом у розвитку сприятливого інвестиційного клімату в економіці регіону [2; 5].

Інвестиційний клімат регіону формують наступні фактори: рівень розвитку пріоритетних галузевих виробництв, стан та динаміка інвестиційного ринку, заходи державної підтримки та стимулювання інвестиційної діяльності, визначення та забезпечення привабливості об'єктів інвестування, стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників, стабільність національної грошової одиниці та валютне регулювання.

Важливим аспектом формування сприятливого інвестиційного клімату є визначення інвестиційного потенціалу регіону, який характеризується сукупною здатністю економіки здійснювати інвестиційну діяльність у всіх сферах, спрямовану на випуск високоякісної продукції, кваліфіковане надання робіт і послуг, що задовольняють запити суб'єктів господарювання та населення, а також можливістю забезпечувати процеси відтворення і споживання. Однак, скорішому поліпшенню інвестиційного клімату регіону сприятиму головні макроекономічні чинники, що відображені на рис. 1.

Відмітимо, що наведені макроекономічні фактори мають узагальнений характер і розраховуються як зважена сума певної сукупності статистичних показників. У результаті кореляційно-регресійного аналізу можна виділити близько сотні найбільш важливих первинних показників, які впливають на результативний показник. Теоретично, для реалізації використовуваної моделі регресійного аналізу потрібен великий обсяг інформації, що характеризує вплив на результативний показник значної кількості факторів.

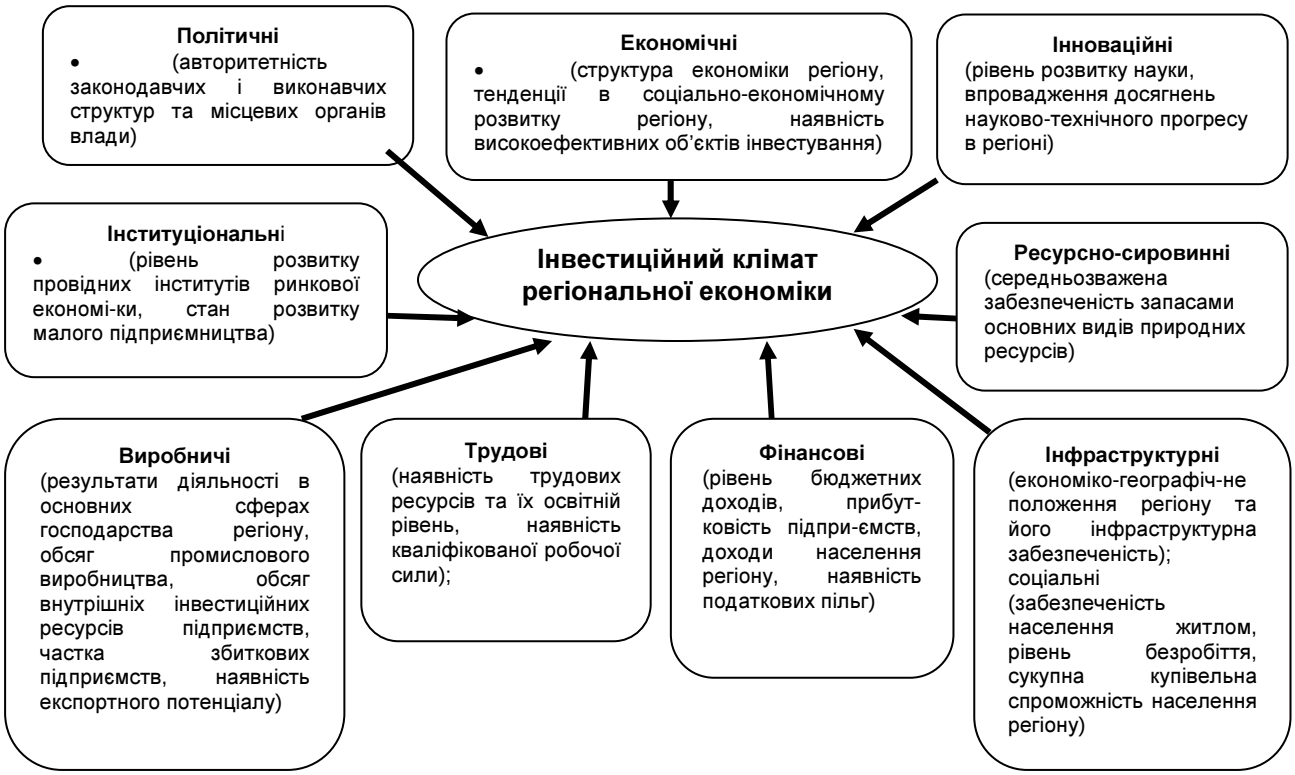


Рис. 1. Сукупність макроекономічних чинників, що формують інвестиційний клімат у регіоні

**Джерело: розрахунки автора*

Однак, використовуючи експертний підхід до формування необхідного масиву інформації, можна використовувати порівняно невеликий її обсяг для одержання надійних результатів. Так, вибір більшості чинників може бути здійснений в основному шляхом якісного аналізу, який включає в себе вивчення економічних, виробничих, соціальних і природно-ресурсних характеристик регіональної економіки. Необхідність їх врахування визначається насамперед їх важливістю для інвесторів.

При виборі конкретних чинників інвестиційної привабливості, які характеризують інвестиційний потенціал регіону та його галузевих складових, поряд із зазначеними, використовуються кількісні методи, що дозволяють визначити величину факторного навантаження на кожен показник цієї групи. Потім аналіз коефіцієнтів парної кореляції між кожним із конкретних факторів та інвестиційною активністю в регіоні дозволяє виявити з них найбільш вагомі та пріоритетні.

Загальна чи інтегральна інвестиційна привабливість регіону, з точки зору територіальної структуризації та галузевої диференціації визначається як зважена сума конкретних факторних ознак, визначених відповідними показниками. Числове значення інвестиційної привабливості регіону в цілому приймається за 1,00 чи за 100, а значення інтегральних показників для областей конкретного регіону та галузевих складових визначаються відповідно до середнього рівня у регіоні [6].

Для визначення залежності між обсягами інвестицій у регіон та структурою їх районного розподілу необхідно провести їх типізацію за двома ознаками: обсягами інвестицій у район та обсягами виробництва сільськогосподарської продукції у цьому районі Київської області.

Зв'язки і залежності економічних явищ можна досліджувати різними прийомами та методами, на нашу думку, у контексті дослідження найбільш доцільним є використання методу порівняння паралельних рядів, який базується на розрахунку коефіцієнту К. Спірмена. Суть цього методу полягає в тому, що у добутку, внаслідок групування і обчислення, показники розташовуються за ранговими паралельними рядами за факторною ознакою, що дає змогу порівняти їх, простежити співвідношення, визначити зв'язок та його напрямок [8].

Точніше оцінює силу зв'язку коефіцієнт кореляції рангів, який враховує узгодженість рангів, які відповідають окремим одиницям сукупності за кожною з двох досліджуваних ознак.

Сукупність ранжують за факторною ознакою за зростанням одиниць і проставляють відповідні ранги. Паралельно проставляються ранги тих самих одиниць сукупності, яким вони відповідали у ранговому ряді за результативною ознакою.

Коефіцієнт кореляції рангів, який запропоновано американським вченим К. Спірменом, має наступний вигляд:

$$\rho = 1 - \frac{6\sum d^2}{n(n^2 - 1)} \qquad (1)$$

де d^2 – квадрат різниці між рангами в порівняльних рядах;

n – число рангів.

Для варіантів, які повторюються, ранг необхідно визначати як середню арифметичну відповідних рангів, коефіцієнт рангової кореляції може набувати значень від – 1 до +1. Треба звернути увагу на те, що цей емпіричний показник менш точний порівняно з лінійним коефіцієнтом кореляції і емпіричним кореляційним відношенням, а тому, коли він набуває крайні значення +1 або –1, або 0, то це не означає, що існує функціональний зв'язок або залежності немає. У решті випадків, коли коефіцієнт рангової кореляції не набирає крайніх значень, його інтерпретують так само, як і коефіцієнт лінійної кореляції, і з такими самими властивостями [8].

Результатом проведеного дослідження та порівняння паралельних рядів, які пов'язані з обсягами інвестицій та обсягами виробництва сільськогосподарської продукції у районах Київської області є розрахунок коефіцієнту Спірмена на прикладі 25 районів.

У 2011 році коефіцієнт кореляції рангів має наступне значення: $\rho = 1 - \frac{6*1590}{25(25^2 - 1)} = 1 - \frac{9540}{15600} = 0.3885 або 38{,}85\%$ та вказує на прямий зв'язок між обсягами інвестицій та випуском сільськогосподарської продукції, оскільки обсяг виробленої продукції на 38,85% залежить від обсягу інвестицій, а на (100%-38,85%) 61,15% від інших факторів. Сукупний показник інвестиційної привабливості районів розраховується як добуток суми питомої ваги інвестиційного навантаження і питомої ваги обсягу регіонального виробництва та коефіцієнту кореляції рангів (табл. 1.).

Таблиця 1

Ранжування районів Київської області за рівнем інвестиційної привабливості, 2011 р.

	Обсяг інвестицій в район X, млн. грн.*	Випуск сільськогосподарської продукції у районі У, млн. грн.	Ранг R_x	Ранг R_y	d=Rx-Ry	d^2	Сукупний показник інвестиційної привабливості	Сукупний ранг
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Київська область	8994,1	8876,1				1590		
Райони								
Баришівський	97,3	396,5	13	9	4	16	0,0216	12
Білоцерківський	124,3	528,1	10	3	7	49	0,0285	7
Богуславський	23,9	144,2	21	20	1	1	0,0073	22
Бориспільський	2475,4	400,0	2	8	-6	36	0,1244	1
Бородянський	98,3	32,8	12	23	-11	121	0,0057	23
Броварський	687,9	910,9	4	2	2	4	0,0696	4
Васильківський	314,9	508,0	7	4	3	9	0,0358	5
Вишгородський	736,2	1284,3	3	1	2	4	0,0880	3
Володарський	43,9	281,5	20	16	4	16	0,0142	19
Згурівський	127,6	452,7	9	6	3	9	0,0253	8
Іванківський	21,1	24,1	22	24	-2	4	0,0020	24
Кагарлицький	76,1	425,5	17	7	10	100	0,0219	11
К.-Святошинський	2660,1	119,0	1	22	-21	441	0,1201	2
Макарівський	393,5	314,1	6	14	-8	64	0,0307	6
Миронівський	56,1	326,4	19	13	6	36	0,0167	17
Обухівський	402,1	140,4	5	21	-16	256	0,0235	10
П.-Хмельницький	96,6	454,8	14	5	9	81	0,0241	9
Поліський	1,3	5,2	25	25	0	0	0,0003	25
Рокитнянський	87,0	358,6	16	11	5	25	0,0194	15
Сквирський	94,2	354,0	15	12	3	9	0,0196	13
Ставищенський	14,5	365,4	24	10	14	196	0,0166	18

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Таращанський	21,0	236,5	23	19	4	16	0,0113	21
Тетіївський	179,5	268,2	8	17	-9	81	0,0195	14
Фастівський	61,8	253,8	18	18	0	0	0,0138	20
Яготинський	99,5	291,1	11	15	-4	16	0,0170	16

**без урахування інвестицій у міста області*

***Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Київській області*

Отримані дані свідчать про відносно прямо пропорційну залежність між обсягами вкладень в район та обсягами виробництва сільськогосподарської продукції, тобто, чим більший обсяг вкладень у реальний сектор в районах Київської області, тим більше сільськогосподарської продукції в цьому районі виробляється [3].

Провівши на підставі запропонованого методичного підходу типізацію районів Київської області за рівнем інвестиційної привабливості, згрупуємо їх за чотирма ознаками за визначеними критеріями: пріоритетної інвестиційної привабливості, достатньо високої інвестиційної привабливості, середньої та низької інвестиційної привабливості. Так, Бориспільський, К.-Святошинський та Вишгородський райони Київської області визнані як райони пріоритетної інвестиційної привабливості (сукупний показник коливається від 0,124 до 0,088). Дев'ять районів області мають достатню інвестиційну привабливість (коефіцієнт від 0,0696 до 0,0216). Низьку інвестиційну привабливість мають чотири райони області – Богуславський, Бородянський, Іванківський, Поліський (коефіцієнт від 0,0073 до 0,0003).

Поряд із територіальною диференціацією районів, для регіону важливе значення має аналіз та оцінка інвестиційної привабливості саме галузевих складових агропромислового виробництва Київської області.

Більшість галузей агропромислового виробництва Київської області мають відносно позитивну тенденцію росту показників рентабельності. Це свідчить про економічну ефективність діяльності в даному секторі економіки регіону, що значно поліпшує інвестиційну привабливість аграрного сектору економіки.

Проте, подальшому ефективному розвитку сільського господарства регіону перешкоджають наступні фактори:

- низька продуктивність худоби і птиці, недостатня врожайність сільськогосподарських культур;
- несприятлива цінова ситуація на ринку продукції сільського господарства;
- брак фінансових та інвестиційних ресурсів;
- недостатня забезпеченість виробників інноваційними розробками;
- неефективність існуючих механізмів залучення інвестиційних ресурсів у галузі аграрного виробництва.

У процесі дослідження відібрано 7 галузей агропромислового виробництва в регіоні, у яких, порівняно із загально регіональним станом АПК, простежуються достатньо позитивні тенденції розвитку (табл. 2).

Таблиця 2

Показники агропромислового виробництва Київської області за рівнем економічного стану та потенційної інвестиційної привабливості, 2011 р.

Галузі АПВ / Найменування показників	Виробництво зернових культур	Виробництво м'яса	Виробництво молока	Виробництво соняшнику	Виробництво цукрових буряків	Виробництво м'яса птиці	Виробництво овочів
1	2	3	4	5	6	7	8
Питома вага виробництва в Україні, %	4,9	9,9	4,0	1,9	8,0	13,0	8.5
Середній індекс росту обсягів виробництва за 5 років	1,1	1,01	0,94	2,1	0,9	1,07	1,05
Середній індекс росту обсягів реалізації продукції за 5 років	1,33	0,98	1,03	2,02	0,84	1,1	0,91

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельність виробництва, %	40	2,3	14,7	44,8	23,2	38,4	18,9
Середній індекс росту обсягів виробництва на одну особу за 5 років	1,2	1,02	1,03	1,35	1,1	1,05	0,99
Середній індекс росту обсягів виробництва у с.-г. підприємствах за 5 років	1,08	1,56	0,93	1,35	1,06	1,44	1,15
Середні темпи росту продуктивності галузевих виробництв	1,08	1,1	1,05	1,09	1,07	1,12	1,02

**Джерело: розрахунки автора*

За допомогою адаптованого автором методу оцінки пріоритетності галузей АПК за рівнем економічного стану та потенційної привабливості щодо інноваційного розвитку шляхом розрахунку інтегрального рангу по головному та системі обмежуючих критеріїв на підставі експертних оцінок в процесі дослідження здійснено ранжування галузей АПК за рівнем інвестиційної привабливості.

Практична реалізація даного методу передбачає виконання наступних етапів:

- визначення головного та обмежуючих критеріїв та встановлення їх питомої ваги (у якості головного критерію обрано показник рентабельності галузевого виробництва, серед обмежуючих критеріїв найбільш значущими є питома вага виробництва продукції галузі в Україні, середній за 5 років індекс росту обсягів виробництва, середні темпи росту продуктивності галузевих виробництв та ін.);
- розрахунок інтегрального рангу по головному критерію;
- проведення ранжування галузей АПК по головному критерію;
- розрахунок інтегрального рангу по системі обмежуючих критеріїв;
- проведення ранжування галузей АПК по системі обмежуючих критеріїв;
- розрахунок інтегрального рангу по головному та визначеному рангу системи обмежуючих критеріїв;
- проведення заключного ранжування та визначення пріоритетності галузей АПК регіону (табл. 3; 4).

Таблиця 3

Ранжування галузей АПВ за значенням головного та обмежуючих критеріїв

Галузі виробництва	Головний критерій рентабельність виробництва, %	Обмежуючі критерії					
		Питома вага виробництва в Україні, %	Середній індекс росту обсягів виробництва за 5 років	Середній індекс росту обсягів реалізації продукції за 5 років	Середній індекс росту обсягів виробництва на одну особу за 5 років	Середній індекс росту обсягів виробництва у с.-г. підприємствах за 5 років	Середні темпи росту продуктивності галузевих виробництв
Виробництво зернових культур	2	5	2	2	2	5	4
Виробництво м'яса	7	2	5	5	6	1	2
Виробництво молока	6	6	6	4	5	7	6
Виробництво соняшнику	1	7	1	1	1	3	3
Виробництво цукрових буряків	4	4	7	7	3	6	5
Виробництво продукції птахівництва	3	1	3	3	4	2	1
Виробництво овочів	5	3	4	6	7	4	7
Питома вага критерію, %	50	10	10	8	6	7	9

**Джерело: розрахунки автора*

Таблиця 4

Розрахунок інтегральних критеріїв та ранжування галузей виробництва АПВ

Галузі виробництва	Розрахунок інтегрального рангу по обмежуючим критеріям	Зна-чен-ня	Ранг	Розрахунок інтегрального рангу по головному та визначеному рангу обмежуючих критеріїв	Зна-чення	Ранг
Виробництво зернових культур	(5*0,1+2*0,1+2*0,08+2*0,06+5*0,07+4*0,09)/6	0,282	3	(2*0,5+3*0,5)/2	1,25	3
Виробництво м'яса	(2*0,1+5*0,1+5*0,08+6*0,06+1*0,07+2*0,09)/6	0,285	4	(7*0,5+4*0,5)/2	2,75	5
Виробництво молока	(6*0,1+6*0,1+4*0,08+5*0,06+7*0,07+6*0,09)/6	0,475	7	(6*0,5+7*0,5)/2	3,25	6
Виробництво соняшнику	(7*0,1+1*0,1+1*0,08+1*0,06+3*0,07+3*0,09)/6	0,237	2	(1*0,5+2*0,5)/2	0,75	1
Виробництво цукрових буряків	(4*0,1+7*0,1+7*0,08+3*0,06+6*0,07+5*0,09)/6	0,452	6	(4*0,5+6*0,5)/2	2,5	4
Виробництво продукції птахівництва	(1*0,1+3*0,1+3*0,08+4*0,06+2*0,07+1*0,09)/6	0,185	1	(3*0,5+1*0,5)/2	1	2
Виробництво овочів	(3*0,1+4*0,1+6*0,08+7*0,06+4*0,07+7*0,09)/6	0,313	5	(5*0,5+5*0,5)/2	2,5	4

**Джерело: розрахунки автора*

Таким чином, за інтегральним рангом найбільш ефективною, інвестиційно-привабливою галуззю аграрного сектору Київської області є виробництво олійних культур (коефіцієнт 0,75), виробництво продукції птахівництва (1), виробництво зернових культур (1,25). Менш привабливими, з точки зору залучення інвестиційних ресурсів у галузь, виявилося м'ясо-молочне виробництво (коефіцієнти склали 2,75 та 3,25 відповідно).

Регулювання розвитку в інвестиційній сфері, насамперед, на рівні аграрного сектору регіону, значною мірою визначатиметься розробкою і результативністю реалізації концепції державної інвестиційної політики, серед основних напрямів якої слід виділити: державну підтримку сільськогосподарських підприємств шляхом надання довгострокових кредитів при зміщенні центру уваги на реалізацію інвестиційних проектів з безоплатним бюджетним фінансуванням, з відбором позичальників на фінансування на конкурсній основі; посилення державного контролю за витратами коштів місцевого бюджету, що направляються на інвестиції у формі безоплатного бюджетного фінансування та у формі кредиту.

Висновки з даного дослідження. Аналізом встановлено, що галузі агропромислового виробництва Київської області мають позитивну тенденцію росту показників рентабельності. За інтегральним рангом найбільш інвестиційно-привабливою галуззю аграрного сектору Київської області є виробництво олійних культур (коефіцієнт 0,75), виробництво продукції птахівництва (1), виробництво зернових культур (1,25). Це підтверджує економічну ефективність діяльності в даному секторі економіки регіону, що поліпшує інвестиційну привабливість аграрного сектору економіки.

Узагальнюючи проведений аналіз слід зазначити що за результатами даного комплексного дослідження, можна сформулювати напрямки державного регулювання розвитком окремих регіонів, серед яких одним із важливих напрямків має бути допомога депресивним регіонам [1].

У сучасних умовах безпосередні виробники в АПК не здатні самостійно поліпшити ситуацію в інвестиційній сфері, тому що основні резерви фінансово-інвестиційного пожвавлення агропромислового виробництва знаходяться поза межами компетенції і економічної відповідальності підприємств. Також зазначимо, що інвестиційну кризу неможливо вирішити лише за допомогою специфічних механізмів аграрної політики. Вкрай необхідні дієві механізми державного регулювання регіональної інвестиційної діяльності підприємств АПК.

Література

1. Алтунин А.Е. Модели и алгоритмы принятия решения в нечетких условиях. / А.Е Алтунин , М.В Семухин. –Тюмень: Изд-во ТТУ, 2000. – 352 с.

2. Бояр Т.В. Розвиток процесів іноземного інвестування на території Волинської області / Т.В. Бояр // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2007. – № 2. – С. 207-212.

3. Гордієнко Т.М. Розвиток регіональної економіки в контексті економічної кризи / Т.М. Гордієнко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 162-167.

4. Корнєєва Н.О. Організаційні засади статистичного аналізу інвестиційної привабливості на регіональному рівні / Н.О. Корнєєва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 5. – С. 73-76.

5. Олександренко І.В. Особливості іноземного інвестування в Україні / І.В. Олександренко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 5. – С. 117-122.

6. Пістун М.Д. Основні положення концепції регіонального розвитку України: суспільно-географічні аспекти / М.Д. Пістун // Український географічний журнал. – 2008. –№ 4. – С. 22-28.

7. Статистичний щорічник Київської області за 2011 рік / Державний комітет статистики України ; за ред. С.І Коханчук. – Київ, 2012. – 503 с.

8. Статистика: Підручник / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А.М. Єріна та ін.; за наук. ред. С. С. Герасименка. — К.: КНЕУ, 2000. — 467 с.

УДК 331.522.4:631.11

Новіцька Л.Е.,
асистент[*] кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Подільський державний аграрно-технічний університет

ПРОБЛЕМИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНАХ

Постановка проблеми. Входження України у світове наукове співтовариство зумовлює проведення глибокого аналізу проблем формування та розвитку трудових ресурсів в аграрній сфері. Структурні зміни в сучасній економіці розвинутих країн стали тим підґрунтям, на якому виникла концепція людського капіталу, яка не лише дісталась вершин наукових знань, але й стала ідеологією могутніх державних та приватних інвестицій в економіку людини, економічним підґрунтям глобальної концепції людського розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Засновниками теорії людського капіталу та методології його дослідження були вчені розвинутих країн: Г. Беккер, Т. Шульц, Х. Боуен, Е. Денісон, Дж. Кендрик, Ф. Махлуп, Я. Мінсер, Л. Туроу та інші.

Лише наприкінці 90-х рр. в Україні з'явились перші наукові праці з цієї проблеми. Людські здібності трактуються в основному як капітал, тобто цінність, яка приносить дохід. Такий підхід отримав широке визнання в наукових колах щодо формування інвестиційних ресурсів. Необхідно відзначити науковий внесок у дослідження цієї проблеми таких авторів, як: І. Бондар, М. Долішній, О. Грішнова, А. Колот, С. Юрій та ін.

Проте і досі залишається багато актуальних, але невирішених і дискусійних питань щодо його формування та розвитку.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтування особливостей людського капіталу у взаємозв'язку з розвитком інноваційних процесів аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багатство країн на протязі багатьох сторіч асоціювалося з кількістю матеріальних благ, а в умовах формування нового суспільства, нової інформаційної економіки головною формою багатства стає багатство людської особистості, її людський капітал. Сутність і важливість людського капіталу доцільно розглядати, на думку Грішнової О. [6], з декількох позицій. З точки зору окремої особистості як носія людського капіталу, він у першу чергу виступає як можливість збільшення доходів. Людський капітал при цьому необхідно розуміти як оцінку потенціалу, здібності особистості отримувати доход. Тобто, людський капітал – це капітал, що сформований людиною завдяки її освітньому рівню, кваліфікації, знанням та який може давати віддачу. Він містить і природжені здібності й таланти, а також розглядається з позиції оцінки потенційної здібності особистості приносити доход. Таким чином, чим вищим є людський капітал, виражений рівнем освіти, кваліфікації, знань, досвіду, тим більші можливості людини до продуктивної високоякісної праці, яка, відповідно, краще винагороджується.

Людський капітал сільського господарства має певні особливості. Так, Кудлай В. [7] зазначав, що на початковому етапі формування та розвитку аграрної економіки господарська діяльність була переважно пов'язана з виробництвом достатньої кількості продуктів харчування, а лімітуючим

[*] *Науковий керівник: Доманчук Д.П. – д.е.н., професор*

фактором, звичайно, була достатність та доступність доброї землі. У індустріальній економіці господарська діяльність мотивувалася здебільшого виробництвом товарів, а лімітуючим фактором частіше за все виступав капітал. У інформаційній економіці метою господарської діяльності є, головним чином, виробництво і застосування інформації для того, щоб зробити всі інші форми виробництва ефективнішими і, тим самим, створити більше матеріального багатства. Лімітуючий фактор тут – наявні знання. Саме знання виступають головним капіталом у новому суспільстві та фактором економічного зростання. Тут не можна не погодитись з тим, що людський капітал є капіталом, оскільки він є джерелом майбутніх доходів, джерелом задоволення соціальних, творчих, моральних та інших потреб. Людським він називається тому, що володарем його є людина, особистість. Людина-інтелектуал відіграє провідну роль у цій теорії, бо саме вона є носієм інформаційно-інтелектуальної технології, її знання, її вміння стають центральною ланкою виробничої системи, головним виробничим ресурсом. Саме теорія людського капіталу пояснює, чому освіта, знання, досвід впливає на оплату праці, на її винагороду [3].

Американський вчений Т. Шульц у процесі становлення концепції людського капіталу ще у 50-60 рр. XX століття багато у чому виходив із теорії формування капіталу. Такий підхід є цілком логічним, оскільки теорія людського капіталу могла з'явитися тільки тоді, коли сформувалися всі необхідні передумови для її сприйняття: історичні, правові, економічні, соціальні та інші. Отже, поняття капіталу є похідним від людського капіталу, оскільки завдяки знанням, умінням, здібностям людини створюється капітал взагалі [2].

Впродовж декількох десятиріч значна кількість досліджень у розвинутих країнах була присвячена спробі пояснити причину невідповідності економічного зростання суспільства та росту ефективності виробництва технологічним змінам та інвестиціям в основні невиробничі фонди. Як відповідь на це, з'явилися тези, які пояснювали невисокий рівень розвитку суспільства і організацій через недостатню відповідність рівнів кваліфікації робочої сили. Вирішення цього питання з концептуальної точки зору полягало у тому, що для забезпечення економічного зростання необхідні інвестиції в освіту, навчання, науково-дослідні роботи, розробку програмного забезпечення, маркетингові дослідження, а також інші види робіт з реорганізації виробництва та маркетингу, які спрямовані на більш ефективне використання технологій, тобто необхідні інвестиції у нематеріальні активи [8].

Необхідно зазначити, що суми загальних інвестицій у нематеріальні активи у США впродовж XX ст. фактично підтверджують важливість викладених гіпотез. Зростання нематеріальних інвестицій набуло форми необхідного накопичення нематеріального капіталу, який у країнах з найбільш розвиненою індустріальною економікою значно перевищує основний матеріальний капітал.

В Україні подібні дослідження в аграрній сфері є дуже складним завданням з тієї причини, що тільки з переходом на Національні стандарти бухгалтерського обліку було визначено сутність нематеріального активу як немонетарного активу, що не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду. Здійснивши класифікацію основних їх груп, підприємства почали відображати у балансах вартість нематеріальних активів, яка у переважної більшості суб'єктів господарювання є дуже мізерною.

Аграрна економіка не займається проблемами вивчення взаємозв'язків інвестицій людського капіталу та їх основ, а також дослідженнями впливу цих процесів на економічний розвиток. Очевидно, що охарактеризувати людський розвиток певного суб'єкта дослідження можна за допомогою багатьох показників: довголіття, рівень освіченості (знань), рівень добробуту життя. Потенціал людини залежить від її здоров'я, здатності робочої сили задовольняти необхідні потреби, рівня її працездатності. Зміцнення здоров'я населення є важливим фактором розвитку людського капіталу. Тому ведення здорового способу життя і довголіття розширюють можливості людини, населення для накопичення знань, матеріальних благ, підвищення добробуту.

Другим чинником є рівень освіти, знань окремої особистості і населення в цілому, який формує якість та величину людського капіталу. Показники освіченості населення, працівників окремих організацій характеризують накопичений освітній, інтелектуальний та творчий потенціал.

Якість та рівень освіти сільської молоді в Україні погіршується, збільшується частка сільського населення, яке має тільки базову середню освіту. Така ситуація зумовлена низьким рівнем життя аграрних регіонів країни, скрутним матеріальним становищем, незадовільним станом освітніх закладів. В Україні не мають дошкільних установ – 71% сіл, не мають закладів соціально-культурного призначення – 41% сіл, не мають середніх навчальних закладів – 50% сіл. Остання цифра зменшується внаслідок зменшення кількості дітей шкільного віку та шкільної реформи щодо укрупнення малокомплектних сільських шкіл. Тільки 2% сільських населених пунктів мають дитячі лікарні, 12% – амбулаторно-поліклінічні установи. Побут сільського населення забезпечений газопроводами у 36% сіл, централізованим водопостачанням у 22% сіл, дорогами з твердим покриттям – 58% сіл.

Сучасний кризовий стан аграрного сектору зумовив той факт, що сільське господарство стало неперспективною сферою діяльності. Важка непродуктивна праця, що низько оплачується, відсутність можливості для пільгових кредитів, низький рівень телекомунікаційного сервісу не влаштовує молодь села. Лише 4% молодих людей зайняті у сільському господарстві.

У більшості розвинутих країн світу саме державна підтримка аграрного сектору включає інструменти впливу на створення стабільних економічних, правових та соціальних умов розвитку. На підтримку аграрного сектору економіки Ірландія спрямовує 20% бюджетних коштів, Казахстан – 18%, Азербайджан – 25%, а Україна – лише 10%.

Заробітна плата працівників сільського господарства протягом останніх декількох десятків років залишається найнижчою у сфері матеріального виробництва.

Чисельність сільського населення в Україні продовжує зменшуватись, як і кількість сіл. Це зумовлено складною демографічною ситуацією. Тільки в західних областях України переважає кількість сільського населення, де його частка становить понад 50%.

Трансформаційні процеси, що відбуваються в аграрній сфері призвели до скорочення аграрного ресурсного потенціалу, порушення оптимальних пропорцій його складових, а також до різкого зниження результатів його використання. Підтвердженням цього є погіршення якісних і кількісних характеристик окремих елементів аграрного ресурсного потенціалу: землі, матеріально-технічного забезпечення, трудових ресурсів.

Основними найбільш вразливими наслідками відсторонення держави від передумов формування людського капіталу в аграрній сфері стали: зниження чисельності зайнятих у сільському господарстві, погіршення демографічної ситуації на селі, зниження заробітної плати та доходів сільського населення порівняно з іншими групами населення, погіршення умов соціального забезпечення, руйнування системи кадрового забезпечення сільського господарства.

Таким чином, визріла проблема необхідності комплексного аналізу проблем визначення сутності, формування та реалізації людського капіталу сільського господарства, дослідження його в умовах економіки України.

Висновки з даного дослідження. Поява теорії людського капіталу свідчить про зростаючу увагу до ролі нематеріального (неуречевленого) накопичення для розвитку людства. Концепція розвитку людства і виходить з визнання неможливості оцінки суспільного прогресу шляхом збільшення грошового доходу чи приросту матеріального багатства. Такі макроекономічні показники, як накопичення національного багатства та середньодушовий доход, не можуть виступати адекватними характеристиками суспільного розвитку, тому що при цьому важко виявити вплив інтелектуального капіталу на соціально-економічні процеси.

Література

1. Бабенко А. Особливості відтворення трудового потенціалу в аграрному секторі України / А. Бабенко, О. Васильева // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 5. – С. 38-45.
2. Бажан І. Економічна суть та функції інтелектуального капіталу / І. Бажан // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 2. – С. 30-35.
3. Бауліна Т. Формування інтелектуального капіталу українського суспільства та створення умов активізації його ефективного використання / Т. Бауліна // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 2. – С. 26-29.
4. Бойко М. Довіра як фундаментальна засада формування соціального капіталу організації / М. Бойко // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 2. – С. 48-51.
5. Воронін О. Вдосконалення відносин між власниками реального і людського капіталів / О. Воронін, О. Пастух, О. Стасюк // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 4. – С. 33-37.
6. Грішнова О. Економічна природа і значення категорії людський капітал / О. Грішнова, Л. Тертична // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 7. – С. 33-37.
7. Кудлай В. Соціально-економічні особливості розвитку трудових ресурсів аграрної сфери регіону / В. Кудлай // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 2. – С. 3-8.
8. Мала С. Щодо вартості робочої сили в сільському господарстві / С. Мала // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 1. – С. 23-27.
9. Никифоренко В. Прогнозування розвитку людського потенціалу в контексті світових тенденцій / В. Никифоренко // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 1. – С. 14-19.

УДК 620.92

Неміш П.Д.,
аспірант*
Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки"

ПОТЕНЦІАЛ БІОМАСИ ЯК ФАКТОР ЗНИЖЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Україна володіє значними обсягами земельних ресурсів для ведення сільськогосподарського виробництва і здатна не лише забезпечити власні потреби в продуктах харчування, але й виробляти сировину для біоенергетики. Біомаса є практично невичерпним джерелом енергії в сучасних умовах. Ситуація ускладнюється тим, що ефективність виробництва та використання палива з біомаси поки що є нижчою від ефективності застосування традиційних палив, що є наслідком таких чинників, як відсутність державної підтримки цього напрямку розвитку біоенергетики, недостатній розвиток матеріально-технічної бази для реалізації цього напрямку і брак можливості її покращення, а також залежність цієї ефективності від цін на традиційне паливо.

Тому дослідження оцінки енергетичного потенціалу біомаси та використання її як джерела енергії є надзвичайно актуальним в контексті конкретного регіону. Саме це зумовлює актуальність постановки проблеми, щодо можливостей та доцільності використання потенціалу регіону для виробництва та використання альтернативних енергоресурсів в АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку біоенергетики, оцінювання потенціалу виробництва та ефективності використання висвітлені в наукових працях таких вчених, як: Агеєв В.А., Гелетуха Г.Г., Городов Р.В., Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. та ін. [1; 5; 7-10; 14; 19].

Питання шляхів розвитку виробництва біопалива розглянуто в працях таких науковців, як Желєзна Т.А., Матвеєв Ю.Б., Жовнір М.М., Калетнік Г.М., Коденська М.Ю. та ін. [3; 4; 11-13; 15-18; 20; 21], однак стосовно доцільності виробництва біопалив серед вчених ведеться дискусія [1; 11-13; 17]. Противники біопалива наголошують на загостренні продовольчої проблеми, а також стверджують їх низьку економічну та енергетичну ефективність.

Недостатньо вивченими залишаються оцінки стану та можливостей використання біологічних ресурсів сільського господарства конкретного регіону для виробництва відновлювальних джерел енергії.

Постановка завдання. Метою статті є проведення оцінки стану та можливостей використання біологічних ресурсів сільського господарства Івано-Франківської області для виробництва відновлювальних джерел енергії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід переконує, що виробництво біопалива - сприятлива можливість для економіки кожної країни, зокрема дає змогу створювати нові робочі місця не тільки в сільській місцевості, а й у промислових центрах, покращує екологічну ситуацію в країні, регіонах тощо. Встановлено, що на 1 тис. т нафтового еквіваленту створюється 16 робочих місць, переважно в сільській місцевості; кожний відсоток біопалива у загальному споживанні палива створюватиме від 45 до 75 тис. нових робочих місць у сільській місцевості [11]. Стає очевидним, що окрім зростання доходів завдяки вирощуванню високорентабельних сільськогосподарських культур тут створюватимуться нові робочі місця на переробних теплових та енергетичних потужностях.

Заміщення традиційних палив відновлювальними джерелами енергії (ВДУ) є наразі актуальним завданням паливно-енергетичного комплексу України.

Що стосується природних відновлювальних джерел енергії, то за визначенням Міжнародного Енергетичного Агентства (МЕА), їх поділяють на енергію: отриману від сонця; вітру; біомаси; геотермальних, гідроенергетичних та океанських ресурсів; біогазу, рідких біопалив [7].

Види біоенергетичних ресурсів подано в таблиці 1.

Відповідно до резолюції № 33/148 Генеральної Асамблеї ООН 1978 р., до нетрадиційних відновлюваних джерел енергії належать: сонячна, вітрова, геотермальна, енергія припливів та морських хвиль, біомаси, деревини, торфу, тварин, сланців, бітумінозних піщаників, гідроенергія [1].

В Законі України «Про альтернативні джерела енергії» визначено, що альтернативні джерела енергії - це поновлювані джерела, до яких належить енергія сонячного випромінювання, вітру, морів, річок, біомаси, теплоти Землі, та вторинні енергетичні ресурси, які існують постійно або виникають періодично у довкіллі [19].

---

* *Науковий керівник: Малік М. Й. – доктор економічних наук, професор, академік НААН*

Таблиця 1

Види біоенергетичних ресурсів

Види біоенергетичних ресурсів	
Відходи	Енергетичні культури
– тверді побутові відходи;	– водорості;
– осад станції очищення комунальних стічних вод;	– сільськогосподарські культури для виробництва біопалива;
– відходи тваринництва;	– швидкоростучі деревні насадження
– відходи рослинництва;	
– органічні відходи промисловості;	
– відходи деревини	

Одним з найбільш перспективних видів ВДЕ є біомаса – вуглецевомісткі органічні речовини рослинного та тваринного походження (деревина, солома та інші рослинні залишки сільськогосподарського виробництва, гній, спеціально вирощувані енергетичні культури, органічні частина твердих побутових відходів та іноді торф). Для виробництва енергії застосовують тверду біомасу, а також отримані з неї рідкі та газоподібні палива – біогаз, біодизель, біоетанол та інші.

Згідно з прийнятим у Європі визначенням, біомаса - біодеградовані фракції продуктів, відходів та залишків сільського господарства (рослинних і тваринних), лісового господарства та близьких до них галузей промисловості (вуглецевомістких органічних речовин рослинного і тваринного походження: деревина, солома, рослинні залишки сільськогосподарського виробництва, гній тощо) [7]. Згідно із Законом України "Про альтернативні види палива", біомаса - біологічно відновлювана речовина органічного походження, що зазнає біологічного розкладу (відходи сільського господарства (рослинництва і тваринництва), лісового господарства та технологічно пов'язаних з ним галузей промисловості, а також органічна частина промислових та побутових відходів) [19].

Потенціальні енергетичні ресурси біомаси можна розділити на дві групи:

– плантації рослин, які вирощуються за призначенням на енергетичні потреби (наприклад, кукурудза, ріпак, енергетична верба, картопля, топінамбур, міскантус тощо);

– органічні рештки і відходи - рештки культурних рослин, відходи від вирощування і переробки рослинної продукції, відходи тваринництва, комунальні органічні відходи [7].

Первинну сировину для отримання енергії поділяють на рідку (рослинна олія, спирт), тверду (солома, деревина чи відходи деревообробної промисловості), газоподібну (біогаз). Біомаса є відновлюваним, екологічно чистим паливом, використання якого не призводить до підсилення глобального парникового ефекту. Це четверте за значенням паливо у світі, яке дає близько 2 млрд. т у. п. на рік, що становить близько 14% загального споживання первинних енергоносіїв у світі (у країнах, що розвиваються, - понад 30%) [11].

Потенціал використання відходів сільського господарства як джерела енергетичної біомаси величезний. До відходів сільського господарства належать:

– частини сільськогосподарських культур (стебла, лушпиння та ін.);

– пошкоджені при вирощуванні, зборі чи зберіганні рослини;

– гній тварин.

Можливість використання рослинних залишків для отримання енергії залежить від характеру культур, якими засівають великі площі, та від кількості залишків, які можуть бути отримані з одиниці посівної площі. Польові культури дають більше відходів ніж овочеві. Приблизну кількість рослинних відходів можна визначити множенням маси культури на характерний їй коефіцієнт залишку. У сої він дорівнює 0,55-2,60; кукурудзи - 0,55-1,20; пшениці - 0,5-1,75; цукрового буряку - 0,07-0,20. Значення коефіцієнтів залежать не тільки від виду культури, а й від умов її вирощування, способів збору, а також від методів визначення коефіцієнта [17].

Солома є одним з основних джерел біопалива в Україні. Середня кількість соломи злакових культур в Україні становить 40,31 млн. т. За використання 20% загального збору соломи для енергетичних цілей може бути заміщено 4,3 млн. т у. п./рік (близько 2% від загального споживання первинних енергоносіїв в Україні). З брикету соломи вагою 50-60 кг можна одержати 4 кВт год. електроенергії [4].

Динаміка сумарного річного обсягу біомаси зернових культур в Івано-Франківській області наведена на рис. 1.

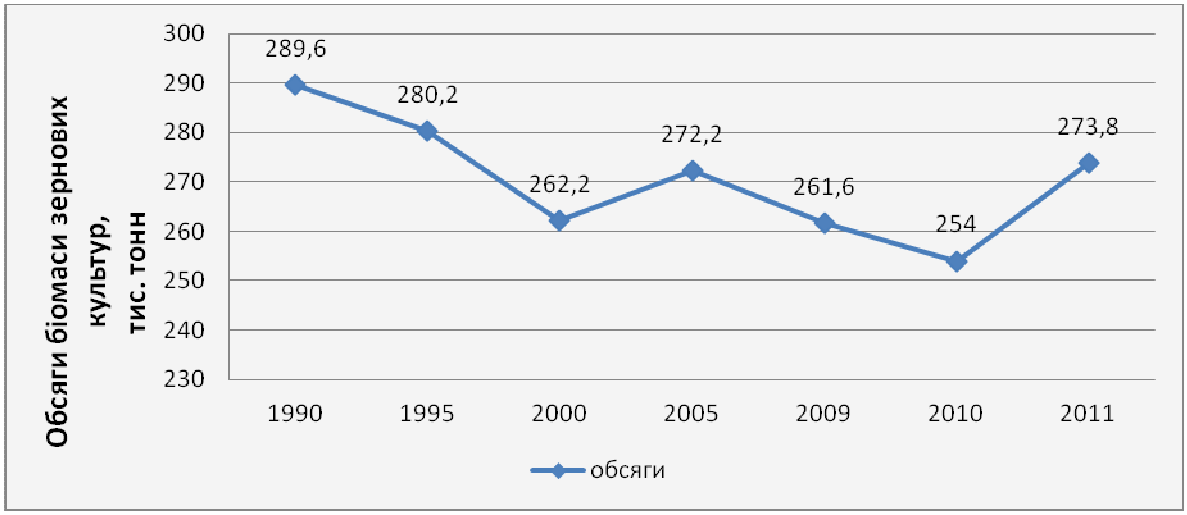


Рис. 1. Зміни річного обсягу біомаси зернових культур в Івано-Франківській області по роках, тис. тонн

На Івано-Франківщині за останні 10 років поголів'я ВРХ зменшилося майже в 2 рази, з 320 тис. гол. в 2000 році до 182 тис. гол. в 2011 році, поряд з цим збільшилось на 30% поголів'я свиней та майже подвоїлося поголів'я птиці. Перспективним напрямом розвитку тваринництва є також енергетичне використання відходів цієї галузі (рис. 2).

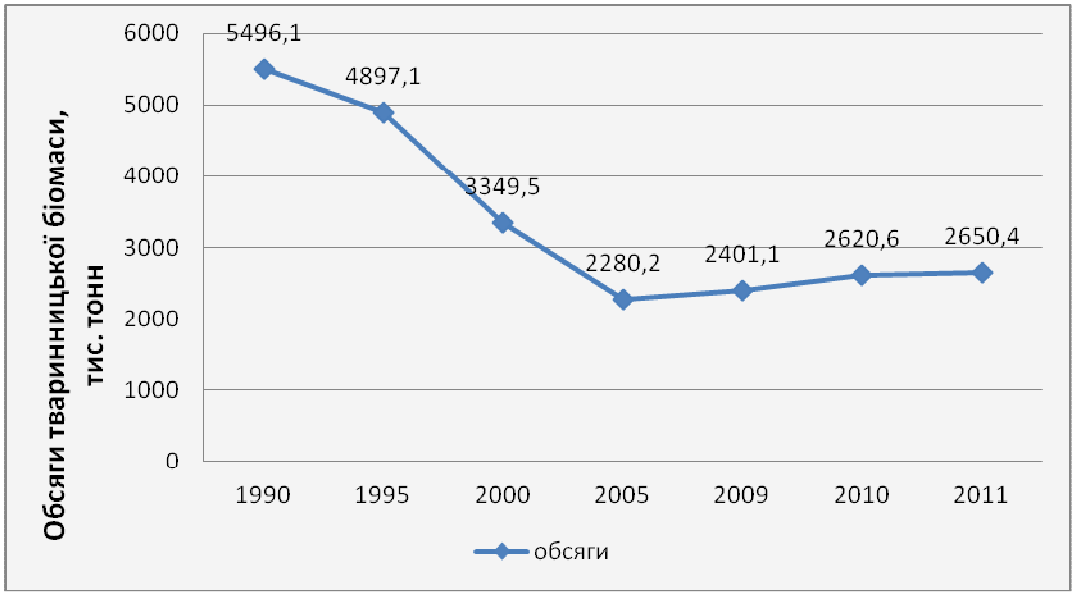


Рис. 2. Зміни річного обсягу тваринницької біомаси в Івано-Франківській області по роках, тис. тонн

Перспективною в Україні є комплексна переробка відходів тваринництва за допомогою метанового зброджування. Продукт такого зброджування - біогаз. Залежно від вмісту в ньому метану, його енергоємність може бути різною. Біогаз з вмістом 56% метану має енергоємність 20 мДж/м3, 62% - 22,7 МДж/м3, 70% - 25 мДж/м3 (природний газ - 33,6 мДж/м3).

Дрова були основним видом палива доти, доки в кінці XIX століття на заміну їм не прийшли викопні види палива – вугілля, природний газ, нафта. Поява цих видів палива та постійне збільшення потреб у лісотехнічній сировині призвели до різкого зменшення використання продукції лісової промисловості як палива. Близько 85% зрубаного лісу використовується для виробництва паперу та лісоматеріалів, 4% – як паливо. Решта 11% - відходи під час заготівлі, транспортування, які утилізуються або можуть бути використані як джерело енергії.

Після переробки деревини утворюються відходи, що згідно з нормативами становлять:

- 12% від обсягу заготівельних робіт;

- 35% від обсягу лісопереробних робіт;
- 31% при виробництві віконних і дверних блоків, тари;
- 54% при виробництві меблів [14].

Івано-Франківська область має великий потенціал відходів лісу (рис. 3).

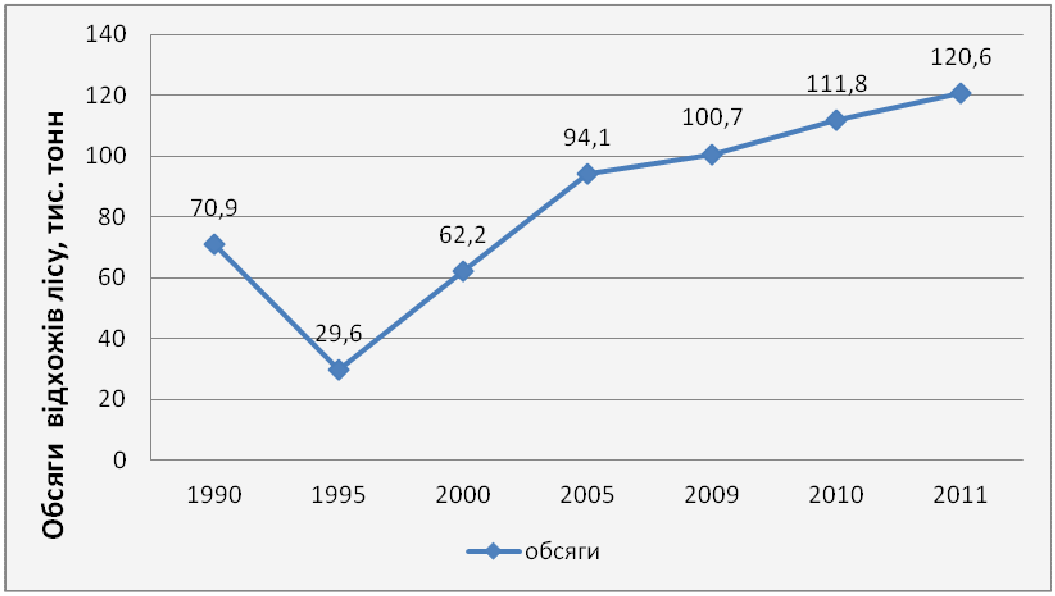


Рис. 3. Зміни річного потенціалу тваринницької біомаси в Івано-Франківській області по роках, тис. тонн

Негативними властивостями природної лісової біомаси є:

- низька енергетична щільність біомаси;
- висока вологість і витрати енергії на пароутворення під час спалювання;
- неоднорідність форми лісової біомаси, що ускладнює механізацію і автоматизацію заготовки й спалювання цього палива.

Для досягнення цілей, поставлених Україною в сфері відновлювальної енергетики, необхідна достовірна інформація про енергетичний потенціал біомаси. Однак результати існуючих оцінок ресурсів біомаси для однієї й тієї ж географічної місцевості суттєво різняться між собою.

Найістотнішою причиною відмінності результатів є різноманітність підходів до вибору загальної методології оцінки, вихідних даних, методів визначення потенціалу земель, доступних для вирощування енергетичних культур, коефіцієнтів та припущень щодо виробництва й утилізації біомаси. Також інколи відсутні певні емпіричні дані (наприклад, коефіцієнти конверсії, склад відходів, урожайність). Крім того, існуючі оцінки ресурсів біомаси досить часто суттєво відрізняються одна від одної за глибиною та часовим діапазоном аналізу, а також за типами потенціалу.

Розрізняють три основні види потенціалу біомаси – теоретично можливий (теоретичний), технічно доступний (технічний) та економічно доцільний (економічний).

Теоретичний потенціал - загальний максимальний обсяг наземної біомаси, теоретично доступної для виробництва енергії у фундаментальних біофізичних межах. Коли мова йде про біомасу сільськогосподарських та енергетичних культур та лісів, теоретичний потенціал представляє собою максимальну продуктивність при теоретично оптимальному менеджменті з урахуванням обмежень, що випливають з температури, сонячної радіації та опадів. У випадку відходів та залишків різного виду теоретичний потенціал дорівнює максимально утвореному обсягу цих відходів та залишків.

Технічний потенціал - частка теоретичного потенціалу, доступна за певних технічно-структурних умов та поточних технологічних можливостей. Крім того, беруться до уваги просторові обмеження, викликані конкуренцією між різними користувачами землі, а також деякі екологічні та інші нетехнічні обмеження.

Економічний потенціал - частка технічного потенціалу, що задовольняє критеріям економічної доцільності за даних умов [3].

Європейські експерти з питань біоенергетики виділяють два основні підходи до оцінки потенціалу біомаси: ресурсно-орієнтований та орієнтований на енергетичні потреби [10]. У першому випадку досліджується ресурсна база та питання конкурентного використання біомаси різними кінцевими споживачами, тобто енергетичне та неенергетичне використання. У другому випадку оцінюється конкурентоспроможність різних технологій виробництва енергії з біомаси порівняно з іншими видами ВДЕ та традиційними паливами з точки зору найбільш ефективного задоволення

енергетичних потреб.

Використання створеної на даний час інформаційно-аналітичної системи оцінки енергетичного потенціалу відновлюваних джерел енергії України дозволяє проводити щорічне відслідковування та уточнення кількісних параметрів енергетичного потенціалу відновлюваних джерел енергії по всій території України, отримуючи результати у вигляді картографічної інформації з візуалізацією результатів у вигляді картографічної та атрибутивної бази даних. Відслідковування і аналіз поточної та багаторічної інформації має за мету також видачу рекомендацій для застосування як вже освоєних, так і нових відновлюваних джерел енергії по всій території України.

За допомогою інформаційно-аналітичної системи оцінки енергетичного потенціалу відновлювальних джерел енергії та власних розрахунків оцінено економічний потенціал енергії з біомаси Івано-Франківської області (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунковий енергетичний потенціал біомаси по Івано-Франківській області

Тип біомаси	Енергетичний потенціал, тис. т. у п./рік
Солома зернових культур	47,5
Солома ріпаку	15,3
Стебла та лушпиння соняшнику	3,0
Деревна біомаса	2,4
Біогаз з гною	0,3
Біоетанол	44
Біодизель	12
Енергетичні культури	1,1
ВСЬОГО	**125,6**

Розрахунковий енергетичний потенціал біомаси в Івано-Франківській області в 125,6 тис. т. у. п./рік зможе замінити близько 3% потреби області в енергетичних ресурсах. Тільки енергетичне використання відходів соломи зможе по енергетичній цінності замінити потреби в енергії всього сільського господарства області [6].

Висновки з даного дослідження.

1. Отримання енергії з біомаси (деревних і сільськогосподарських відходів, соломи, гною, органічної частини твердих побутових відходів) є однією з галузей, що найбільш динамічно розвиваються у світі. Цьому сприяють такі її властивості, як великий енергетичний потенціал і відновлюваний характер. Власне вагомою перевагою біомаси як енергетичного ресурсу є те, що її ресурси поновлюються щороку і практично постійно. Біомаса сільського і лісового господарства - доступне місцеве паливо, що може використовуватися в системах опалення житлових, виробничих, адміністративних будинків, в об'єктах соціальної інфраструктури (школах, дитячих садочках), які розташовані в сільській місцевості. Використання біомаси в енергетичних цілях дозволить забезпечити ці об'єкти власними енергоносіями і зменшити витрати на придбання традиційного палива.

Широке поле для подальших наукових досліджень у сфері виробництва та використання біомаси як альтернативного джерела енергії створює необхідність вивчення проблеми розробки методики визначення економічної доцільності застосування конкретного виду біомаси в енергетичних цілях та альтернативної оцінки його ефективності.

2. Івано-Франківська область має великий потенціал сільськогосподарських та лісогосподарських відходів, які в основному складаються з соломи зернових, залишків переробки соняшнику та кукурудзи, а також відходів лісодеревини. На даний час менше 2% від потенціалу первинних відходів використовується в енергетичних цілях (спалювання в котлах, виробництво пелет і брекетів). Це спричинено слабко розвиненою інфраструктурою та недостатньою логістикою, що в найближчому майбутньому з’являться компанії, які спеціалізуватимуться на постачанні біомаси кінцевому споживачеві. Як наслідок, можливе введення системи довгострокових контрактів і ширшого використання сільськогосподарських відходів для виробництва енергії.

Результати досліджень свідчать, що, незважаючи на наявність в аграрному секторі Івано-Франківщини суттєвого потенціалу біомаси, виробництво біогазу перебуває на стадії впровадження експериментальних зразків, пілотних проектів та потребує активізації і прискорення. На сучасному стані виробництва біогазу з відходів тваринництва на Івано-Франківщині є економічно обґрунтованим і доцільним насамперед на свинокомплексах, птахофабриках та Коломийському ветсанзаводі.

Література

1. Агеев В. А. Нетрадиционные и возобновляемые источники энергии / В. А. Агеев. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2004. – 174 с.

2. Біопалива (технологія, машини і обладнання) / [В. О. Дубровін, М. О. Корчемний, І. П. Масло та ін.] – К. : ЦТІ "Енергетика і електрифікація ", 2004. – 256 с.

3. Використання місцевих видів палива для виробництва енергії в Україні / Г. Г. Гелетуха, Т. А. Желєзна, Ю. Б. Матвєєв, М. М. Жовнір // Промышленная теплотехника. – 2006. – Т. 28, № 2. – С. 85- 93.

4. Гелетуха Г. Г. Обзор технологий сжигания соломы с целью выработки тепла и электроэнергии / Г. Г. Гелетуха, Т. А. Железна // Экотехнология и ресурсозбережение. – 1998. – № 6. – С. 3-12.

5. Гелетуха Г. Додаткові інвестиції в енергозбереження [Електронний ресурс] / Г. Гелетуха, Ю. Матвєєв, О. Філоненко ; Ін-т технічної теплофізики НАН України. – Режим доступу www.biomass.кiev.ua.

6. Головне управління статистики в Івано-Франківській області: Статистичний щорічник Івано-Франківської області за 2011 рік // Державна служба статистики України. – 2012. – Івано-Франківськ.

7. Городов Р. В. Нетрадиционные и возобновляемые источники энергии : учеб. пособие / Р. В. Городов, В. Е. Губин. А. С. Матвеев. – 1-е изд. – Томск : Изд-во Томск. политех. ун-та, 2009. – 294 с.

8. Енергетична безпека України. Стратегія та механізми забезпечення / за заг. ред. А. І. Шевцова. – Дніпропетровськ : Пороги, 2002. – 264 с.

9. Енергетична стратегія України на період до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145 [Електронний ресурс]. –Режим доступу : www.kmu.ua/control.

10. Економічна безпека України : сутність і напрямки забезпечення : монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.

11. Калетнік Г. М. Біопаливо. Продовольча, енергетична та економічна безпека України : монографія / Г. М. Калетнік. – К. : Хай-Тек Прес, 2010. – 516 с.

12. Коденська М. Ю. Обґрунтування необхідності розробки інвестиційних проектів у розвиток біоетанолової галузі на базі продукції цукрово-бурякового виробництва / М. Ю. Коденська. – К. : ННЦ "Інститут аграрної економіки ". – 2010. – 12 с.

13. Новиков Ю. Ф. Биоэнергетическая оценка технологических процессов в сельском хозяйстве / Ю. Ф. Новиков, Е. И. Базанов // Вестник сельскохозяйственной науки. – 1982. – № 10. – С. 5-11.

14. Нетрадиційні та поновлювані джерела енергії : навч. посіб. / О. І. Соловей, Ю. Г. Лега, В. П. Розен [та ін] ; за заг. ред. О. І. Солов 'я. – Черкаси : ЧДТУ, 2007. – 483 с.

15. Огляд відновлюваних джерел енергії в сільському та лісовому господарстві України [Електронний ресурс] / Г.Г. Гелетуха, Т.А. Желєзна, Г.М. Голубовська-Онісімова, А.Є. Коненченков. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2006. – 58 с. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ier.com.ua/files//Konsult Work Ukr/AgPP%2006 Ukr.pdf.

16. Огляд відновлюваних джерел енергії в сільському та лісовому господарстві України [Електронний ресурс] / Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій. – Режим доступу : www.ier.кiev.ua.

17. Оцінка енергетичного потенціалу біомаси в Україні / Г.Г. Гелетуха, Т.А. Жбеєзна, М.М. Жовмір [та ін.] // Промислова теплотехніка. – 2010. – Т.32, №6. – С. 58-65.

18. Про альтернативні види рідкого та газоподібного палива : Закон України від 14 січня 2000 р. №1391-14 [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 12. – С. 94. – Режим доступу: main.cgi?nreg=555-15.

19. Про альтернативні джерела енергії [Електронний ресурс] : Закон України від 20 лютого 2003 р. №555-15. – Режим доступу : htth://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/.

20. Szyszlak-Bargłowich J.Charakterystyka biomasy jako paliwa/Szyszlak-Bargłowich J., Piekarski W. // Wieś Jutra. – 2011. – N10. – S. 16-19.

21. Термодинамічна ефективність та ресурси рідкого біопалива України / Г. М. Зварний, С. О. Кудря, Г. Г. Кондратюк, Г. О. Четверик. – К., 2006.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ЕКОЛОГІЗАЦІЯ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 620.952.313.(73)

Гуцаленко Л.В.,
д. е. н., проф., декан факультету обліку та аудиту
Пришляк Н.В.
Вінницький національний аграрний університет

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ РИНКУ БІОЕТАНОЛУ У США

Постановка проблеми. Залежність від імпорту паливно-енергетичних носіїв, постійне зростання їх вартості, вичерпність викопних палив, загроза глобального потепління та ряд інших соціально-економічних та екологічних причин зумовлюють виробництво нових альтернативних видів палива. Постійно зростаючі темпи виробництва біопалива призводять до пошуку нових видів сировини для переробки на біопалива, що не загрожуватимуть екологічній та продовольчій безпеці населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями у сфері виробництва та споживання біопалив займались такі провідні вчені, як Г.М. Калетнік [2], В.О. Дубровін, Я.Б. Блюм [1], F.O. Lichts [8] та інші. Однак більшої уваги потребує висвітлення досвіду виробництва біоетанолу у країнах, що є світовими лідерами у даній галузі, а відтак, зумовило вибір даного напряму дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування причин запровадження виробництва та споживання біопалив у США, вивчення особливостей залежності США від імпорту енергоносіїв, аналіз теперішнього стану виробництва біоетанолу у США та перспектив нарощування його обсягів виробництва у майбутньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нафта є одним з невід'ємних елементів функціонування та розвитку економіки США. Її частка становить 40% від загальногообсягу енергоносіїв. З нафти отримують 94% енергії, яка використовується на транспорті і 40% енергії, яка використовується в промисловому секторі [6]. Уряд США занепокоєний залежністю від закордонної нафти з кінця 1940-х рр., коли країна стала нетто-імпортером нафти.

Імпорт нафти у США зростав протягом десятиріч сягнувши піку у 2005 році. З 2005 по 2011 рр. нетто-імпорт нафти знизився на 33% і склав у середньому 8,4 млн. барелів на день (рис.1). У 2011 році імпорт нафти становив 45% від її сукупного внутрішнього споживання, що на 15% менше порівняно з 60% 2005 року.

З 2005 року політика щодо стимулювання споживання біопалив зумовили зниження обсягів імпорту нафти. Асоціація відновлювальних палив провівши аналіз встановила, що виробництво біоетанолу у 2011 році стало заміною бензину, виробленого з більш ніж 485 млн. барелів імпортованої нафти.

Більш як дві-третіх попиту на бензин припадає на транспортний сектор. Залежність США від імпорту паливно-енергетичних носіїв зумовлює ризик торгового дефіциту, перебої з поставками та коливання цін на бензин.

Вартість бензину у США (рис. 2) має чітко виражену тенденцію до зростання, за винятком 2008 року як результату несприятливої економічної ситуації, яка призвела до зменшення попиту на бензин і зниження його вартості. Проте процес відновлення функціонування світової економіки та економіки США спонукали ріст попиту та, відповідно, ціни на енергоносії.

Залежність від імпорту паливно-енергетичних носіїв та загроза екологічній безпеці зумовили активне нарощування виробництва та споживання біопалив. У 2005 році США стали найбільшим виробником біоетанолу у світі. Частка біоетанолу на ринку бензину в США зросла за обсягом з 1% у 2000 році до більш ніж 3% у 2006 році та сягнула 10% у 2011 році. Внутрішні виробничі потужності виробництва біоетанолу у США з 2000 до 2012 років збільшилися більш ніж у дев'ять разів – з 1,63 млрд. гал до 14,9 млрд. гал [6] (рис. 3).

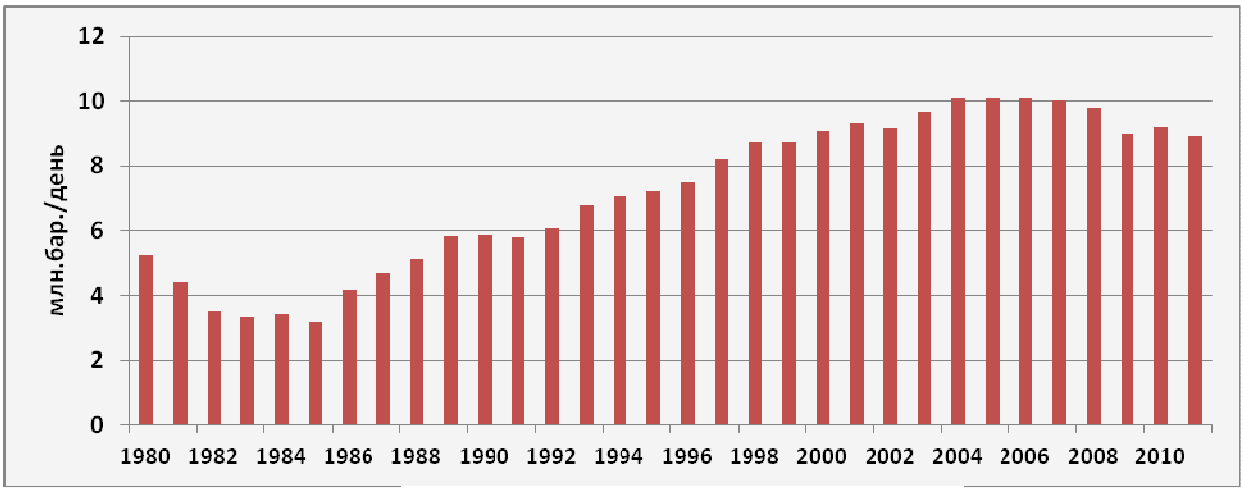


Рис.1 Імпорт нафти у США, млн. бар./день

Джерело: [4]

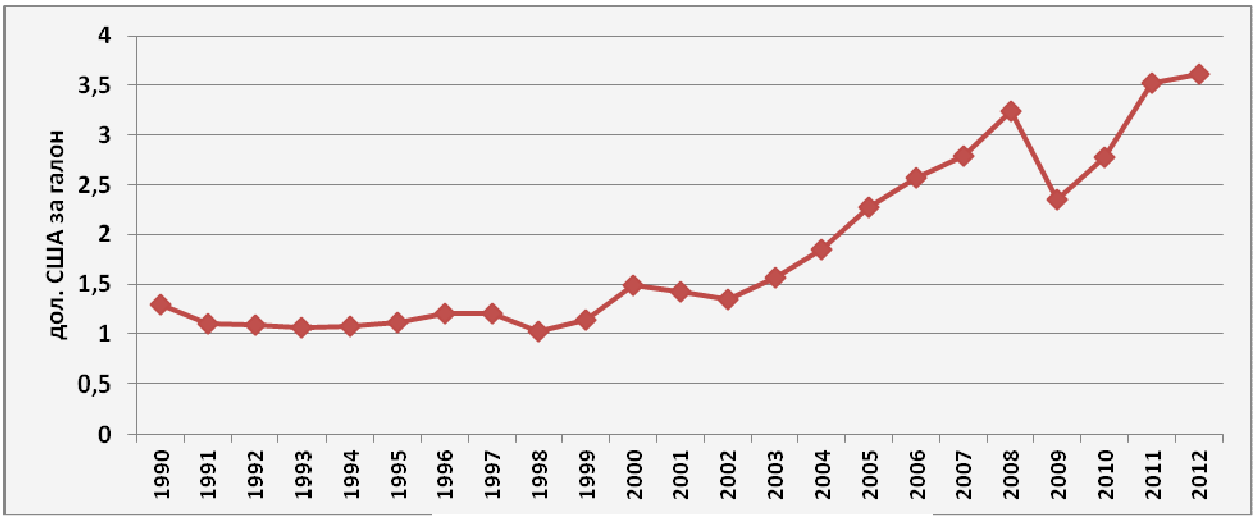


Рис. 2. Роздрібна ціна бензину у США

Джерело: [4]

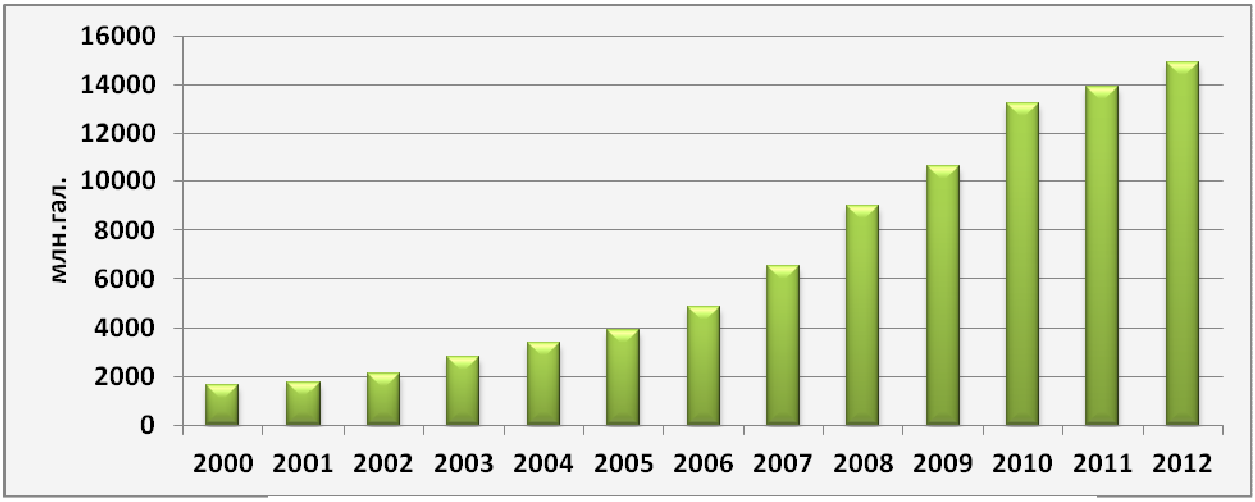


Рис. 3. Обсяги виробництва біоетанолу у США, (2000-2012 рр.)

Джерело: [5]

У США паливний етанол використовується в основному як кисневмісна добавка до бензину у вигляді суміші з бензином обсягом до 10 відсотків, та у меншій мірі у якості палива Е85 для

автомобілів, що можуть працювати на бензині, біоетанолі та будь-яких його сумішах(flex-fuelvehicle–FFV).

Згідно з даними Асоціації виробників біопалива, в США у 2011 році функціонувало 209 заводів з виробництва біоетанолу, що розташовані у 29 штатах, і ще 140 знаходилося у стадії будівництва або розширення. Більшість проектів з реконструкції спрямовані на оновлення потужностей з підвищення економічної ефективності виробництва етанолу, зниження енергозатратності та покращення якості побічних продуктів виробництва [5].

Найбільше дискусій навколо біоетанолу в США нині викликає питання у галузі енергетичного балансу використовуваної сировини (зіставлення енергії, що була затрачена на виробництво біоетанолу, з енергією, отриманою при його згорянні). У 1995 році Міністерство сільського господарства США провело дослідження за результатами якого енергетичний баланс біоетанолу з кукурудзи становив 1,24, це означає, що при спалюванні біоетанолу можна отримати лише на 24% більше енергії, ніж було затрачено на його виробництво, щоєне дуже високим результатом. Проте, з того часу збільшилась урожайність кукурудзи та поліпшилась ефективність її переробки на біоетанол.

Окрім того, біоетанол не єдиний продукт, що отримують у процесі ферментації кукурудзи. За даними державного університету Міннесоти, супутні продукти виробництва також мають високу енергетичну цінність. Кукурудза на 66% складається з крохмалю, який піддається ферментації. Решту 34% становить так зване дистиляційне зерно, яке багате на жири і протеїн та може використовуватись як високоякісний корм для тварин. Уже у 2004 році Міністерство сільського господарства США опублікувало звіт, в якому зазначалось, що енергетичний баланс переробки кукурудзи на біоетанол при врахуванні супутніх продуктів становить 1,67.

Нині кукурудза є основною сировиною для виробництва біоетанолу, тому обсяги цієї культури, що переробляються на біоетанол, постійно зростають. Тенденція змін, наведена на рис. 4, дає можливість прослідкувати за збільшенням обсягу використання кукурудзи на виробництво біоетанолу та її впливу на зростання вартості.

Рис. 4. Відсоток кукурудзи у США, що використовується для виробництва етанолу та ціни на кукурудзу за бушель, 1980-2012 (1 бушель =25,4 кг)

Джерело: [3]

Асоціація виробників біопалива стверджує, що у зв'язку зі збільшенням обсягів виробництва біоетанолу із кукурудзи та зростанням попиту на неї підвищується ціна. Такий результат дає позитивний ефект, тому що фермери отримують вищі прибутки, а уряд країни заощаджує кошти за рахунок зниження витрат з надання субсидій фермерам за федеральними програмами.

Федеральний Уряд забезпечує фінансові ініціативи для виробництва біопалив протягом останніх 30 років. З 1978 по 2004 рр. Федеральний Уряд запровадив для платників федерального акцизного збору на моторні палива податковий кредит на обсяг біоетанолу, що домішується до бензину. За ці роки податковий кредит коливався від 40 до 60% за галон біоетанолу. З 2005 до 2008 він становив 51 цент за галон біоетанолу, змішаного з бензином, що складало трохи більше ніж 5% за галон E10.

З 2009 року і до сьогодні податковий кредит було знижено, і він становить 45 центів за галон біоетанолу. Однак біоетанол другого покоління, вироблений з целюлозної сировини, отримає податковий кредит у розмірі $1,01 за галон.

Адміністрацією Департаменту захисту навколишнього середовища визначено, що біопаливом другого покоління вважається будь-яке відновлювальне паливо, вироблене з відновлювальної біомаси, життєвий цикл викидів парникових газів яких, порівняно зі звичайним паливом, нижче щонайменше на 60%. Таким чином, традиційний біоетанол, вироблений з кукурудзи, не може отримувати $1,01 податкового кредиту, але целюлозний етанол, вироблений зі стебла та качанів кукурудзи (без насіння) може підпадати під дану пільгу.

У 2005 році Конгрес США видав Закон “Про Енергетичну політику” (EnergyPolicyAct 2005), який вимагав використання 4 млрд. галонів біопалива починаючи з 2006 року. До 2012 року обсяг біопалива у складі звичайного палива згідно із Законом, мав зрости до 7,5 млрд. гал [6].

Дані вимоги щодо вмісту біопалива були змінені Стандартом із відновлювальних видів палива (Renewable Fuel Standard, далі – RFS), встановленим у 2007 році з прийняттям Конгресом США Закону “Про енергетичну незалежність та безпеку” (Energy Independence and Security Act 2007). Відповідно до стандарту RFS, встановлено використання 9 млрд. гал відновлювального палива до 2008 року, 20,5 млрд. гал до 2015 року та 36 млрд. гал до 2022 року. Даним Стандартом також регламентуються обсяги виробництва біопалив другого покоління.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, на перспективу США не планують відмовлятися від поступового переходу на біопалива. Проте Уряд країни намагається замінити кукурудзу як основну сировину для виробництва біоетанолу на альтернативні непродовольчі культури чи відходи виробництва. Особливої уваги заслуговують дослідження у галузі забезпечення високого енергетичного балансу сировини та скорочення емісії вуглекислих газів у процесі вирощування біомаси. Також США провадять дослідження з пошуку сировини, яка б здійснювала найменший негативний вплив на ерозію та псування ґрунту. Тому цілком можливо, що найближчим часом учені США винайдуть ідеальну сировину та методи її переробки на біопалива, що не загрожуватиме продовольчій, економічній та екологічній ситуації країни та світу.

Література

1. Біологічні ресурси і технології виробництва біопалива / Я.Б. Блюм, Г.Г. Гелетуха, І.П. Григорюк та ін. – К. : «АграрМедія Груп», 2010. – 408 с.
2. Калетнік Г.М. Біопаливо. Продовольча, енергетична та екологічна безпека України : монографія / Г. М. Калетнік. – К. : Хай-Тек Прес, 2010. – с. 72.
3. Міністерство сільського господарства США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ers.usda.gov/media/521667/corndatatable.htm.
4. Renewable Fuels Association (2012-03-06). "Accelerating Industry Innovation - 2012 Ethanol Industry Outlook". Renewable Fuels Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ethanolrfa.3cdn.net/d4ad995ffb7ae8fbfe_1vm62ypzd.pdf].
5. U.S. Energy Information Administration, “Primary Energy Flow by Source and Sector, 2010”,Annual Energy Review 2010, October 19, 2011 [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: http://www.eia.gov/totalenergy/.
6. US Energy Information Administration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eia.gov.
7. 2011 Ethanol Industry Outlook: Building Bridges to a More Sustainable Future". Renewable Fuels Association. 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.ethanolrfa.org/page/-/2011%20RFA%20Ethanol%20Industry%20Outlook.pdf?nocdn=1
8. Lichts F.O. "Industry Statistics: 2010 World Fuel Ethanol Production". Renewable Fuels Association. Retrieved 2011-04-30.

УДК 631.95 : 338.43

Сивак Є.М.,
к.в.н., доцент кафедри ЕОП в АПК
Вільховий О.В.,
пошукувач ЕОП в АПК
Тернопільський національний економічний університет

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА В РЕФОРМОВАНИХ АГРОПІДПРИЄМСТВАХ

Постановка проблеми. Сутність проблеми, яка постала перед людством на сучасній стадії його еволюції, полягає саме у тому, що люди не встигають адаптувати свою екологічну культуру відповідно до тих змін, котрі самі ж вони і вносять у цей світ, і джерела цієї кризи – усередині, а не поза людською істотою, котра розглядається як індивідуальність, і як колектив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових працях сучасних вчених-економістів, зокрема П.С. Березівського, О.С. Онищенка, С.Л. Дусановського, В.В. Юрчишина, О.М. Масенка, В.Г. Кебка та ін. акцентується увага на питаннях збільшення виробництва тваринницької продукції в реформованих господарствах всіх форм власності за рахунок впровадження новітніх енергозберігаючих та малозатратних технологій, і, в першу чергу, екологічно чистої продукції, яка б відповідала міжнародним стандартам. Проте в нинішніх економічно складних умовах виробництво екологічно чистої продукції в реформованих господарствах, забезпечення тварин поживними, високоякісними кормами ще не достатньо вивчене та науково обґрунтоване.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у тому, щоб дати оцінку виробництва тваринницької продукції в реформованих агропідприємствах та визначити напрями підвищення ефективного виробництва екологічно чистої продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. У розвинених країнах світу прийнято оцінювати економічну ефективність сільськогосподарського виробництва не лише на основі економічних показників (урожайність, продуктивність, рентабельність), а й з врахуванням додержання його екологічної безпеки. Продукція з маркою «екологічно чиста» користується підвищеним попитом, незважаючи на її високу вартість.

Екологічна безпека передбачає організацію раціонального використання природних ресурсів, захист навколишнього середовища від забруднення та його руйнування, а також забезпечення гармонійних зв'язків населення і природи на територіях господарства.

Починаючи з 90-х років минулого століття, антропогенне забруднення природних вод стало носити глобальний характер і суттєво скоротило доступні експлуатаційні ресурси прісної води, у тому числі і для потреб сільськогосподарського виробництва.

Промислові та сільськогосподарські підприємства в період виробничого процесу, забирають із природних водойм величезну кількість води, при тому повертають їх у водойми на 90 відсотків з різним ступенем забруднення. Це не тільки зменшує запаси питної води, а й погіршує кругообіг речовин у біосфері, призводить до знищення біомаси на планеті, внаслідок чого гальмується процес утворення кисню, що негативно вливає на розвиток фауни і флори водойм і, як наслідок, збільшує різного виду захворювання серед тварин і людей.

Виходячи з вищенаведеного, у нинішніх умовах вкрай необхідна розробка і застосування ефективних засобів зниження негативного впливу антропогенних чинників на біосферу до допустимих рівнів.

Вода в Україні ще не має функції товару, але створення штучних водойм поблизу реформованих агропідприємств, дамб і каналів, стікання до них побутових і промислових відходів, ерозованого ґрунту, хімічних речовин, надмірна розораність ґрунтів, наявність ям, котлованів, кар'єрів – все це спричинює певні зміни у фізико-хімічному стані, кількості та якості води, що може завдавати непередбачуваних додаткових турбот сільськогосподарським агроформуванням. Тому реформованому господарству необхідно, насамперед, знайти резерви економії води, замкнуті цикли водокористування, маловодомісткі технології та забезпечити санітарну охорону поверхневих і підземних вод.

Антропогенний вплив сільськогосподарського підприємства на атмосферу відбувається внаслідок потрапляння до неї біогенних газів, продуктів розщеплення органічних відходів, продуктів вивітрювання ґрунтів, специфічних забруднюючих речовин, що утворюються під час різноманітних технологічних процесів.

Охорону атмосферного повітря сільськогосподарські підприємства можуть і повинні забезпечити на території тваринницьких об'єктів шляхом швидкого і якісного видалення органічних відходів у

спеціально відведене місце, проведення дезодорації (механічної, фізичної або хімічної), розширення площі зелених насаджень, а також застосування очисних споруд (механічних, гідравлічних, електричних знепилюючих пристроїв та фільтрів).

Негативний вплив на ґрунти проявляється у знищенні рослинного покриву, руйнуванні структури ґрунту під час багаторазових обробітків важкою сільськогосподарською технікою, вилученні поживних речовин з ґрунту з урожаєм, його забрудненні та відчуженні родючих земель під будівництво. На територіях тваринницьких ферм ґрунтовий покрив найбільш потерпає від забруднень органічними відходами, небезпечними з точки зору зараження ґрунтів.

Для вивчення показників якості сільськогосподарської продукції в умовах техногенного навантаження на площах, прилеглих до автотрас на типових для Західного Лісостепу чорноземах опідзолених, науковцями Тернопільського інституту агропромислового виробництва проведено однорічні дослідження на базі ПАП «Озерна» Зборівського району Тернопільської області. У даному дослідженні вивчали вплив важких металів: кадмію, свинцю, міді і цинку на якість рослинницької продукції і на вміст поживних речовин у ґрунті [8].

Результати досліджень показали, що на дуже забруднених територіях слід обмежувати вирощування тих сільськогосподарських культур, які безпосередньо використовуються у харчуванні.

Останнім часом сільське населення здійснює випасання ВРХ на полезахисних смугах, які пролягають вздовж трас. Такі смуги сильно забруднені свинцем, який надходить з вихлопними газами автотранспорту і негативно впливає на якість тваринницької продукції. Отримані результати вказують на те, що на таких територіях не рекомендується випасати худобу і використовувати сіно цих трав.

Екологічні проблеми в тваринництві нерозривно пов’язані з такими в землеробстві й рослинництві і при їхньому розв’язанні першочергову роль повинно відігравати піклування про екологічно безпечну родючість ґрунту. Дві головні проблеми цього плану безпосередньо негативно впливають на тваринництво – це забруднення ґрунту та його ерозії, що зумовлюють зниження врожайності кормових культур, та погіршення рівня і повноцінності годівлі тварин. Тому, цей фактор слід обов’язково враховувати керівникам реформованих господарств [3, 6].

У процесі реформування агропромислового комплексу в останнє десятиріччя ґрунти України через ерозію втратили близько 12-15% гумусу. На жаль, така тенденція різкого зниження рівня гумусу в ґрунтах продовжується і сьогодні. Щорічне зниження 0,5-0,6 тонни з 1 га, а щорічні втрати через значну ерозію ґрунтів складають 32-33 млрд. тонн, або 10 млрд. гривень збитків [8].

З огляду на це, ґрунти збіднюються поживними речовинами і для кормових культур. Так, останні дослідження науковців академії аграрних наук засвідчують, що на чорноземах Лісостепу України щороку з урожаєм виноситься з кожного гектара в середньому 330-420 кг мінеральних елементів, зокрема азоту – 160 кг, калію – 95, кальцію – 40, фосфору – 25, заліза – 1-2 кг, натрію – 8-10 кг. Внаслідок витрат такої кількості біофільних елементів вміст гумусу в ґрунтах усіх кліматичних зон України зменшується, у результаті чого порушується баланс поживних речовин для рослин, а відповідно, знижується поживність кормів.

Розбалансованість середовища орного шару ґрунтів призводить до пригнічення синтезу амінокислот у рослинах і зменшення вмісту в них небілкового азоту (амідів). Надлишок амідів в кормах спричиняє одну з основних екологічних проблем у тваринництві. Раціони з високим рівнем небілкового азоту зумовлюють збільшення сечовини в молоці та амінової кислоти у жирі.

При переробці такого молока на сир велика кількість білка відходить у сироватку, сир погано визріває, знижується його якість, масло оцінюють нижчим балом.

За підвищеного вмісту нітратів у продуктах, вони специфічно впливають на гемоглобін, якого в еритроцитах крові міститься близько 32 відсотки.

Всмоктуючись із шлунка в кров, вони вступають з гемоглобіном в реакцію, переводячи 2-валентне (окисне) залізо в 3-валентне (закисне), тобто утворюється метгемоглобін, який не може зв’язувати кисень і переносити його до клітин, тканин, органів, що може призвести навіть до летального наслідку.

При порушенні такого балансу в організмі тварин, що виник через надмірне поступлення нітритів і нітратів в раціони для тварин слід обов'язково вводити легко перетравні вуглеводи та збільшувати частку енергії, згодовуючи їм концентровані корми. Зменшенню вмісту нітритів і нітратів в зелених кормах сприяє їх силосування [1; 2].

Не менш складною для тваринницької галузі є проблема забруднення важкими металами. Нині тваринництво потерпає і від техногенного, геохімічного перетворення ландшафтів як від прямого забруднення, так і недобору (20-30%) продукції рослинництва, зокрема.

Вирощені на забруднених ґрунтах рослини вміщують метали в кількостях, що значно перевищують ГДК, встановлені Міністерством охорони здоров’я України. Так, зерно злакових культур містить в 30-40 разів свинцю і нікелю більше за допустиму концентрацію (ГДК), овочеві і кормові культури у 2-63 рази та ін.

Як свідчить економічний моніторинг, проведений в останні роки в реформованих агроформуваннях, однією з основних причин забруднення ґрунтових і поверхневих вод

ксенобіотиками та невідповідності їх санітарно-бактеріологічним нормативам було порушення агротехнічних вимог технології вирощування сільськогосподарських культур [2, 4].

У останні роки після реформування аграрного сектора України негативний вплив на стан водних об'єктів має неконтрольоване використання органічних і мінеральних добрив як в орендно-приватних, так і присадибних ділянках та невпорядковане використання побутових відходів.

Гній, гнойові стічні води і трупи тварин – це основні органічні відходи тваринництва. Порушення правил їхнього зберігання, утилізації та використання, призводить до забруднення повітря продуктами їх розкладання та поширення інфекційних захворювань.

З метою раціонального використання органічних добрив, орендатор (фермер) може уникнути негативних наслідків та одержати прибуток, застосувавши саме гній та компости для вирощування личинок синантропних мух, інших організмів, яких переробляють на білкові добавки для годівлі тварин, або одержання біогазу, знезараження біологічними, хімічними або фізичними методами.

Внаслідок складної екологічної ситуації, що склалася в останні роки в Україні, значно загострилася проблема, пов'язана із забезпеченням якості продуктів тваринництва. Тому з метою виробництва екологічно чистої продукції тваринництва, реформовані агропідприємства повинні бути забезпечені якісно новими доїльними установками, сучасними приладами для експрес-діагностики маститів у корів в період доїння, потоковим промиванням усього молочного обладнання з забезпеченням безвідходного використання хімічних санітарних засобів.

Для забезпечення якісної продукції господарству слід мати необхідні миючі та дезинфікуючі засоби, фільтрувальні матеріали, молоко-цистерни, обладнання та прилади для визначення жирності молока та його якості.

Негативний вплив на якість м'яса мають надмірний вміст нітратів і нітритів, солей важких металів, гербіцидів, радіонуклеїдів, що призводить до одержання блідого, ексудативного, надмірно м'якого чи темного жорсткого м'яса, особливо у свинарстві [7].

Тому, з метою недопущення негативних наслідків, на перший план постає питання використання високоякісних, енергетичних кормів, які б забезпечували високу продуктивність тварин.

Екологічні проблеми в тваринництві нерозривно пов'язані із загальними заходами профілактики і санітарії, застосуванням профілактичних і лікувальних препаратів з виключенням загальних для людини і тварин хвороб – ящуру, туберкульозу, бруцельозу та інших хвороб.

Щоб тваринницька продукція відповідала вимогам європейських стандартів, товаровиробники та переробні підприємства повинні неупинно дотримуватись вимог технології одержання і безпечного застосування біоконсервантів, що містять природні комплекси речовин для поліпшення смакових й ароматичних властивостей м'ясних і молочних продуктів та поліпшення їх якості.

Сьогодні орендатор (фермер) має інтегруватися в систему еколого-економічних відносин торгівлі, переробної промисловості і безпосередніх постачальників сировини (ферми, товариства, кооперативи), яка забезпечує надходження до споживача продукції гарантовано високої якості.

Висновки з даного дослідження. Екологічні проблеми у тваринницькому секторі нерозривно пов'язані з типовими у землеробстві й рослинництві і при їхньому розв'язанні першочергову роль повинно відігравати піклування про екологічно безпечну родючість ґрунту, виробництво екологічно чистої продукції.

Викликані деградаційні процеси сільськогосподарським користуванням вимагають комплексної оптимізації сільськогосподарського виробництва з метою мінімізації негативного впливу на атмосферу, гідросферу, ґрунтовий покрив, рослинний та тваринний світ.

Покращити екологічну безпеку країни може лише раціональна організація виробництва, запровадження новітніх інтенсивних технологій, підвищення екологічного мислення населення.

З огляду на це, кожен керівник, спеціалісти реформованого господарства повинні організовувати виробничий технологічний процес з урахуванням інтересів охорони і раціонального використання природних ресурсів, мати мотивацію для одержання кваліфікованих консультацій та дотримуватися законів, державних і міжнародних стандартів. Кожному фермеру, керівнику реформованого агроформування слід ширше застосовувати комплекс стратегічних заходів, і у той же час оперативно розв'язувати питання повноцінності кормових раціонів, забезпечення тварин мінеральними та вітамінними препаратами, з включенням у раціони екологічно чистих кормів. Важливим технологічним елементом у виробництві екологічно чистої продукції є налагодження та дотримання у тваринницьких приміщеннях оптимальних параметрів мікроклімату, додержання вимог ветеринарного законодавства.

Література

1. Березівський П.С. Організація виробництва в аграрних формуваннях: навчальний посібник / П.С. Березівський. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 560 с.

2. Онищенко О.С. Сільське господарство в країнах з перехідною економікою: структурна реформа / О.С. Онищенко // Економіка України. – 2000. – № 3. – С. 74-82

3. Дусановський С.Л. Удосконалення економічного механізму господарювання в галузях АПК / С.Л. Дусановський. – Тернопіль: ТАНГ, Видавництво «Економічна думка», 2005. – 150 с.

4. Юрчишин В.В. Концептуальні основи розробки новітньої аграрної політики та її реалізації / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2003. – № 8. – С. 3-8.

5. Юрчишин В.В. Ефективність як вирішальний економічний критерій / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 143-145.

6. Масенко О.М. Виробництво продуктів тваринництва в екстремальних ситуаціях / О.М. Масенко // Вісник аграрних наук. – 2000. – № 1. – С. 41-49

7. Кебко В.Г. Значення збалансованої годівлі для виведення радіоцезію з м'язової тканини худоби / В.Г. Кебко // Молочне і м'ясне скотарство. – 2000. – № 5. – С. 50-53

8. Сільське господарство Тернопільської області у 2010 р.: [статистичний збірник]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2011. – 215 с.

УДК 631.147 (100)

Томашевська О.А.,
к.е.н., доцент кафедри аграрної економіки ім. проф. І.Н. Романенка НУБіП України

ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО В СВІТІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть відмічається суттєве зростання ролі органічного виробництва в світі та динамічне поширення попиту на його продукцію. Світовий ринок органічної продукції оцінюється нині більше ніж у 60 млрд. євро й науковці прогнозують, що найближчим часом потрібно очікувати збільшення глобального ринку органічних продуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й практичні аспекти розвитку органічного виробництва висвітлені у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених як Г.Я. Антонюк, В.І. Артиш, Р.М. Безус, В.В. Вовк, Є.В. Милованов, П. Барбері, Х. Кахілуото та ін. Проте умови сьогодення вимагають подальшого вивчення даного питання.

Постановка завдання. Актуальність теми обумовила мету роботи, а саме – дослідити та проаналізувати сучасний стан органічного виробництва в світі, охарактеризувати основні напрямки його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для 20-х років XX ст. характерним є зародження ідеї органічного виробництва. Саме тоді з'явились перші наукові роботи присвячені негативному впливу хімізації рослинництва на здоров'я людей. Зокрема в 1940 році в книзі британця Вальтера Норзборна «Покладатися на землю» вперше було використано термін «органічний». Автор вважав, що кожна ферма має бути єдиним організмом із збалансованим і повноцінним життям, де живі істоти і рослини повинні знаходитися в гармонії між собою [2].

В 60–70-х роках минулого століття вже відбувається розвиток органічного руху в світі. Тоді світова спільнота активно почала приділяти увагу проблемі збереження довкілля та пошуку засобів піклування про навколишній стан і досягнення здорового способу життя. Для 80–90-х років XX століття характерним є зростання популярності екологічних ідей в світі; формування ринку органічних продуктів; збільшення кількості ековиробників; поява магазинів органічної продукції. Наприкінці XX – на початку XXI ст. посилюється увага урядовців і бізнесменів різних країн до перспективного ринку органічної продукції, розробляються системи державного регулювання ринку, створюються національні стандарти й системи сертифікації, відбувається динамічний розвиток ринку органічної продукції та відмічаються щорічні темпи її приросту [1]. Нині розвитку органічного виробництва сприяє Міжнародна Федерація руху за органічне сільське господарство, яка об'єднує учасників із 108 країн світу.

Сфера органічного виробництва в світі охоплює сільськогосподарську та переробну галузі, а також заготівлю продукції, що збирається в лісах, отримується в результаті бджільництва та аквакультури. Результатом органічного виробництва є органічна продукція. Наразі до органічної продукції відноситься цілий спектр товарів, серед яких є косметика, одяг, меблі, предмети інтер'єру, засоби гігієни, органічна побутова хімія, дитячі іграшки тощо. Основним же сегментом світового ринку органічної продукції є виробництво екологічно чистих продуктів харчування. У зв'язку з цим постійно зростає роль такої системи ведення землеробства як органічне землеробство. Вже зараз у світі для для нього сертифіковано близько 37,2 млн. га сільськогосподарських земель [8]. Згідно зі світовими

стандартами, органічним вважається землеробство, в кому не використовуються хімікати, яке передбачає мінімальну оранку ґрунту і не застосовує генетично модифікованих організмів.

Засновником же концепції органічного землеробства, як однієї з форм ведення сільського господарства та прояву органічного виробництва, вважають японського філософа Мокіші Окада (1882-1955 рр.). Він вважав, що органічне землеробство повинне вирішувати такі задачі: виробляти продукти харчування, які б підтримували та поліпшували здоров'я людей; стабілізувати біологічну рівновагу в природі; бути екологічно безпечною; використовувати прості доступні методи та засоби ведення господарства [6].

Світовими лідерами серед країн світу за площею земель, зайнятих під органічним виробництвом, є Австралія, Аргентина, Китай та Бразилія [9]. До регіонів з найбільшими площами сільськогосподарських земель, що обробляються органічно, відносяться Австралія та Океанія (понад 12 млн. га), Європа (понад 8 млн. га) та Латинська Америка (понад 8 млн. га). По відношенню до загальної площі сільськогосподарських угідь, найбільші частки сільськогосподарських земель, що обробляються органічно, знаходяться на Фолклендських островах (37%), у Ліхтенштейні (30%) та в Австрії (16%).

Загалом, в Європі знаходиться 23% усіх органічних світових сільськогосподарських земель та налічується чотири країни, де понад 10% усіх земель сільськогосподарського призначення знаходиться під органічним сільськогосподарським виробництвом: це Ліхтенштейн (30%), Австрія (16%), Швейцарія (11,1%) та Швеція (10,8%). Найбільші площі земель, зайнятих під органічне виробництво в Європі мають Іспанія (1,1 млн. га), Італія (1 млн. га) та Німеччина (0,9 млн. га). Європейською країною з найбільшою кількістю підприємств, які займаються виробництвом органічної продукції, є Італія (понад 44 тис. виробників). Продукція органічного виробництва у Швейцарії займає 35% ринку продуктів харчування, у Німеччині та Австрії – 25% [3].

Вважається, що органічне сільське господарство в Центральній і Східній Європі зародилось в 1983 році, коли в Будапешті було створено першу організацію органічного землеробства – Клуб «Біокультура». На момент створення Клуб налічував близько 150 членів, нині їх число зросло в десятки разів [6].

У Східноєвропейському регіоні перше місце за кількістю сертифікованих угідь органічного сільського господарства займає Україна, де організовано переважно виробництво зернових, зернобобових і олійних культур. Якщо на початок 2003 р. в Україні було зареєстровано 31 господарство зі статусом «органічне», то в 2011 р. нараховувалось вже 155 сертифікованих органічних господарств, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських угідь складала 270 тис га [9]. Найбільша кількість вітчизняних підприємств, що займаються виробництвом органічної продукції, розташовані у південній та західній частині України, а також у Полтавській області. З урахуванням високої природної родючості вітчизняних ґрунтів і відносно не високий рівень забруднення полів агрохімікатами, потенціал органічного землеробства в Україні вважається одним із найбільших у світі [10]. За даними Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО), агроекологічний потенціал урожайності в Україні становить 6,2 т/га, а фактичний середній збір урожаю – 2,5 т/га. Це є найбільший у світі потенціал, який може бути використаний максимально ефективно при умові застосування органічних технологій землеробства.

На початок 2012 року ринок споживання органічних продуктів в Україні зріс у грошовому вимірі до 5,1 млн. євро [4], хоча на 90% продукція вітчизняних органічних сільськогосподарських підприємств спрямовується на експорт у країни ЄС, США, Канаду та Японію. Та й загалом, основна маса світової органічної продукції реалізується у високорозвинутих країнах. Світовий досвід свідчить, що органічна продукція більш поширена й популярна в тих країнах і регіонах, де вищий рівень розвитку. Зокрема, житель Швейцарії витрачає на органічну продукцію в рік 103 євро, Швеції – 47, Німеччини – 38, Франції та Великобританії – 27 євро [12]. Майже вся органічна продукція США реалізується всередині країни. Загалом, близько 97% загального споживання припадає на країни Західної Європи та Північної Америки, де органічні продукти займають відповідну ринкову нішу і характеризуються щорічним приростом на рівні 10-12% [7].

Країни Північної Америки, крім того, що є одними із найбільших споживачів органіки в світі, також займаються й її виробництвом. 7% всіх органічних сільськогосподарських земель світу знаходиться в Північній Америці. З 1 липня 2009 року вступила в дію перша в світі спільна угода між регульованими органічними системами, що охопила Канадський органічний режим та Національну органічну програму США. Протягом останніх років у США зросли площі сертифікованої ріллі та пасовищ, хоча питомий об'єм органічних сільськогосподарських угідь у загальному земельному фонді складає лише 0,3% [6].

Найбільша частка, а саме 35%, органічної сільськогосподарської землі світу знаходиться в Австралії та Океанії. До цього регіону входять Австралія, Нова Зеландія та ряд острівних держав. 99% органічних сільськогосподарських угідь регіону знаходиться в Австралії. Австралійські органічні сільськогосподарські землі – це на 97% екстенсивні пасовища.

Багато країн світу, що розвиваються, нині стають потужними виробниками органічної продукції. Так, близько третини органічної землі у світі – більше 12 млн. га – знаходиться в країнах, що

розвиваються. Більшість такої землі знаходиться в Латинській Америці, Азія та Африка посідають друге й третє місце відповідно.

В Латинській Америці обробляється 23% від загальної площі органічної землі в світі. Основними країнами в цьому регіоні, що займаються органічним виробництвом, є Аргентина, Бразилія, Уругвай та Домініканська Республіка. 90% органічної продукції з країн Латинської Америки йде на експорт в Європу, Північну Америку та Японію. Важливими експортними органічними культурами є тропічні фрукти, зернові, кава, какао, цукор та м'ясо. На місцевих ринках органічна продукції продається в основному в великих містах. Важливим чинником, що сприяє розвитку органічного виробництва в країнах Латинської Америки є державна підтримка, зокрема ефективно діючі законодавство та стандарти для органічного сектору економіки.

Загальна площа органічних сільськогосподарських земель в Азії дорівнює більше 3,3 млн. га, це 9% від всіх світових площ сільськогосподарських земель, зайнятих під органічним виробництвом. Найбільші виробники органічної продукції в Азії – Китай та Індія. Важливу роль в Індії відіграють органічні площі дикорослих рослин, а в Китаї, Бангладеш і Таїланді важливим напрямком органічного виробництва є аквакультура. Переважна більшість сертифікованої органічної продукції в Африці та Азії призначена на експорт.

Близько 3% від всіх світових площ органічної сільськогосподарської землі знаходиться в Африці. До африканських країн, в яких знаходяться найбільші площі сільськогосподарських угідь, що використовуються для органічного виробництва, відносяться Уганда, Туніс та Ефіопія. Туніс, зокрема, має органічне законодавство.

Споживання органіки в країнах, що розвиваються, знаходиться на низькому рівні в зв'язку з тим, що переважна більшість місцевого населення перебуває за межею бідності та є екологічно неграмотним. Попит на органічні продукти, як свідчить практика, зростає з підвищенням рівня економічного розвитку країн, добробуту, освіти та загальної поінформованості населення. Так, стрімкий економічний розвиток Китаю, Індії, Бразилії, країн Південної Африки, зумовив формування середнього та вищого класів і, як наслідок, активізацію споживання органічної продукції.

Нині активно розвивається місцевий ринок органіки в Азії. Вражає різноманітність каналів збуту – це спеціальні органічні базари, невеликі роздрібні магазини, відділи супермаркетів, багаторівневий прямий продаж та Інтернет-магазини.

В США продукція органічного сільськогосподарського виробництва реалізується, у першу чергу, на місцевих фермерських ринках. Європейський досвід свідчить, що 73% органічної продукції просувається через мережу роздрібної торгівлі, 15% − шляхом прямого продажу з підприємств-виробників і продажі через ринки, 12% реалізується через спеціалізовані магазини, в тому числі й Інтернет-магазини.

Крім того, нині у США та Європі з'являються спеціальні «органічні» ресторани і кафе, в звичайних ресторанах пропонують страви з органічних продуктів. Характерною рисою сучасності є швидкий розвиток органічного ринку дитячого харчування.

Світовий досвід свідчить, що максимальний попит на органічну продукцію спостерігається у населення віком 40-49 років. Це пояснюється, насамперед, кращим матеріальним становищем цієї групи людей і відповідальним ставленням до свого здоров'я [12]. Покупці органічної продукції розраховують на високу якість та свіжість продуктів, кращі смакові якості органічної продукції, відсутність генетично модифікованих організмів. Окрім того, в світі стає все більше екологічно грамотних людей, які прагнуть дбати про довкілля й тому обирають органічну продукцію, як таку, під час виробництва якої не завдається шкоди природному середовищу.

Розвиток ринку органічних продуктів у світі міг би розвиватися й швидшими темпами, якби не такий стримуючий фактор як порівняно висока вартість органічних товарів і продуктів. Ціни на органічну продукцію, зазвичай набагато вищі, ніж на звичайну. Наприклад, за європейськими стандартами, націнка на органічні продукти й товари, є виправданою у розмірі 20-30%. А в Україні та деяких інших країнах світу в окремих випадках вартість органіки може бути на 50 – 300 % вище, ніж неорганічних аналогів [1; 5; 11].

Дороговизна органіки пояснюється декількома причинами:

- по-перше, значними витратами, що супроводжують процес виробництва. Так витрати виробництва в органічних сільськогосподарських підприємствах значно вищі, ніж у традиційних виробників. Зокрема, передбачає значні витрати процес вирощування тварин і птиці за технологіями органічного виробництва, оскільки дорога органічна кормова база;

- по-друге, порівняно з традиційними аналогами, дорожчою є переробка та зберігання органічної продукції, тому що більше коштують її складові, а існуючі обмеження в процесі переробки та зберігання призводять до підвищення кінцевих витрат виробництва;

- по-третє, збільшення собівартості органічної продукції та високі ціни на неї обумовлюються й порівняно невеликими обсягами виробництва та обмеженими відстанями, на які можна доставити продукти у свіжому вигляді;

- по-четверте, в цінові надбавки на органічні товари включають вищі витрати на оплату праці, адміністративні, інспекційні та сертифікаційні витрати.

Проте, надто високі ціни на органічні продукти нівелюються особливою якістю та виключною користю й тому попит на таку продукцію постійно зростає, органічний рух у світі набирає обертів і для багатьох стає життєвою філософією. За оцінкою Продовольчої і Сільськогосподарської Організації ООН (FAO), майбутнє аграрного розвитку в світі має будуватись саме на засадах органічного виробництва з реалізацією дбайливого ставлення до природи, виробника та споживача.

Висновки з даного дослідження. Протягом останніх десятиліть відбувається стрімкий розвиток органічного сектору в більшості країн світу. Проведене дослідження дозволило встановити наступні тенденції розвитку світового ринку органіки: 1) попит концентрується в розвинених країнах; 2) зростає попит в країнах, що розвиваються; 3) відбувається консолідація гравців ринку; 4) посилюється державна підтримка виробників органічної продукції; 5) постійно розширюється асортимент органічних продуктів і товарів. В цілому органічне виробництво в світі має значні перспективи розвитку та величезний потенціал, враховуючи постійне підвищення кількості екологічних катастроф, наявність періодичних конфліктів навколо харчових продуктів, зростання рівня свідомості споживачів щодо майбутнього та майбутнього своїх дітей, стану навколишнього середовища.

Література

1. Артиш В.І. Особливості органічного агровиробництва в концепції сталого розвитку АПК України / В.І. Артиш // Економіка АПК. − 2012. − № 7. − С. 19-23.

2. Асоціація учасників органічного виробництва «БІОЛан Україна» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.biolan.org.ua

3. Бєлінська Ю. Натурпродукт [Електронний ресурс] / Ю. Бєлінська. – Режим доступу: http://www.business.kiev.ua

4. Білоусова Н. Назад до традицій [Електронний ресурс] / Н. Білоусова. – Режим доступу: http://www.news.finance.ua

5. Бироваш М. Истина в еде / М. Бироваш // Кореспондент. – 2012. − № 8(496). – С. 28-30.

6. Гуменюк Г.Д. Органічне виробництво в світі – історія розвитку та сучасний стан (огляд) / Г.Д. Гуменюк, О.В. Баджурак, О.К. Ляшенко // Біоресурси і природокористування. − 2010. − Т. 2. − № 3/4. – С. 56-62.

7. Де можна купити і скільки коштують органічні продукти в Україні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://life.pravda.com.ua

8. Прутська О.О. Органічне сільське господарство в США: реалії та перспективи для України / О.О. Прутська, О.В. Ходаківська // Економіка АПК. − 2011. − № 12. − С. 142-151.

9. Розвиток органічного ринку в світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://organic.ua

10. Сіренко Н.М. Органічні продукти харчування у забезпеченні продовольчої безпеки України / Н.М. Сіренко, Т.О. Чайка // Економіка АПК. − 2012. − № 1. − С. 43-49.

11. Томашевська О.А. Виробництво органічних продуктів в Україні / О.А. Томашевська, Т.В. Мірзоєва // Агросвіт. – 2012. − № 21. − С.2-5.

12. Ульянченко О.В. Всесвітня мережа Інтернет як канал збуту органічної продукції / О.В. Ульянченко, Р.М. Безус // Економіка АПК. − 2012. − № 4. − С. 128-134.

УДК 351.105:32

Шарий Г. І.
к. н. д. у., доцент, завідувач кафедри автомобільних доріг, геодезії та архітектури сільських будівель
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ТА РЕФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Постановка проблеми. Вирішення питання відповідності земельних відносин рівню розвитку продуктивних сил суспільства залежить від цілеспрямованої ефективної державної регуляторної політики в питаннях ведення державного кадастру земель, особливо їх оцінки як базису формування бюджетів держави. Капіталізація земельних відносин, оцінка земель, залучення іпотеки, введення вартості землі як активу балансу підприємств, докорінно змінили економічну ситуацію в Європейських країнах, Японії та Китаї [7, с. 49].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання використання, оцінки та дослідження розвитку земельних ресурсів є предметом дослідження багатьох вчених. Серед них значну увагу цим питанням приділяли і приділяють такі вчені: Будзалов И. [1], Гуторов О.І. [2], Данкевич А. [3], Дієсперов В. [4], Кваша С. [5], Мусаєва А. [6], Пасхавер Б.[7], Федоров М.М. [8] та багато інших. Розвиток та реформування земельних ресурсів у країнах світу потребують подальшого розгляду та порівняння. що свідчить про актуальність теми та зумовлює вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз та теоретико-методичне обґрунтування підходів до сучасних тенденцій управління та досвіду реформування земельних відносин в країнах східної Європи, Азії та СНД.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реорганізація адміністративної системи і перехід до ринкових відносин в більшості постсоціалістичних країнах дозволили здійснити роздержавлення земель, провести їх приватизацію, встановити пріоритет приватних виробничих структур і приватних інтересів, створити нові економічні структури за допомогою ринкових механізмів [3]. Поряд з виникненням приватних селянських землеволодінь, в більшості цих країн зберігаються крупні підприємства, які піддалися правовій і організаційній трансформації та ведуть сучасне інтенсивне високотехнологічне виробництво. При цьому землі державних підприємств не завжди паювались, а передавались шляхом оренди, зберігаючи цілісність існуючого виробничого базису.

В минулому столітті країни реформувались шляхом глибоких та еволюційних поступових змін шляхом революційного зрівняльного перерозподілу земель. Аграрні перетворення та розвиток земельних відносин у Південній Кореї, Китаї, Білорусії та країнах Прибалтики проведені на основі виваженої державної регуляторної політики, еволюційним, планово і теоретично обґрунтованим шляхом поетапного переходу до ринкових відносин [3, с. 139].

Примусова приватизація виробництв та парцеляція земель обумовили повсюдно (за виключенням Китаю, Білорусі, Східних земель Німеччини) зниження виробничого потенціалу, значний спад сільгоспвиробництва, кризові явища в соціальній сфері села. Особливо гостро ці проблеми виражені в країнах на пострадянському просторі (СНД) [5].

Виявлено спільні заходи всіх країн, що реформували аграрний сектор і земельні відносини: прийняття концептуальних законодавчих актів; роздержавлення земель та рівність форм власності на землю і засоби виробництва; визначення порядку приватизації земель і стимулювання приватного сектору; вільна конкуренція та ринок з елементами державної регуляторної політики; підтримка інтеграційних процесів в аграрній сфері; запровадження системи соціального захисту населення від негативних явищ, пов’язаних з реформуванням та реорганізацією земельних відносин і аграрного сектору економіки.

Вільний земельний ринок не функціонує в жодній країні, оскільки в більшості існує мораторій на продаж землі іноземцям [8]. Частина існуючих високоефективних моделей землекористування і землеустрою економічно розвинених зарубіжних держав і їх союзів була побудована з урахуванням досвіду управління земельними ресурсами, набутого в радянські часи, щодо планування і організації території, раціонального використання і охорони земель на великих територіях, що враховувало і поєднувало державні, колективні і особисті інтереси в даній сфері. Досвід і практика зарубіжних країн в галузі управління земельними ресурсами мають бути використані при вдосконаленні управління земельними ресурсами в Україні у найкоротший термін.

Враховуючи світовий досвід проведення земельних реформ, пропонуємо в Україні провести такі заходи: 1) повністю профінансувати і додержуватись Закону України «Про Генеральну схему

планування території України», завершити формування системи кадастру та реєстрації земель; 2) ввести обов'язковість землеустрою; 3) розробити проекти землеустрою; 3) максимально спростити процедуру землевідводів і виділення земельних ділянок; 4) впровадити методику нормативної грошової оцінки як бази оподаткування земель; 5) розробити і прийняти до 2015 року новий, адаптований і гармонізований з європейськими нормами, Земельний Кодекс України на нових правових засадах; 6) розбудувати інфраструктуру земельного обігу, а особливо створити Державний (національний) земельний банк та державний фонд земель, спочатку як державні фінансові установи, а потім як відкриті акціонерні товариства; 7) приєднатися до міжнародних інформаційних мереж з вивчення питань розвитку земельних відносин проаналізувати ситуацію і розробити стратегію розвитку земельних відносин, включивши програмні інструменти в розвитку аграрного сектору та сільських територій, розпочавши з пілотних проектів, окремих зон і регіонів, віддаючи перевагу стимулюючим заходам, а не санкціям, обмеженням і примусам; 8) сформувати дієві підвалини, як адміністративної так і адміністративно-територіальної реформи на принципово нових підходах розвитку земельних відносин, недопущенні критичного зниження демографічного потенціалу окремих сільських рад і цілих районів за рахунок економічного стимулювання розселення.

Висновки з даного дослідження. Досвід країн Європейського Союзу свідчить, що приватна власність на землю в плані захисту навколишнього природного середовища має суттєві переваги, оскільки приватна власність означає довготривалість її використання, адже власник має надійні перспективні плани використання землі на десятки років. Світовий досвід засвідчує поступове звуження сфери ринкових відносин. Земельні ресурси обмежені, тому всякі реформування є наслідком перерозподілу земель і доходів від їх використання. Враховуючи світовий досвід, в Україні бажано було б запровадити охоронні заходів та правову відповідальність щодо використання землі приватними власниками.

Перерозподіл земельних ресурсів між власниками і землекористувачами в Україні, з урахуванням світового досвіду, супроводжується принциповими змінами в системі ціноутворення на засоби виробництва, сільськогосподарську продукцію, формування фінансово-кредитної та податкової політики, вдосконаленням зовнішньоекономічної діяльності на світовому ринку.

Література

1. Будзалов И. Земельный оборот как условие эффективной системы аграрных отношений / М.И. Будзалов // АПК: экономика и управление. – 2007. – № 10. – С. 6.
2. Гуторов О.І. Земельно-ресурсний потенціал та проблеми його раціонального використання: Лекція / О.І. Гуторов – Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2002. – 70 с.
3. Данкевич А.Є. Світовий досвід оренди земель / А.Є. Данкевич. – Економіка АПК. Міжнародний науково-виробничий журнал. - 2007. – № 3. – С. 138–142.
4. Дієсперов В.С. Земля як головний природний ресурс сільських територій і країни / С.В. Дієсперов. – Економіка АПК. Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2010. – № 9. – С. 102–109.
5. Кваша С.М. Земельні відносини в контексті моделей розвитку сільського господарства України / С.М. Кваша. – Економіка АПК. Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2009. – № 3. – С. 54–57.
6. Мусаєва А.К. Державний земельний банк як регулятор ринку землі / А.К. Мусаєва. – Економіка АПК. Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2010. – № 4 – С. 171–175.
7. Пасхавер Б.Й. Ринок землі: світовий досвід та національна стратегія / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2009. – № 3. – С. 47–53.
8. Федоров М.М. Особливості формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / М.М. Федоров. – Економіка АПК. Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2007. – № 5. – С. 73–79.

УДК 332.3:631.11

Кустовська О.В.,
к.е.н., доцент кафедри землевпорядного проектування
Полібін С.Ю.
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ЕЛЕМЕНТИ ЕКОЛОГІЧНОГО ОБҐРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТЕРИТОРІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку земельної реформи виникає проблема екологічної стабілізації агроландшафтів, які зазнали суттєвої фрагментації внаслідок проведення земельної реформи. Причиною цього є недосконалість нормативно-правової бази земельних відносин, зміни в економічній політиці держави, низький рівень усвідомлення громадянами наслідків екологічної кризи в сільському господарстві, а також екологічно-необґрунтована земельна реформа.

Виділення земельних ділянок в натурі власникам земельних часток без достатнього науково-обґрунтованого облаштування агроландшафтів призвело до системного порушення принципів раціонального землекористування, закладених у Законах України «Про охорону земель» та «Про землеустрій» [2, 3]. Парцеляція земель дала вкрай негативні наслідки, що пов’язані із погіршенням екологічної ситуації сільськогосподарського землекористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та практичних основ екологічного обґрунтування території сільськогосподарського землекористування, раціонального використання земельних ресурсів, охорони земель здійснили вітчизняні науковці: В.В. Горлачук, А.С. Даниленко, А.П. Лізунова, Д.С. Добряк, А.Г. Мартин, А.М. Третяк, Г.К. Лоїк, А.Г. Мартин, І.П. Ковальчук, В.М. Пащенко та ін.

Узагальнення відомостей наукових публікацій, зокрема методологічного змісту результатів авторських цільових досліджень і врахування практичного досвіду землевпорядкування господарств із різних галузей використання земель, дають можливість стверджувати, що реалізація еколого-ландшафтознавчого підходу забезпечує створення природоохоронної обґрунтованої структури агроландшафтних комплексів. Обґрунтована реалізація агроекологічного підходу надає середовище охоронного змісту і самим агроландшафтам [1; 8]. Проте питання щодо конкретних елементів екологічного обґрунтування новостворених агроформувань ще не зовсім висвітлені.

Постановка завдання. Завданням роботи є дослідження екологічних особливостей при організації території сільськогосподарського землекористування та обґрунтування екологічної оптимізації агроформувань.

Виклад основного матеріалу дослідження. У проектах землевпорядкування на основі еколого-ландшафтних обґрунтувань оцінюють сучасний стан земельних ресурсів і необхідні заходи з їх покращення, підвищення продуктивності й охорони земель, а також із стабілізації екосередовищ. Це потребує консервації деградованих площ і забезпечення раціональних напрямів подальшого використання угідь.

У використанні земельних ресурсів одним із напрямів застосування загальнонаукового екологічного підходу є подолання парцеляції земель. Саме вона як наслідок новітніх проявів земельних відносин, стала однією з причин формування еколого-нестабільного землекористування. Парцеляція земель стала причиною неспроможності землевласників і землекористувачів належним чином додержуватися норм раціонального природокористування, забезпечувати застосування комплексу заходів із збереження та відтворення земельних ресурсів і родючості ґрунтів.

Для повної реалізації норм Закону України «Про землеустрій», зокрема щодо проведення землеустрою на землях усіх категорій незалежно від форм власності та впорядкування існуючих об'єктів землеустрою, необхідне застосування екологічного підходу. Це виявлення порушених земель і земель, що зазнають впливу негативних процесів руйнування; це обґрунтування та проведення заходів, щодо їх відновлення чи консервації, рекультивації порушених земель, землювання малопродуктивних угідь, захисту земель від ерозії та інших негативних явищ руйнування [2; 4].

Щодо землеустрою, то на сьогодні проекти організації території з протиерозійними та іншими природоохоронними заходами на новоутворені агроформування практично не розробляються, а розроблені раніше втратили чинність через істотну зміну меж землекористувань, зміну форм власності на землю і використання земель в агроландшафтах.

Відсутність профілактики та боротьби з негативними природними процесами прискорює деградацію земель. Крім деградаційних явищ, наслідком екстенсивного землекористування ще з

радянських часів стало безпідставне залучення в сільськогосподарське виробництво низькопродуктивних земель, що у суверенній Україні в ході земельної реформи не було усунуто.

Найбільш дієвим і реальним на сьогодні заходом треба вважати оптимізацію складу та співвідношення угідь, яка є водночас і головним критерієм оцінки стану агроландшафтів. Здійснюється вона шляхом збільшення площ угідь середовище стабілізуючих видів (лісонасаджень, сіножатей та пасовищ тощо). Одночасно для застереження подальших негативних процесів потрібні скорочення площі ріллі за рахунок виключення з її складу еродованих земель та земель, які зазнають інших видів деградації.

Важливою складовою екологічних досліджень у землекористуванні є розроблення наукових основ протидії ерозії ґрунтів, яка є одним із найбільш поширених видів їх деградації. Вона завдає величезних економічних та екологічних збитків, загрожуючи самому існуванню земельного ресурсу, як основного засобу сільськогосподарського виробництва і незамінного компонента біосфери [5].

Результати досліджень, а також набутий досвід протидії ерозії ґрунтів свідчать про те, що окремі ґрунтозахисні заходи і навіть їх сукупне застосування не в змозі попередити чи значно знизити ерозійні процеси. Система землеробства, що склалась в межах країни, не тільки не забезпечує задовільного захисту ґрунтів, де існують сприятливі передумови для ерозії, але й сприяють їй.

Пошук альтернативних прийомів землеробства, які знижують антропогенний пресинг на довкілля, призвели до необхідності розробки науково обґрунтованих ландшафтних систем землеробства, в тому числі ґрунтозахисної системи землеробства із контурно-меліоративною організацією території (КМОТ). Ця система була вагомим внеском у розв'язання проблеми захисту ґрунтів від ерозії у радянські часи, але повністю не розв'язала комплексу ґрунтоохоронних проблем. При тогочасних соціально-економічних умовах неможливо було кардинально змінити структуру сільськогосподарських угідь, здійснити перерозподіл земель між категоріями та організацію сівозмін, які жорстко обумовлювалися екстенсивними планами виробництва сільськогосподарської продукції.

В умовах здійснення земельної реформи, утвердженні різних форм власності на землю та змін у соціально-економічній ситуації у державі назріла необхідність коригування і уточнення основних методичних положень та нормативів згаданих систем організації території [1].

Основу протиерозійної організації території складає організаційно-господарський устрій земель, який територіально пов'язує весь комплекс протиерозійних заходів у єдине ціле – систему, що створює передумови для найбільш ефективного здійснення кожного прийому захисту ґрунтів від ерозії і збільшення виробництва сільськогосподарської продукції.

Допущений поспіх при проведенні земельної реформи, недодержання законодавства та періодичні економічні кризи в країні не сприяють першочерговому проведенню облаштування агроландшафтів і, зокрема, проектуванню і перенесенню в натуру ґрунтозахисної системи землеробства з контурно-меліоративною організацією території. Розпочаті раніше роботи із КМОТ були припинені, зате форсувалось розпаювання земель без врахування протиерозійної організації території, яке призвело до широкомасштабного прояву деградації земель і, зокрема, ерозії ґрунтів. За таких обставин, застосування контурно-меліоративного землеробства стало проблематичним.

Фізичним виразом ерозії є руйнування ґрунту і підстилаючих його порід. У таких умовах, не чекаючи, поки призупиниться «рух землі» в результаті проведення земельної реформи і після неї, поки налагодиться землеустрій на території господарств, на існуючих сільськогосподарських землекористуваннях, зокрема, за умови оренди, доцільно вдаватися до радикальних ґрунтозахисних заходів. Принаймні, треба повернутися до захисту ґрунтів від ерозії та від деградації ґрунтів шляхом застосування комплексу протиерозійних заходів у внутрішньо польовій організації території. При цьому потрібно ефективно поєднати прямокутно-прямолінійну та контурну організації території [6].

За такого облаштування поле розділяється на робочі ділянки впоперек основного схилу. На складних схилах (куполоподібних, пересічених улоговинами тощо) слід застосувати розбивку робочих ходів по основному напрямку горизонталей. Такі робочі ділянки можна використовувати для виділення земельних паїв в натурі.

Для оптимізації стану агросистем мають бути опрацьовані пропозиції щодо створення найприйнятніших контурно-ландшафтних умов організації території для здійснення виробництва, якому треба надавати перевагу, – сільськогосподарського. У проектних документах, що обґрунтовують і якими супроводжують усі згадані заходи, передбачають необхідні обмеження функціональних використань окремих земельних ділянок.

При використанні та розпорядженні землею обов'язково повинні бути визначені охоронні зони цінних природних об'єктів.

Головними результатами оцінки сучасного використання земель та еколого-ландшафтних досліджень у землеустрої є обґрунтовані напрацювання щодо збереження ландшафтного екосередовища через формування агроландшафтів і агроекосистем.

Агроландшафтна, особливо контурна організація території землекористувань має формувати оптимальну мережу територіальних виділів. Така диференціація відповідає цілям ландшафтної

організації території. Для реалізації природоохоронних цілей залучають геологічні, географічні, біологічні та інші екологічні знання.

Елементарні агроландшафтні виділи території мають свою певну ландшафтну приуроченість: за будовою рельєфу виділяють заплавні, прирічкові схилові й алювіально-терасні, делювіально схилові, плакорні привододільні ландшафтні урочища. Їх диференціюють залежно від форми, крутизни, довжини схилів, експозиції, глибини базису ерозії тощо. У межах ерозійно-балкових місцевостей – ділять природними – контурними рубежами [6].

Агроландшафтні виділи делювіальносхилових межиріч і привододільних місцевостей розмежовують антропогенними елементами устрою території (межами окремих земельних масивів, угідь, лісосмугами, дорогами).

Є інші агроландшафтні об'єкти, теж співвідносні з різними урочищами ландшафтних місцевостей. Вони включають санітарно-захисні й охоронні зони, цілісні еконіші, що охоплюють певні природні виділи території. При необхідності в них забезпечують природоохоронний режим, обмежену виробничу діяльність людей. Їхніми межами є виразні природні рубежі, більше пов'язані з рельєфом, доповнені рубежами штучними [7].

При формуванні агроландшафтних систем землевпорядкування території певна локальна різноманітність абіотичних чинників створює різні можливості для життєзабезпечення біотичного різноманіття (рослин, грибів, тваринних організмів). На них накладаються чинники антропогенного впливу.

Висновки з даного дослідження. Належне наукове обґрунтування змісту еколого-ландшафтного забезпечення землевпорядкування потребує проведення цільових експериментальних досліджень окремих територій і в цілому сільськогосподарських підприємств. Це означає дослідну організацію раціонального, зокрема контурно-ландшафтного використання й охорони сільськогосподарських земель, забезпечення сприятливих умов екосередовища і поліпшення станів ландшафтних комплексів навколишнього середовища. Умови використання земель при цьому повинні бути інвестиційно привабливими, конкурентоспроможними, як належить за ринкової економіки.

Для виправлення становища потрібно розробляти проекти землеустрою у створенні нових і впорядкуванні існуючих землеволодінь та землекористувань. Потрібно забезпечити дотримання раціональної структури угідь за рахунок виведення зі складу ріллі деградованих і малопродуктивних земель, запроектувати залуження улоговин, необхідні захисні лісонасадження та гідротехнічні споруди, мережу польових доріг, створивши систему ландшафтних смуг тощо.

Така організація території дасть змогу запобігти інтенсивному розвитку ерозійних процесів і нераціональному розміщенню ділянок, а система екологічно обґрунтованих заходів дасть можливість раціональніше використовувати і охороняти земельні ресурси.

Література

1. Еколого-ландшафтне землекористування сільськогосподарських підприємств: методичні рекомендації / [А.М. Третяк, В.О. Леонець, В.М. Другак та ін.]. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2006. – 92 с.

2. Закон України «Про землеустрій» від 22.05.2003 року № 858-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 36. – Ст.82.

3. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо збереження родючості ґрунтів» від 04.06.2009 року № 4173-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2009. – № 47-48. – Ст. 719.1.

4. Земельний кодекс України. – Офіційний документ ВРУ від 25.10.2010 р. № 2768-III [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua.

5. Мартин А. Концептуальні засади формування системи управління землями сільськогосподарського призначення державної власності [Електронний ресурс] / А. Мартин. – Режим доступу: http://zsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=103:2010-12-01-13-15-37&catid=62:2011-01-12-14-57-08&Itemid=87.

6. Пащенко В.М. Методологія та методика наукових досліджень: навчальний посібник. / В.М. Пащенко. – Ніжин: «Аспект-Поліграф», 2012. – 232 с.

7. Про затвердження Порядку створення і ведення Державного кадастру природних лікувальних ресурсів. – Постанова Кабінету Міністрів України від 26 липня 2001 р. № 872 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ 872-2001.

8. Третяк А.М. Методологія та методика наукових досліджень у землевпорядкуванні: навчальний посібник / А.М. Третяк, В.М. Другак. – К.: Аграрна наука, 2005. – 300 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

УДК 338.47-052:330.837 (477)

Пісний Б.М.,
к.е.н., заступник директора з навчальної та наукової роботи
Львівська філія ПВНЗ «Європейський університет»

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ СПОЖИВЧИХ ІНТЕРЕСІВ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РИНКОВОГО НАГЛЯДУ

Постановка проблеми. Розвиток глобалізаційних процесів, входження України у розвинений європейський простір зумовлює виникнення низки новітніх для нашої держави викликів у сфері розбудови цивілізованих суспільнозначимих інститутів, функціонування яких стосуються політичних прав і свобод громадян, захисту їх економічних інтересів в умовах недосконалої ринкової конкуренції. Вагоме місце у світовій та вітчизняній практиці регулювання суспільно-економічних відносин посідає проблема захисту інтересів споживачів товарів і послуг. Вона характеризується певною специфічністю, оскільки лежить на перетині площин соціальної політики держави, зорієнтованої на потреби людини та економічної, спроможної забезпечувати реалізацію цих потреб. Дуалізм таких відносин залежить від політичної ситуації у суспільстві, досконалості правового регулювання соціально-економічних відносин, відповідальності підприємців та активності населення [8].

Глобалізація економік різних країн зумовлює посилення конкуренції в світі, що, відповідно, підвищує не тільки кількість товарів і послуг, а й вимогливість споживачів до їх якості. Разом з тим, відкриття кордонів та експансія ринків має зворотній бік. Створюється сприятлива ситуація для розвитку конфліктності між вільним характером торгівлі та національними заходами, що спрямовані на захист інтересів споживачів. Це утруднює процес належного контролю за повним задоволенням потреб споживачів та захистом їх інтересів.

Притаманні розвиткові національної економіки особливості, пов′язані з низькою купівельною спроможністю українських громадян, меншою їх поінформованістю щодо своїх прав як споживачів, стійкою тенденцією до збільшення порушень цих прав, подекуди безконтрольністю надання послуг, особливо торгівельних, монопольністю становища комунальних підприємств, унеможливлюють повноцінний захист інтересів споживачів товарів та послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблематики захисту споживчих інтересів досліджувалися вітчизняними і зарубіжними вченими. Зокрема, питання соціального розвитку, захисту інтересів споживачів та механізмів реалізації державної політики у цій сфері висвітлені в працях: Бремонда Ж., Гобсона Дж., Дочинець Н. М. [3], Друкера П., Котлера Ф., Ламбена Ж.-Ж., Ліпич Л.Г., Шаповала М.І. [5] та ін. Однак, у працях зазначених учених практично не знайшли відображення питання удосконалення інституціонального забезпечення захисту інтересів споживачів, а також їх ринкових механізмів. Тому дослідження організаційно-інституційних складових механізму захисту інтересів споживачів та пошук шляхів його удосконалення шляхом впровадження ринкового нагляду є актуальним.

Постановка завдання. Зважаючи на усе вищенаведене, особливо актуальним з наукового погляду є пошук механізмів управління захистом інтересів споживачів в Україні на основі активізації ринкового нагляду, що й є метою статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні задекларовано про державний захист економічних інтересів громадян як споживачів, можливість вільного вибору продукції, а також її виробників і продавців, отримання знань і кваліфікації, необхідних відповідно до їх потреб, гарантію придбання або отримання продукції в обсягах, що забезпечують рівень споживання, достатній для підтримання нормального здорові належної життєдіяльності населення нашої країни.

З метою адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу у Верховній раді України було прийнято Закон України «Про ринковий нагляд», розробка якого пов'язана з Директивами 2001/95/ЕС Європейського Парламенту та Ради від 3 грудня 2001 року про загальну безпеку продукції з урахуванням положень та рекомендацій, що містяться у пов'язаних із зазначеною Директивою документах.

Також 5 липня 2011 року набули чинності Закони України «Про загальну безпечність нехарчової продукції», «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції» [2], Закон України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності», які відображають сучасний підхід з забезпечення безпеки нехарчової продукції шляхом обов'язкового дотримання вимог технічних регламентів, та добровільного застосування нормативних документів, таких як норми, стандарти та правила. Окрім того, ці законодавчі акти встановлюють вимоги та визначають механізм здійснення державного нагляду та контролю за нехарчовою продукцією.

Основними принципами ринкового нагляду є: об'єктивність, неупередженість та компетентність органів ринкового нагляду; відповідність його заходів ступеню безпечності продукції; рівність умов господарської діяльності суб'єктів господарювання на засадах недопущення недобросовісної конкуренції в рамках існуючого ринку; рівність заходів ринкового нагляду незалежно від походження продукції; неприпустимість поєднання повноважень органу ринкового нагляду і органу з сертифікації; неприпустимість дублювання функцій ринкового нагляду різними державними органами; додержання прав суб'єктів господарювання в межах здійснення ринкового нагляду; плановість і системність ринкового нагляду; сприяння прозорості ринку та зростанню розуміння суб'єктами господарювання своєї відповідальності перед споживачами, користувачами та партнерами та інші принципи [8].

Закон України «Про ринковий нагляд» встановлює правові й організаційні та економічні засади здійснення ринкового нагляду, тобто виду державного нагляду (контролю) за відповідністю продукції, введеної в обіг, технічним регламентам, правомірністю застосування на ній Національного знака відповідності, повнотою і достовірністю інформації про таку продукцію.

Таким чином, основними характеристиками й характеристиками системи ринкового нагляду є:

1. Усунення дублювання функцій органів виконавчої влади щодо нагляду та контролю за безпечністю продукції шляхом вилучення окремих видів продукції зі сфери дії пропонованого закону. Нагляд та контроль за безпечністю цих видів продукції вже здійснюється іншими органами виконавчої влади. Також відповідно до європейської практики механізм ринкового нагляду пропонується не поширювати на послуги та роботи, оскільки більш ефективним механізмом забезпечення безпечності послуг та робіт є процедури ліцензування.

2. Створення системи органів ринкового нагляду та захисту прав споживачів у складі центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики. Таку систему становитимуть центральний орган ринкового нагляду та захисту прав споживачів і його територіальні структури.

3. Визначення об'єму прав та обов'язків суб'єктів господарювання у межах здійснення ринкового нагляду, а також порядку оскарження ними рішень органів ринкового нагляду.

4. Запровадження відповідно до практики, що застосовується в Європейському Союзі, сучасних управлінських підходів у діяльності органів ринкового нагляду. Зокрема, це стосується планування заходів ринкового нагляду, ризико-орієнтованого підходу до визначення ступеня небезпечності продукції, постійного моніторингу ситуації щодо безпечності продукції на ринку та коригування відповідно до цього плану наглядових заходів.

Практика показала, що поряд з державним регулюванням і роботою громадських організацій одним з ефективних важелів нормалізації взаємин виробника і споживача є організації саморегулювання бізнесу. Це зумовлено тим, що саморегулювання має об'єктивні переваги перед регулюванням. По-перше, воно гнучкіше і швидше відгукується на нові явища в тій чи іншій сфері. По-друге, воно менш формалізоване. Органи саморегулювання можуть підходити до конкретних дій конкретної фірми не тільки з точки зору формальних правил, але й здорового глузду. По-третє, норми саморегулювання найчастіше більш реалістичні, ніж законодавство, тому що йдуть від потреб реального життя і реально сформованих відносин.

Спочатку причиною появи організацій саморегулювання бізнесу була конкурентна боротьба, коли великим фірмам, філософією яких є доброчесність по відношенню до споживачів, стало необхідно позбутися від конкурентів. Саме по собі членство в лавах організації саморегулювання не дає споживачеві гарантії доброчесності фірми, однак саморегулювання досі є перевагою цієї організації, оскільки її впливу вистачає на створення негативної громадської думки навколо фірми-порушника, а це рівнозначно краху.

Пропонується саморегулювання обрати як найбільш перспективний шлях розвитку системи захисту прав споживачів. Фірма, що усвідомлює важливість добровільного співіснування із споживачем на умовах взаємовигідної співпраці має переваги перед фірмою, що дотримує права споживачів через острах санкцій.

Вважаємо, що організація з саморегулювання бізнесу - це об'єднання на добровільних засадах комерційних підприємств, призначене для досягнення поставлених суспільно значущих цілей,

діяльність яких підпорядкована єдиному етичному стандарту, дотримання якого забезпечується наявністю механізмів з врегулювання конфліктів. Доцільність і необхідність формування таких об'єднань зумовлена тим, що цілі організації саморегулювання в повній мірі збігаються з цілями економічної системи і держави в цілому.

Наступним гальмуючим фактором у роботі системи саморегулювання є механізм виконання судових рішень, тому що найчастіше відповідач не має в своєму розпорядженні матеріальних засобів та майна, які могли б підлягати стягненню. А якщо вони все-таки є, то знайти їх дуже важко, що пояснюється відсутністю єдиної комп'ютерної мережі. Треба сказати, що всі перераховані вище недоліки надзвичайно обмежують ефективність судової системи, як інституту щодо захисту прав споживачів. А доки існує вищеописане становище, саме система саморегулювання бізнесу становитиме серйозний інструмент врегулювання взаємовідносин виробника і споживача.

Для розвитку зазначених організацій необхідно підвищення рівня самосвідомості підприємців і структур бізнесу, а це неможливо без постійної інформаційної та агітаційної роботи зацікавлених структур. Цими структурами є територіальні центри стандартизації, метрології та сертифікації, громадські організації споживачів, і саме вони повинні усвідомити всю важливість роботи.

Дослідження показали, що тільки наявність сильної, всебічної системи захисту інтересів споживачів, що включає структури саморегулювання бізнесу, є умовою розвитку досконалої конкурентоспроможної економіки. І лише за наявності такої економіки можливе існування класу споживачів, як повноправної одиниці суспільства.

Враховуючи, що з економічної та соціальної точки зору на рівні регіонів не все гаразд, виникає ситуація, коли споживач змушений знизу будувати систему взаємовідносин із зовнішнім середовищем. У зв'язку з цим, пропонується ввести додатковий ряд вимог до підприємств, тільки виконання яких дозволить говорити про перспективи захисту інтересів споживачів у республіці.

По-перше, підприємствам необхідно передбачати додаткові витрати на заміну товарів, ремонт і т. ін. По-друге, в організаційну структуру підприємств-продавців необхідно включати рекламаційні відділи, створення яких одночасно буде означати початок руху до саморегулювання бізнесу, перспективність чого незаперечна.

Важливим кроком на шляху оптимізації системи захисту інтересів споживачів в Україні має стати прийняття державної програми захисту прав споживачів на національному рівні, яка забезпечить розвиток конкуренції, узгодженість дій, усунення дублювання функцій тощо. Дуже корисним кроком для розвитку та підтримки ефективно працюючих організацій із захисту прав споживачів стало б надання податкових пільг, фінансування програм і т. ін. У ряді найперспективніших завдань держави повинна стати і інформаційно-просвітницька діяльність, особливо, з використання засобів масової інформації, зокрема, телебачення.

Поступове розшарування бізнесу за принципами ставлення до клієнта, тобто, по суті, по орієнтації на цінову або нецінову конкуренцію, створює ґрунт для розвитку систем саморегулювання бізнесу. Цей елемент системи захисту прав споживачів знаходиться в Україні в стадії формування. Протягом останніх декількох років виникло дуже багато різних бізнес-асоціацій, які однією з цілей своєї діяльності ставлять формування звичаїв сумлінного ставлення до клієнтів і досудового врегулювання конфліктів. Як правило, це не єдина і навіть не головна мета, але сам факт її проголошення явище, безумовно, позитивне.

У перспективі право громадських організацій споживачів отримувати дохід від позовів на захист невизначеного кола осіб може створити матеріальну основу діяльності цих організацій, проте поки правозастосовна практика в цій сфері не склалася, і рішень суду, що вступили в силу де була б зафіксована компенсація витрат організацій споживачів, поки майже немає. Зрозуміло також, що поширення досудового розв'язання конфліктів також підриває матеріальні засади діяльності юридичних служб організацій споживачів, проте шлях цей найбільш правильний.

Ослаблення матеріальної основи діяльності незалежних споживчих організацій, особливо на регіональному рівні, буде приводити до того, що основний тягар захисту інтересів споживачів буде лягати на відділи по захисту прав споживачів при місцевих адміністраціях. Поки головним слабким місце цих органів є відсутність кваліфікованих фахівців. Якщо буде створена система підготовки таких фахівців, то можливий перерозподіл функцій між державними та громадськими організаціями.

Громадські організації будуть діяти, переважно, на національному і наднаціональному рівні, сильні організації споживачів збережуться в деяких великих містах, причому вони будуть спеціалізуватися не на всіх аспектах захисту інтересів споживачів, а, в основному, на позовах на захист невизначеного кола осіб, масових кампаніях по захисту інтересів споживачів і т. ін., а державні органи візьмуть на себе поточний їхній захист. Можливим є і розвиток системи позасудового вирішення спорів на базі таких органів, але, на наш погляд, це справа більш віддаленого майбутнього, ніж створення подібних систем при бізнес-асоціаціях.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, до стратегічних пріоритетів державної політики щодо ринкового нагляду захисту інтересів споживачів в умовах сучасної глобалізації економіки можна віднести:

- прийняття законів і підзаконних нормативно-правових актів, які б відповідали вимогам сучасної ринкової економіки;
- приведення до відповідності вітчизняного законодавства з міжнародним правом;
- підвищення ролі громадських організацій в питанні захисту споживацьких інтересів на ринку товарів та послуг в державі;
- вдосконалення патентної та ліцензійної діяльності відповідних державних органів стосовно захисту інтересів прав споживачів;
- вдосконалення шляхів саморегулювання захисту інтересів споживачів в умовах ринкової економіки.

Література

1. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 №1023-XII (в редакції Закону від 01.12.2005 №3161-IV) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
2. Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції : Закон України 02.12.2010 № 2735-VI . – Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 21 – С.144.
3. Дочинець Н.М. Консюмеризм в Україні: соціально-економічні реалії та перспективи розвитку / Н.М.Дочинець; НАН України. Інститут регіональних досліджень; [наук. ред. У.Я.Садова]. – Львів, 2009. – 280 с.
4. Захист прав споживачів: соціально-правовий аспект / А.А. Мазаракі, О.М. Язвінська, Л.В. Ніколаєва та ін. – К. : КНТЕУ, 2002. – 311с.
5. Шаповал М.І. Основи стандартизації, управління якістю та сертифікації : підручник / М.І. Шаповал. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – 174с.
6. Садова У.Я. Соціальна політика в Україні : регіональні дослідження і перспективи розвитку / У.Я. Садова. – Львів : ІРД НАН України, 2005. – 408 с.
7. Пісний Б.М. Удосконалення механізму управління захистом споживачів інтересів на ринку товарів і послуг / Б.М. Пісний // Управління фінансовими ресурсами регіону. – Львів. – 2011. – Вип. – № 3(89). – С. 103-109.
8. Людський потенціал України: чинники формування та розвиток : Монографія / Т.М. Степура, Б.М. Пісний, Л.І. Гальків, Л.Р. Кучер. [За наук. ред. Т. М. Степури]. – Львів : Вид-во ТзОВ «Ліга-Прес», 2012. – 276 с.
9. Пісний Б.М. Способи інституційного узгодження нормативно-правового забезпечення захисту інтересів споживачів на міжнародному рівні у сфері відповідальності за укладеними контрактами / Б.М. Пісний // Економіка. Фінанси. Право. : Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал. – №2. – К. : Аналітик, 2013. – С. 77-82.

УДК 331.52

Юрик Я.І.,
к.е.н, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Національний університет харчових технологій
Жук І.Л.,
к.е.н, доцент кафедри менеджменту організацій
Київський економічний інститут менеджменту

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Ринок праці є одним із основних механізмів в загальній системі регуляторів розвитку економіки. Через ринок праці взаємодіють демографічний розвиток, міграційна ситуація, ситуація у сфері доходів та заробітної плати з загальною економічною динамікою, сукупними попитом та пропозицією, структурою економіки, інвестиційними, монетарними процесами, зовнішньоторговельною ситуацією.

Сучасний ринок праці України знаходиться в непростих умовах і характеризується значним напруженням унаслідок фінансово-економічної кризи, яка розпочалася в Україні восени 2008 р., що негативно відобразилось на попиті на робочу силу, реальній заробітній платі населення, чисельності вивільнених працівників, рівні безробіття в країні.

Відтак аналіз основних показників стану ринку праці в Україні, а також визначення першочергових завдань у напрямі його покращення є необхідністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний аналіз наукових досліджень щодо основних показників ринку праці в Україні показав, що вагомий внесок у зазначений напрям зробили вітчизняні вчені-економісти: Л.М. Абалкін, Д.П. Богиня, М.Д. Бойко, О.В. Бріт, О.А. Грішнова, Р.М. Ковтун, Г. І. Купалова, Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор, Г.Я. Лук'яненко, В.В. Онікієнко, В.Г. Федоренко, Л.О. Яневич та ін. [1–5]. Разом з тим, окремі теоретичні та методичні питання, що стосуються формування та розвитку ринку праці, у нашій країні залишаються вирішеними недостатньо й вимагають подальшого дослідження. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення комплексного аналізу сучасних тенденцій розвитку ринку праці в Україні та розробка практичних рекомендацій щодо подолання основних диспропорцій та підвищення попиту на робочу силу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо деякі тенденції ринку праці на основі статистичних даних. Так, за даними Держкомстату, у 2009 р. в Україні спостерігалося найглибше з 2005 р. падіння кількості економічно активного населення у віці 15-70 років. В цей рік кількість населення, яке пропонувало свою працю для виробництва товарів і надання різноманітних послуг складала 22150,3 тис. осіб, що на 1,1 % менше кількості в попередньому році. В 2010 р. динаміка все ще від'ємна, але спостерігається деяке покращення відповідних показників, так, вже у 2011 р. середня кількість економічно активного населення України у віці 15-70 років склала 22056,9 тис. осіб, що на 0,02 % більше попереднього року (рис. 1).

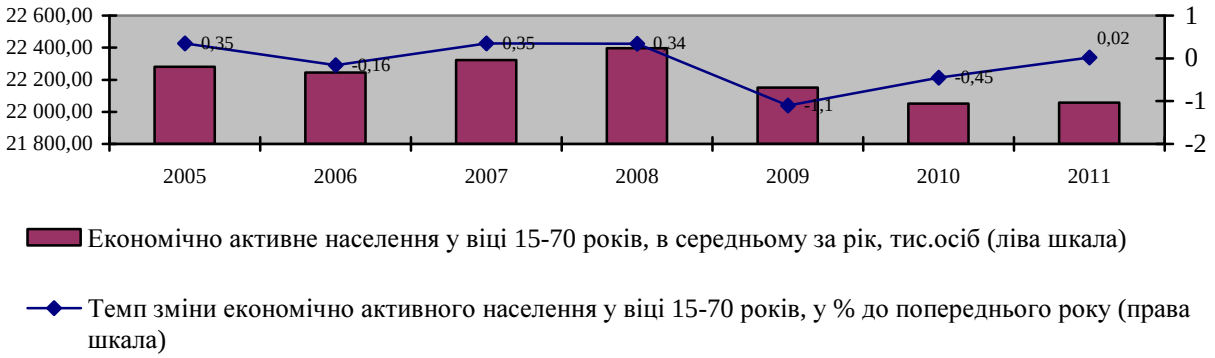


Рис. 1. Динаміка економічно активного населення України у віці 15-70 років у 2005-2011 роках

Джерело: [6]

Частка економічно активного населення України у віці 15-70 років на кінець аналізованого періоду складає в середньому 64,3 % населення відповідної вікової групи.

Кількість економічно активного населення працездатного віку після падіння майже на 2% у 2009 р. проти попереднього року, починаючи з 2010 р. незначно, але підвищувалась і на кінець аналізованого періоду склала 20247,9 тис. осіб (+0,13 % проти попереднього року), або 72,7 % населення відповідної вікової групи (рис. 2).

Рис. 2. Динаміка економічно активного населення України працездатного віку у 2005-2011 рр.

Джерело: [6]

Найвищі рівні економічної активності населення характерні для Волинської, Вінницької областей та м. Києва, найнижчі – для Тернопільської, Чернівецької та Івано-Франківської областей.

Що стосується зайнятості, то у 2009 р. відбулося скорочення частки зайнятих у віці 15-70 років серед населення відповідної вікової групи з 59,3 до 57,7 % та зайнятих працездатного віку з 67,3 до 64,7 % (рис. 3).

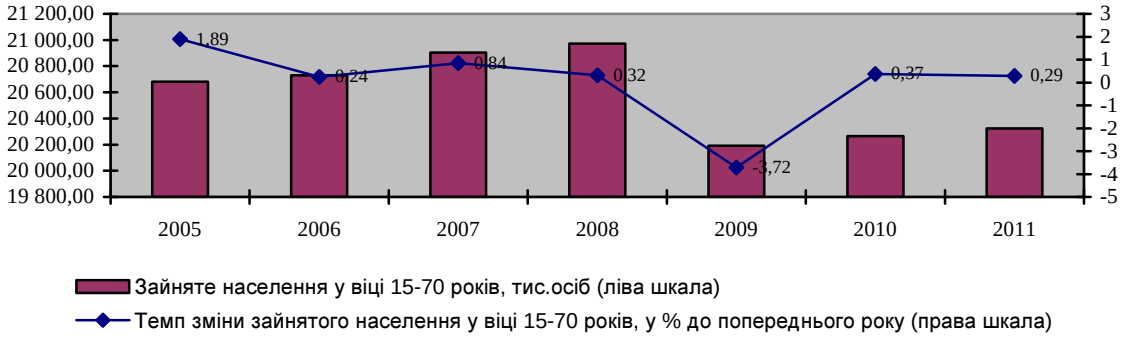


Рис. 3. Динаміка зайнятого населення України у віці 15-70 років у 2005-2011 роках

Джерело: [6]

Відзначимо, що у 2009 р. темп падіння рівня зайнятості населення працездатного віку перевищував темп падіння рівня зайнятості населення у віці 15-70 років і складав 4,6 % проти 3,7 % (рис. 3, 4).

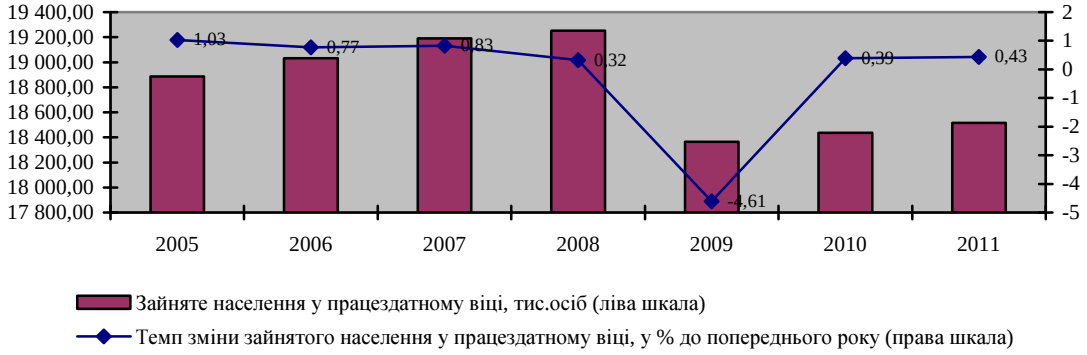


Рис. 4. Динаміка зайнятого населення України у працездатному віці у 2005-2011 роках

Джерело: [6]

Така ситуація виникла внаслідок того, що зайнятість населення у віковій групі 60-70 років збільшилася, в той час як за всіма іншими віковими групами спостерігалося зменшення рівня зайнятості (табл. 1). Це може означати, що внаслідок кризових явищ в економіці країни у 2008 р. значна кількість населення працездатного віку втратила роботу в той час, як населення непрацездатного віку, навпаки, пішло працювати, погоджуючись на будь-які умови роботодавців.

Таблиця 1

Зайнятість населення України за віковими групами у 2005-2011 роках, тис. осіб

Показник	Рік						
	2005.	2006	2007	2008	2009.	2010.	2011
Зайняте населення у віці 15-70 років	20680,0	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5	20266,0	20324,2
у т. ч. за віковими групами							
15-24 років	2563,4	2641,0	2725,2	2727,9	2355,0	2188,9	2119,7
25-29 років	2563,4	2593,6	2631,2	2683,8	2616,3	2680,7	2727,2
30-34 років	2553,4	2597,8	2630,3	2635,8	2560,3	2579,0	2611,4
35-39 років	2485,2	2510,0	2554,5	598,4	2534,8	2574,8	2584,3
40-49 років	5676,0	5611,7	5514,5	5409,7	5137,1	5134,0	5085,2
50-59 років	3580,3	3631,1	3712,2	3807,6	3831,1	3952,3	4048,9
60-70 років	1258,3	1145,2	1136,8	1109,1	1156,9	1156,3	1147,5

Джерело: [6]

Існуючий високий і постійно зростаючий ступінь старіння робочої сили створює певні перешкоди для нормалізації процесів відтворення робочої сили, для запровадження новітніх технологій і відповідної перекваліфікації працівників. Крім того гострою залишається проблема старіння робочої сили у сільській місцевості, передусім у Чернігівській, Кіровоградській, Полтавській областях. Це може стати непереборним бар'єром розвитку аграрного сектору цих регіонів.

Зменшення кількості зайнятих у 2009 р. порівняно з 2008 р. відбулося у всіх видах економічної діяльності (окрім державного управління), але найбільше падіння відзначено у промисловості (на 29,4%), будівництві (на 16,4%) та сільському господарстві (на 16,3 %). До кінця аналізованого періоду зайнятість у промисловості та будівництві продовжувала знижуватись, в інших же видах економічної діяльності зафіксовано зростання, а в торгівлі обсяг зайнятих перевищив докризові значення (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл чисельності зайнятого населення України за видами економічної діяльності у 2005-2011 рр., тис. осіб

Вид економічної діяльності	Рік						
	2005	2006	2007	2008.	2009	2010	2011
Усього	20680,0	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5	20266,00	20324,20
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	4005,5	3652,6	3484,5	3322,1	3152,2	3115,60	3410,30
Промисловість	4072,4	4036,9	3973,0	3871,4	3546,9	3461,5	3352,70
Будівництво	941,5	987,1	1030,2	1043,4	966,2	943	924,5
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	4175,2	4403,9	4564,4	4744,4	4729,1	4832,00	4865,00
Діяльність транспорту та зв'язку	1400,5	1428,3	1451,9	1465,8	1387,9	1389,70	1379,50
Фінансова діяльність	247,9	283,9	344,4	394,9	351,4	332,8	350,6
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	966,6	1041,9	1134,7	1150,4	1148,9	1153,20	1187,50
Державне управління	1028,9	1033,7	1036,4	1067,5	1078,6	1223,80	1055,50
Освіта	1668,2	1690,5	1693,7	1702,4	1698,4	1688,30	1677,60
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1356,6	1356,7	1359,0	1369,9	1348,1	1341,40	1320,80
Колективні, громадські та особисті послуги	816,7	814,9	832,5	840,1	783,8	784,7	800,2

Джерело: [6]

У структурі зайнятих за аналізований період зменшувалась питома вага найманих працівників, водночас збільшувалась частка працюючих у секторі самостійної зайнятості, що свідчить про активізацію самостійної підприємницької діяльності тих, хто втрачав роботу (рис. 5).

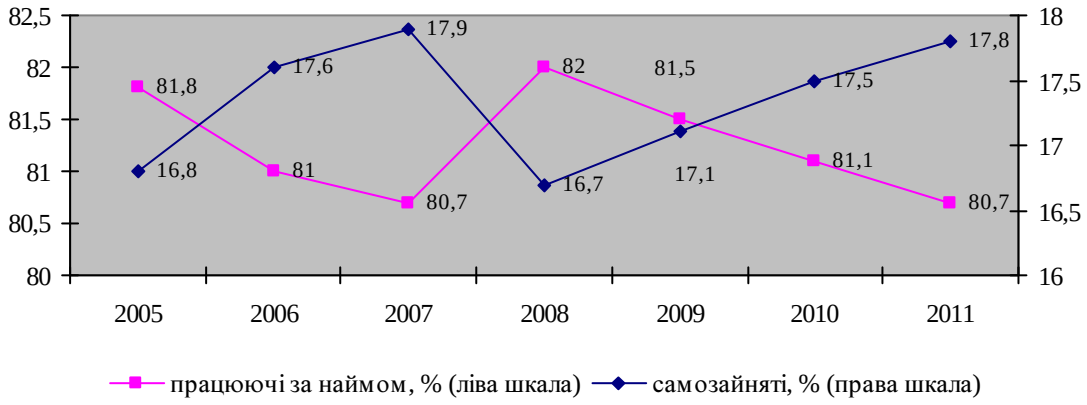


Рис. 5. Розподіл зайнятого населення України у віці 15-70 років за статусом зайнятості у 2005-2011 роках, %

Джерело: [6]

У 2009 р. відбулося зростання рівня безробіття (зареєстрованого та розрахованого за методологією МОП) і є відображенням глобальних кризових явищ та зниження рівня економічної активності (рис. 6). За період фінансово-економічної кризи держава втратила 2 млн робочих місць.

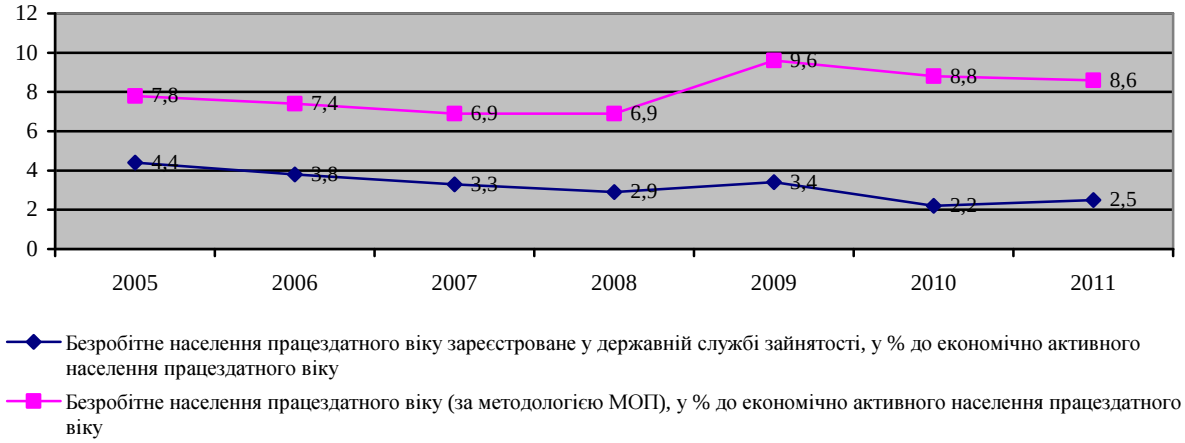


Рис. 6. Динаміка рівня безробіття в Україні за 2005-2011 роки

Джерело: [6]

Відзначимо, що на кінець досліджуваного періоду намітились позитивні тенденції зниження рівня безробіття в Україні. Крім того, очікується, що рівень безробіття в Україні, розрахований за методологією Міжнародної організації праці, знизиться з 7,9% в 2012 р. до 6,3% в 2017 р., а серед молоді він складе 13% проти нинішніх 19%.

Основною причиною безробіття з 2009 р. до кінця аналізованого періоду залишається звільнення з економічних причин (табл. 3).

Таблиця 3

Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості у 2005-2011 роках, у середньому за період

Роки	Безробітне населення у віці 15-70 років, усього, тис. осіб	за причинами незайнятості, %						
		вивільнені з економічних причин	звільнені за власним бажанням	демобілізовані з військової строкової служби	не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації	звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії за віком, інвалідністю	звільнені у зв'язку з закінченням строку контракту	інші причини безробіття
2005	1600,80	31,3	35,1	1,5	16,3	1,7	7,7	6,4
2006	1515,00	30	37,4	1,1	17	1,2	10,3	3
2007	1417,60	28,9	38,2	1,2	17,4	0,8	10,3	3,2
2008	1425,10	28,1	38,6	1,2	18,3	0,7	10,9	2,2
2009	1958,80	45,5	27	0,8	14,1	0,7	9	2,9
2010	1785,60	39	29,1	1,3	16,2	0,9	10,4	3,1
2011	1732,70	34,5	32	1,3	18,7	0,9	9,5	3,1

Джерело: [6]

У 2009-2011 рр. попри зменшення пропозиції робочої сили попит на неї, є низьким, що зумовлює існування певної напруги на ринку праці (табл. 4).

Так, кількість вільних робочих місць і вакантних посад на підприємствах, в установах, організаціях на кінець 2011 р. становила 59,3 тис. осіб, що на 34,9 % менше, ніж на кінець 2008 р., в той час як пропозиція робочої сили на кінець 2011 р. складала 501,4 тис. осіб, що на 42,8% менше, ніж на кінець 2008 р., тобто пропозиція робочої сили скоротилася більшими темпами. Це призвело до зменшення навантаження робочої сили на 10 вільних робочих місць: з 96 осіб на кінець 2008 р. до 84 осіб на кінець 2011 р.

Таблиця 4

Попит та пропозиція робочої сили в Україні у 2007-2011 роках

Роки	Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, тис. осіб	Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць та вакантних посад, тис. осіб	Навантаження на 10 вільних робочих місць (вакантних посадах), осіб
2007	660,3	169,7	4
2008	876,2	91,1	96
2009	542,8	65,8	82
2010	564,0	63,9	88
2011	501,4	59,3	84

Джерело: [6]

Зниження потреби в працівниках на заміщення вільних робочих місць на кінець 2009 р. порівняно з 2008 р. спостерігалося в усіх видах економічної діяльності, крім фінансової (табл. 5). Проте найбільше зниження цього показника відбулося в таких видах економічної діяльності, як добувна промисловість (на 67,8%), виробництво та розподілення електроенергії, газу і води (на 60,8%), освіта (на 54,6%).

Таблиця 5

Потреба підприємств у працівниках за видами економічної діяльності у 2008-2011 роках

Види економічної діяльності	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	тис. осіб	у % до відповідного періоду 2007 р.	тис. осіб	у % до відповідного періоду 2008 р.	тис. осіб	у % до відповідного періоду 2009 р.	тис. осіб	у % до відповідного періоду 2010 р.
Потреба у працівниках, всього	91,1	53,7	65,8	72,3	63,9	97	59,3	92,9
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	4	54,8	2,2	55,1	2,7	124,6	2,9	104,7
Промисловість	23,5	41	14,7	62,2	17,2	117,4	16,6	96,4
добувна промисловість	2,5	30,8	0,8	32,2	1,5	180,6	1,3	92,2
переробна промисловість	16,5	38,6	12,1	73,0	13,7	113,9	13	94,3
виробництво та розподілення електроенергії, газу і води	4,5	68,9	1,8	39,2	2	113,2	2,3	113,4
Будівництво	6	36,1	3,2	53,2	3,8	117,6	3,5	93,1
Торгівля; ремонт автомобілів,побутових виробів та предметів особистого вжитку	8,9	41,2	7,7	86,7	8,4	109,2	7,1	84,5
Діяльність готелів та ресторанів	1,2	45,4	0,6	53,8	0,9	134,2	1,1	132,4
Діяльність транспорту та зв'язку	7,9	60,1	4,9	61,8	5	102,2	5	101,5
Фінансова діяльність	3,4	93,1	3,6	107,9	1,5	41,5	0,9	58,3
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	8,5	64,3	7,6	89,8	5,9	77,9	4,8	81,7
Державне управління	13,3	79,3	11,2	84,3	8,4	74,8	7,7	91,2
Освіта	3,2	79,7	1,5	45,4	1,6	111,9	2,1	130,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	8,4	93,9	6,2	73,8	6,3	100,7	5,9	93,9
Інші види економічної діяльності	2,8	64,6	2,4	85,5	2,2	90,6	1,7	78,9

Джерело: [6]

На кінець аналізованого періоду зростання потреби в працівниках на заміщення вільних робочих місць продемонстрували такі види економічної діяльності як сільське господарство, виробництво та

розподілення електроенергії, газу і води, діяльність готелів та ресторанів, транспорту та зв'язку, а також освіта (табл. 5).

Відповідно до цих тенденцій спостерігається зміна структури потреби підприємств у працівниках за професійними групами (табл. 6).

Таблиця 6

Структура потреби підприємств у працівниках за професійними групами у 2005-2011 роках, %

Роки	законодавці, вищі державні службовці,керівники, менеджери (управителі)	професіонали	фахівці	технічні службовці	працівники сфери торгівлі та послуг	кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	кваліфіковані робітники з інструментом	робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	найпростіші професії	Всього
2005	6,81	9,97	9,32	2,73	6,65	1,23	30,01	21,22	12,06	100
2006	6,22	8,50	9,03	3,11	8,50	1,11	29,74	19,59	14,19	100
2007	6,54	9,72	9,19	3,77	8,90	0,82	28,76	18,68	13,61	100
2008	7,68	11,96	13,28	4,17	9,22	0,88	22,06	15,81	14,93	100
2009	9,88	15,20	13,83	3,65	12,16	1,06	17,33	11,70	15,20	100
2010	8,92	14,08	11,58	3,44	12,36	1,10	20,66	12,36	15,49	100
2011	8,94	15,35	11,80	2,87	10,46	1,01	21,92	13,32	14,33	100

Джерело: [2]

Так, до кінця аналізованого періоду скорочується потреба у кваліфікованих робітниках з інструментом (з 30,1% у 2005 р. до 21,92% у 2011 р.), робітниках з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технологічного устаткування (з 21,22 % до 13,32%), що викликано скороченням потреби у працівниках на підприємствах промисловості, натомість зростає попит на працівників сфери торгівлі та послуг (з 6,65% до 10,46%), а також професіоналів (з 9,98% до 15,35%). Практично однаковою (з незначними коливаннями за досліджуваний період), але значною залишається потреба у найпростіших професіях.

Дані аналізу ринку праці України за регіонами отримані з Держкомстату засвідчили, що найбільша кількість вакансій зосереджена в м. Києві, Дніпропетровській, Донецькій, Одеській, Харківській областях та в Автономній Республіці Крим [8].

При обмежених можливостях працевлаштування і низькій заробітній платі чимало економічно активних громадян України, передусім у віці 20-49 років, стають трудовими мігрантами. Основними центрами тяжіння українських трудових мігрантів є Росія, Польща, Чехія, Італія, Португалія. У цілому понад 90% загального потоку трудових мігрантів припадає на країни СНД (Росія і частково Білорусь), країни Вишеградської групи (Польща, Словаччина, Чехія, Угорщина) та держави Південної Європи [7].

Таким чином, фінансово-економічна криза призвела до непростої ситуації на ринку праці України, зокрема до скорочення попиту на робочу силу у більшості видах економічної діяльності, до втрати понад 1 млн найманих працівників. Однак нині тут починають спостерігатися позитивні тенденції. Зокрема знижується рівень безробіття, зменшуються обсяги вивільнення працівників, скорочуються масштаби вимушеної неповної зайнятості.

Висновки з даного дослідження. Подальше поліпшення ситуації на ринку праці в Україні можливо шляхом об'єднання та координації зусиль органів влади, громадськості та роботодавців у реалізації наступних кроків:

- сприяння забезпеченню ефективної зайнятості населення шляхом залучення інвестицій та створення нових робочих місць;
- сприяння підвищенню рівня мобільності робочої сили шляхом поширення оперативної інформації про становище на регіональних ринках праці, зокрема з використанням єдиного інформаційного простору щодо загальнодержавного банку вакансій та професійно-кваліфікаційного складу шукачів роботи;
- створення ефективного механізму підтримки працівників, які опинилися під загрозою звільнення, в тому числі залучення до оплачуваних громадських робіт та надання фінансової підтримки Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття для фінансування витрат в умовах зростання безробіття та звуження можливостей працевлаштування;

- розроблення та виконання програм адаптації громадян, які втратили свою роботу за кордоном та повертаються в Україну;
- створення системи підтримки розвитку малого бізнесу (зокрема, щодо забезпечення освітніми, юридичними, консультаційними, інформаційно-рекламними, соціальними послугами).

Література

1. Грішнова О.А., Крехівський І.О. Ринок праці України під впливом глобалізації // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект – Сб. науч. Трудов. – Донецк: ДонНУ, 2007. – С. 32 – 40.
2. Лісогор Л.С. Ризики на ринку праці України: вплив кризових тенденцій // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2010. – №4 (43), частина ІІІ. – С. 87 – 91.
3. Населення України: трудова еміграція в Україні: монографія / Лібанова Е.М., Лісогор Л.С., Ткаченко Л.Г. та ін. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, Держкомстат, 2010. – 265 с.
4. Ринок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики : монографія / Лісогор Л.С. та ін.; Ред. - координатор М.В. Туленков. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 363 с.
5. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи: монографія / В.В. Онікієнко, Л.Г.Ткаченко, Л.М. Ємельяненко; [рец.: І.Ф. Гнибіденко]. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2007. – 285 с.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. ukrstat.gov. ua/
7. Баланда А.Л. Соціально-економічні фактори зумовленості міжнародної міграції населення / А.Л. Баланда // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – №3. – 2010. – С. 4 – 9.
8. Праця України у 2011 році: Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ11_u.htm

УДК 331.56:058.244

Пушкар М.Г.,
к.е.н., доцент кафедри економіки, організації і планування в АПК,
Тернопільський національний економічний університет

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Постановка проблеми. Зайнятість населення – ключове поняття теорії та практики соціально-трудових відносин. Вона, як ні одне інше явище, найбільш повно відображає поєднання інтересів двох основних суспільних груп населення – найманих працівників та роботодавців. Суперечливий характер цих інтересів обумовлює постійні проблеми у сфері зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти питань зайнятості сільського населення розглядали В.С. Дієсперов, Ю.Е. Губені, Д.Ф. Крисанов, Е.М. Лібанова, В.П. Рябоконь, І.В. Хлівна, К.І. Якуба та ін. Однак, цілий ряд проблем, пов'язаних із відносинами зайнятості у сільській місцевості, спонукає до все нових і нових наукових їх досліджень. Особливо це стосується законодавчої регламентації окремих питань зайнятості населення у сільській місцевості.

Постановка завдання. Метою нашої наукової розробки є дослідження правових норм зайнятості сільського населення, виокремлення проблем у відносинах зайнятості та розгляд шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Зайнятість населення характеризують, застосовуючи сукупність кількісних та якісних параметрів, серед яких одним з основних виступає показник рівня зайнятості. На сільських територіях Тернопільської області він складає сьогодні понад 93% (табл. 1), тобто, є досить високим: його значення по області загалом становить понад 55%, а по Україні – біля 60% [4].

По теорії, на основі такого показника зайнятості населення можна зробити висновок, що: а) сільський ринок праці багато досконаліший від загальнодержавного; б) на сільських територіях нема особливих проблем із працевлаштуванням; в) біля 93% сільського населення зайнято у виробничій сфері сільських територій, отже, має економічні підстави для одержання доходів якщо не на рівні середньомісячної оплати в економіці області (1412 грн. у 2009 р.; 1659 грн. у 2010 р.; 1871 грн. у 2011

р. – [7, с.306]); в сільському господарстві області (відповідно 1075 грн., 1314 грн., 1606 грн.), то хоч би на рівні мінімальної заробітної плати в країні (від 869 грн. на 1 січня 2010 р. до 922 грн. на 31 грудня 2010 р.). Разом з тим, за статистичною інформацією, доходи 26,8% сільського населення області у 2010 р. становили до 660 грн., 29,3 % – від 660,1 грн. до 840 грн. в місяць, доходи ще 20,1% населення від 840,1 грн. до 1020 грн. З огляду на те, що середній розмір місячної пенсії пенсіонерів в області у 2009 р. становив 829,6 грн., 2010 р. – 950,3 грн., у 2011 р. – 1035,1 грн. [7, с.310], доходи до 660 грн. отримує зайняте сільське населення працездатного віку.

Таблиця 1

Зайнятість економічно активного населення Тернопільської області на сільських територіях*

Показник	Рік			2011 до 2009, %
	2009	2010	2011	
1. Економічно активне населення у сільській місцевості, тис. осіб	260,6	269,6	272,7	104,6
2. Всього зайнято економічно активного населення у сільській місцевості, тис. осіб	243,7	250,3	254,9	104,6
в т.ч.				
3. Рівень зайнятості сільського населення, %	93,5	92,3	93,5	-

**За даними: [5, с.287; 6, с.282; 7, с.273]*

Пояснює таку високу зайнятість сільського населення правова інтерпретація понять «зайнятість населення» та «зайняте населення» в Законі України «Про зайнятість населення» від 5липня 2012 № 5067-VI. Як відомо, вона здійснена у відповідності до рекомендацій Міжнародної організації праці (МОП). При цьому зайнятість населення виступає як не заборонена законодавством діяльність осіб, пов'язана із задоволенням їх особистих та суспільних потреб з метою одержання доходу (заробітної плати) у грошовій або іншій формі, а також діяльність членів однієї сім'ї, які здійснюють господарську діяльність або працюють у інших суб'єктів господарювання, у тому числі безоплатно.

Однак МОП розробила свої рекомендації без врахування особливостей організації життєдіяльності сільського населення України. І такий критерій віднесення населення до числа зайнятого, як зазначена у Законі відповідна діяльність, виявся недостатнім в умовах нашої країни. Адже до числа зайнятого населення, серед багатьох різних категорій осіб, попадають і всі без винятку члени особистих селянських господарств [3]. В умовах галузевої структури господарства сільських територій вони складають переважаючу частину зайнятого населення.

Особисті селянські господарства – специфічна форма господарювання, характерна для країн – членів колишнього СРСР. Держава за роки реформ, незважаючи на те, що вони формують переважаючу частку продукції сільського господарства (у 2011 р. – 55,3%, в т.ч. рослинництва 45,8%, тваринництва – 81,8% [7, с.103]), а також незважаючи на численні науково обґрунтовані рекомендації вітчизняних вчених, не створила належних економічних відносин для ефективного їх функціонування.

Хоч Законом України «Про зайнятість населення» (розділ ІУ, ст. 24) передбачено створення умов для самозайнятості населення та підтримки підприємницької ініціативи [3], сьогодні, по-суті, відсутні дієві стимули до ефективного ведення особистого господарства. Систему заготівель продукції з врахуванням інтересів селян так і не створено. Тому, в умовах недостатньої транспортної доступності багатьох сіл (насамперед, значної їх віддаленості – на 38 -56 км - від міських поселень – потенційних місць збуту виробленої продукції; наявності на території більшості сіл лише автомобільних доріг та незадовільного їх стану тощо), обмеженості попиту на сільськогосподарську продукцію зі сторони населення невеликих міст області особисті господарства набувають переважаючих ознак натурального господарства, селяни мають обмежені можливості щодо одержання доходів у грошовому вигляді. Відсутні державні дотації для технічного та технологічного оновлення виробництва в особистих селянських господарствах; нарощування обсягів виробництва продукції тощо.

Зайнятість в особистих селянських господарствах тої частини сільського населення, яке не має підстав для одержання заробітної плати або соціальних виплат типу пенсій, за зазначених вище умов забезпечує мізерну грошову масу та обмежену його платоспроможність. Це рівнозначне позбавленню селян доступу не тільки до необхідних дороговартісних предметів споживання типу комп’ютерної, електронної побутової техніки, автомобілів тощо, але і до більшості товарів першої необхідності, освітніх послуг, медико-санітарної допомоги, яка на всіх її рівнях, по-суті, оплачується пацієнтами.

Мовою Закону України «Про зайнятість населення» (розділ І, ст.1), якщо діяльність не забезпечує населенню засобів до існування, це населення класифікується як безробітне [3]. У зв’язку з цим значна частина економічно активного сільського населення знаходиться сьогодні у досить складному становищі.

Трудова ж міграція не можлива. Адже сьогодні на сільських територіях переважно проживають ті, хто позбавлений територіальної мобільності (прив’язка до місць проживання або житлом, або іншими питаннями сімейними питаннями – необхідність утримання літніх (або хворих) родичів і т.п.).

Наявність статусу зайнятого фактично позбавляє зайняте населення ряду можливостей виходу із такої складної ситуації. Неможливою є реєстрація в центрах державної служби зайнятості та отримання відповідних соціальних пільг. Серед останніх – отримання особами, старшими від 45 років (за певних умов) ваучера на навчання (перепідготовку, спеціалізацію, підвищення кваліфікації за професіями та спеціальностями для пріоритетних видів економічної діяльності), оплаченого за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, з метою зміцнення конкурентоспроможності [3].

Реалізація права самостійного вибору професії чи спеціальності для перепідготовки або підвищення кваліфікації з переліку професій (затверджено Кабінетом Міністрів України), передбаченого Законом «Про зайнятість населення України», дала би частині сільського населення можливість пристосуватися до попиту на кваліфікацію на сільському ринку праці [3]. Адже, як відомо, серед особливостей останнього - зменшення загального попиту на робочу силу та переважання в структурі такого попиту частки попиту на високопрофесійну, кваліфіковану робочу силу, що обумовлене зростанням технічного та технологічного рівня виробництва; зменшення обсягів затрат людської праці у зв'язку із впровадженням новітніх технологій виробництва продукції та ін.

Зазначена у Законі України «Про зайнятість населення» правова інтерпретація поняття зайнятості населення не забезпечує спрямування явищ зайнятості як на економічне зростання сільських територій, так і на покращення життєдіяльності сільського населення. Вона обумовлює значне викривлення інформації про реальну зайнятість сільського населення. Задекларований урядом рівень зайнятості сільського населення, як і населення країни загалом, є досить високим, а рівень безробіття – низьким, на основі цього робляться висновки про задовільний стан ринку праці, про значні досягнення держави в сфері соціально-трудових відносин і т.д.

Віднесення всіх членів особистих селянських господарств до числа зайнятих закладає потужні основи під поглиблення і без того значних відмінностей між рівнем життя міського та сільського населення, веде до подальшого загострення соціально-економічних проблем українського села, зокрема, до остаточного зубожіння сільського населення та інших негативних наслідків. Особливо необхідно звернути увагу на неухильне, починаючи із 2002 року, скорочення чисельності сільського населення області [7, с. 255], яке в значній мірі обумовлене і недостатньою зайнятістю сільського населення.

На нашу думку, критерії віднесення працюючих членів особистих селянських господарств до числа зайнятого населення повинна бути прив'язані до проблем розвитку сільських територій.

Зайнятість населення на сільських територіях необхідно розглядати не лише як необхідну умову життєдіяльності населення, але, насамперед, як засіб збереження сільських територій, використання їх потенціалу для розвитку країни, для зміцнення її національної безпеки.

У зв'язку з цим підставою віднесення селян до числа зайнятих повинна бути діяльність в особистих селянських господарствах (з огляду на ресурсний потенціал особистих господарств та їх роль у розвитку аграрної економіки), яка забезпечує грошові доходи (а не просто доходи) на рівні середньомісячної заробітної плати в сільському господарстві. Зайнятість, яка забезпечує доходи менших розмірів, слід класифікувати як часткову зайнятість.

Висновки з даного дослідження. Особисті селянські господарства – по теорії, найбільш доступна організаційна форма зайнятості населення на сільських територіях, тому держава повинна використати їх трудоаспектний потенціал.

Створення реального дієвого механізму включення особистих селянських господарств у систему соціально-трудових відносин пов'язане із забезпеченням державою необхідних економічних умов їх функціонування, збільшенням їх доходності та рівня індивідуальних доходів селян на рівні середньомісячної заробітної плати в галузі сільського господарства.

Література

1. Величко О.В. Перспективи зайнятості населення сільських територій [Електронний ресурс] / О.В. Величко. – Режим доступу: – http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nvnau_eamb/2011_163_2/11vov.pdf.
2. Корба В.В. Аспекти соціально-економічного розвитку сільських територій [Електронний ресурс] / В.В. Корба [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/vldau/APK/2012_19_2/files/12kvvora.pdf
3. Про зайнятість населення України. Закон України від від 5липня 2012 № 5067-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17
4. Рівень зайнятості населення за регіонами у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/rp/rp_reg/reg_u/rzn_2012_u.htm
5. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2009 рік. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2010. – 463 с.
6. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2010 рік. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2011. – 463 с.

7. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2011 рік. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2012. – 463 с.

8. Хлівна І.В. Зайнятість, як індикатор розвитку сільських територій та рівня життя селян [Електронний ресурс] / І.В. Хлівна. – Режим доступу:http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/224.pdf

УДК 331.101.1

Стец І.І.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільський національний економічний університет

ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Інноваційна економіка, основу якої складають високотехнологічні, наукомісткі виробництва, вимагає інтелектуалізації персоналу, скорочує частку непрофесійної праці, змінює професійну і кваліфікаційну структуру ринку праці. Ефективно організовані і належним чином керовані процеси створення, накопичення, використання й відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу утворюють базу для створення довгострокових конкурентних переваг підприємства і підвищення його стійкості. Для ефективного управління зазначеною складовою на рівні підприємства необхідною є розробка відповідного організаційно-економічного інструментарію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних питань управління інтелектуалізацією персоналу та дослідженню її впливу на ефективність діяльності підприємства внесли вітчизняні і зарубіжні дослідники: М. Бухалков [1], Б. Генкин [2], В. Глухов [3], А. Жернова [5], А. Мартинов, С. Дятлов, Т. Орлова, В. Яковлева та багато інших. Водночас, недостатньо досліджені питання відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу підприємства як основи ефективності управління персоналом сучасної організації.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу, обґрунтування необхідності створення умов для розширеного відтворення робочої сили сучасних промислових підприємств, напрямів вдосконалення якісних характеристик персоналу на основі його інтелектуалізації, підвищення ефективності інтелектуальної праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У даний час основою розвитку інноваційної економічної системи є створювані державою і національно орієнтованим бізнесом системи використання і відтворення знань, які утілюються в інноваціях і слугують ресурсом сучасного господарського розвитку. У сучасних умовах і на найближче майбутнє інтелектуальна форма капіталу є єдиним чинником виробництва, розвиток якого має необмежений ресурс як за якісно-кількісними, так і за часовими параметрами. Інтелектуальна складова трудового потенціалу – це сукупність професійних знань, навиків, творчих здібностей, об'єктів інтелектуальної власності, які використовуються у всіх видах економічної діяльності і стають джерелом додаткових прибутків (інтелектуальна рента, роялті, паушальні платежі), забезпечуючи стійкі ринкові перспективи і конкурентні переваги персоналу, підприємству, суспільству. У структурі персональної інтелектуальної складової трудового потенціалу працівників-інноваторів можна виділити такі складові: професійні знання і навики, творчі здібності, об'єкти інтелектуальної власності і закріплені права на неї, інноваційна активність (рис. 1).

Всі ці елементи мають внутрішню структуру, ефективність, а, отже, і вартість, яка не піддається оцінюванню на основі суми окремих елементів. До прикладу, сукупність працівників формує організаційну культуру, яка може впливати на окремих співробітників і на організацію в цілому різним чином.

Розвиток інтелектуальної складової трудового потенціалу відбувається за допомогою отримання нових знань, поступом від простих знань до наукових, а знання перетворюються на інтелектуальний проект і потім – на інноваційний продукт. Таким чином, в процесі відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу відбувається комплексний інноваційний розвиток підприємства.

Якість інтелектуальної складової трудового потенціалу працівника виявляється в сукупності його індивідуальних здібностей, існує виключно в персоніфікованих формах і є надбанням індивідуума. Чинниками формування інтелектуальної складової трудового потенціалу, які сприяють його функціонуванню є: рівень освіти; нематеріальні активи: інтелектуальні здібності, інтелектуальний потенціал, інформаційні ресурси, інтелектуальна власність; фінансовий капітал і досягнення інноватора, його творча активність; нові технології.

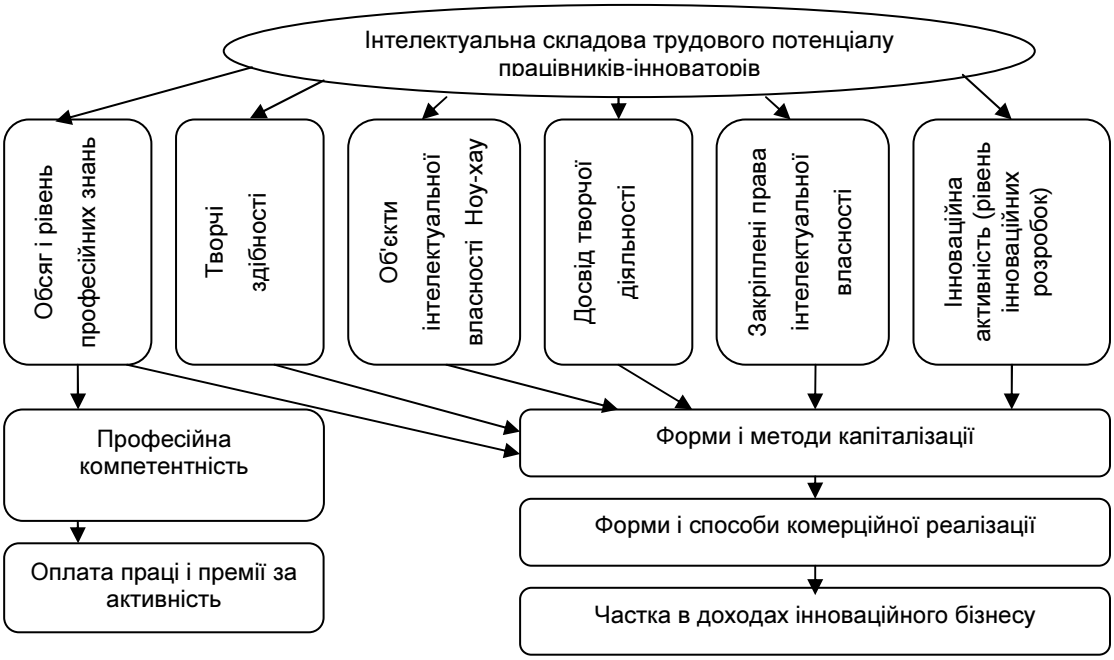


Рисунок 1. Структура персональної інтелектуальної складової трудового потенціалу працівників-інноваторів

Джерело: [4]

Рівень освіти працівників визначає інтелектуальний рівень (потенціал) виробництва і підприємства в цілому. Якщо для підприємства це є чинником виробництва, то для суспільства в цілому – потенціал економічного зростання і його якісного розвитку. Рівень освіти працівників може характеризуватися корисністю набутих ними знань і навиків, а також може бути наслідком їхньої природної обдарованості.

Інтелектуальна, творча діяльність є унікальним атрибутом людського розуму і винахідливості. Продукт інтелектуальної діяльності патентується і закріплюється авторським правом, як виняткова власність автора, якому належить право визначення напрямів і форм її економічного використання. Об'єкти інтелектуальної власності залучаються до господарського обороту як нематеріальні активи підприємств і збільшують доходи фірми і власників таких активів. Творча активність кадрів визначає рівень інноваційного потенціалу підприємства.

Окрім вищеперерахованих чинників, на структуру інтелектуальної складової трудового потенціалу й ефективність його відтворення впливають зовнішні умови: рівень розвитку інформаційного середовища, наявність сучасної ринкової інфраструктури, характер державної економічної політики, стан інституційного, правового, інноваційного середовища.

Інтелектуальну складову трудового потенціалу працівника можна розглядати як його готовність до генерування і вирішення інноваційних завдань, її базові показники наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Набір базових показників інтелектуальної складової трудового потенціалу працівника

Група показників	Показники
Освіта	1. Рівень базової освіти. 2. Рівень наукової кваліфікації. 3. Рівень додаткової професійної освіти
Наявні наукові результати	1. Масштаб публікацій. 2. Масштаб інноваційних результатів (наприклад, патенти). 3. Масштаб наукових (конструкторських) робіт
Уміння	1. Досвід нестандартних інженерних (економічних, управлінських) рішень. 2. Уміння комплексного вирішення проблем

Джерело: розроблено автором за матеріалами дослідження

Як складова частина інтелектуальної складової трудового потенціалу працівника, знання є неявними і не підлягають кількісному оцінюванню, вони не належать підприємству, хоча відіграють вагому роль в розвитку його діяльності.

Серед вартісних характеристик знань працівника можна виокремити: початкову вартість, вартість заміщення, альтернативну вартість і чисту вартість майбутніх доходів. Початкова вартість набору знань – це цінність в конкретних умовах функціонування придбаного раніше фізичного,

інтелектуального і професійного потенціалу працівника, який може бути збільшений в процесі навчання. Вартість заміщення – це вартість «відтворення» в конкретних умовах місця й часу працівника, що володіє рівноцінним набором знань. Вартість заміщення може бути виражена сумою витрат на підготовку і навчання, і упущеної вигоди від втрат часу в період навчання і адаптації нового працівника. Під альтернативною вартістю слід розуміти вартість застосування в процесі виробництва технологій, які дозволяють замінити працю працівника. Вартість майбутніх доходів – чистий приведений потік доходів, які додатково отримуватиме підприємство за рахунок знань працівника.

Вартісне оцінювання відіграє важливу роль як критерій ефективності використання знань в діяльності підприємства і ефективності управління ним. Оцінювання вартості явного знання, що є часткою нематеріальних активів підприємства (програмне забезпечення, патенти, ліцензії й подібне) достатньо висвітлена в роботах зарубіжних і вітчизняних авторів. Цей вид знання має конкретну грошову вартість, неодноразово бере участь в процесі виробництва і переносить свою вартість на знову створений продукт у вигляді амортизації нематеріальних активів підприємства [7].

Використання інтелектуальної складової трудового потенціалу працівника у виробництві благ пов'язане одночасно і з перенесенням вартості і з її створенням, з приростом через споживання інтелектуальних ресурсів живої праці. При цьому відсутнє поняття фізичного зносу, але виразно виявляються різні форми морального зносу, пов'язані із старінням і частковою втратою потенціалу знань. У рамках циклу інтелектуального виробництва інтелектуальні ресурси практично не зношуються і не зменшуються при використанні, навпаки, збільшуючись і розвиваючись в процесі відтворення.

Відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу працівника – це процес відновлення й ефективного управління знаннями, що безперервно повторюється, активами інтелектуального капіталу на основі планомірного оновлення знань, творчих проектів. Суть відтворення полягає у підтримці, накопиченні й оновленні творчого інтелектуального потенціалу інноваційних кадрів, забезпечуючи тим самим конкурентоспроможність і економічне зростання країни, галузі, підприємства і його персоналу.

Характерною особливістю ефективного здійснення відтворення є єдність чинників його виробництва і обігу, а також взаємозв'язок всіх стадій відтворювального процесу. Теоретичну модель процесу відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу наведено на рис. 2.

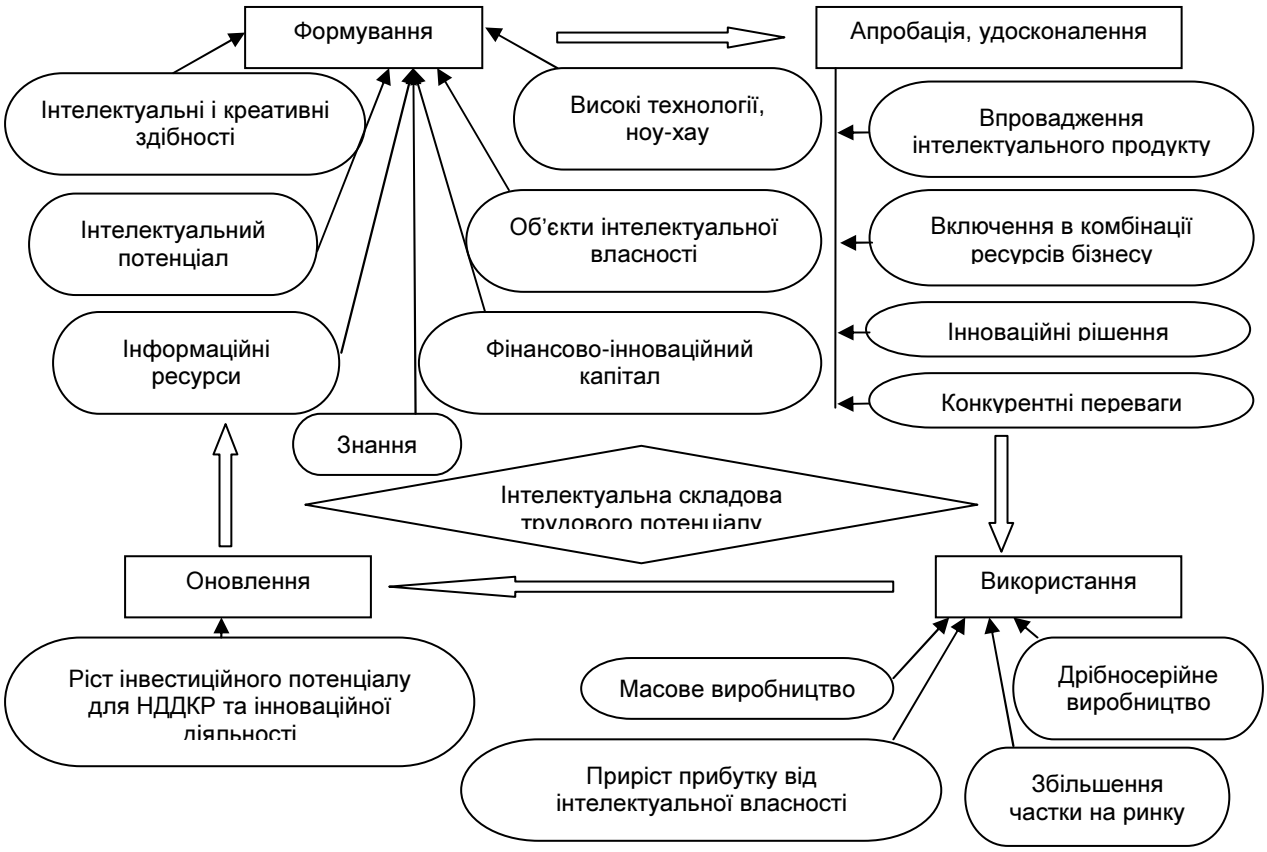


Рис. 2. Теоретична модель відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу
Джерело: розроблено автором за матеріалами дослідження

У процесі відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу працівника відбувається інтелектуалізація персоналу і формування інтелектуального капіталу підприємства, який є

фундаментом розвитку капіталу в сучасній економіці. Особливою ознакою відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу працівника є стійкість його носія до чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Показником ефективності інтелектуалізації персоналу може бути чистий прибуток, отриманий підприємством за певний період часу, визначуваний рівнем і ефективністю використання інтелектуальної складової трудового потенціалу персоналу [7].

Як основні параметри зовнішнього і внутрішнього управління інтелектуалізацією персоналу можна виділити: різні види витрат на створення інтелектуальної складової трудового потенціалу працівника; обсяг виробництва інноваційної продукції; ціну одиниці інноваційної продукції; дохід від реалізації інноваційної продукції; кількість одиниць реалізованої інноваційної продукції і її вид; кількість одиниць розробленої в результаті НДДКР інтелектуальної продукції (винаходи, корисні моделі, програми для ЕОМ й подібне); кількість одиниць інтелектуальної продукції, реалізованої в інноваційному процесі при створенні інноваційної продукції [8].

Щодо процесу інтелектуалізації персоналу можна виокремити дві групи управлінських заходів: заходи організаційно-економічного характеру; заходи морально-психологічного характеру (табл. 2).

Таблиця 2

Важелі управління процесом інтелектуалізації персоналу

Основні управлінські заходи	
Заходи морально психологічного характеру	Розробка стратегії і політики управління інтелектуальним потенціалом персоналу. Контролінг інтелектуального потенціалу персоналу підприємства. Підтримка взаємозв'язку із зовнішніми джерелами залучення кадрів. Пошук джерел фінансування формування і розвитку інтелектуального потенціалу персоналу. Створення гнучкої системи винагороди, орієнтованої на досягнення високих результатів інтелектуально-інноваційної діяльності. Відповідне нормування і тарифікація трудового процесу. Розробка показників і правил оцінювання результатів інтелектуальної праці. Організація перепідготовки і підвищення кваліфікації співробітників. Формування кадрового резерву на висунення і резерву керівників. Відбір на вакантні посади. Планування ділової кар'єри співробітників. Створення і ведення інформаційного банку даних про якісний і кількісний склад висококваліфікованих кадрів. Забезпечення оптимального режиму праці і відпочинку працівників інтелектуальної праці. Інформаційне і технічне забезпечення процесу управління інтелектуальним потенціалом персоналу. Забезпечення персоналу науково-технічною інформацією, організація патентно-ліцензійної діяльності.
Заходи організаційно-економічного характеру	Впровадження методики справедливого оцінювання результатів інтелектуальної праці працівників. Залучення висококваліфікованих фахівців до процесу управління виробництвом; аналіз і регулювання групових і міжособистісних стосунків у творчому колективі працівників. Вирішення конфліктів. Соціально-психологічна діагностика персоналу. Формування і управління інноваційною культурою в організації. Розробка форм морального заохочення працівників інтелектуальної праці. Розвиток соціальної інфраструктури на підприємстві. Проведення корпоративних заходів.

Джерело: складено за джерелами [4; 5; 8]

З певною часткою умовності процес інтелектуалізації персоналу можна розділити на дві основні частини: 1) процес власне продукування і вдосконалення інтелектуального потенціалу персоналу; 2) процес перетворення інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал (капіталізація інтелектуального потенціалу) [6].

Тоді отримаємо, з одного боку – процес, направлений на якісне вдосконалення персоналу, розвиток його інноваційної компетентності, з іншого боку – процес, направлений на реалізацію інтелектуально-інноваційної діяльності підприємства високого інтелектуального потенціалу персоналу, його перетворення у інтелектуальний капітал.

Висновки з даного дослідження. Інтелектуальна складова трудового потенціалу є сукупністю професійних знань, навиків, творчих здібностей, об'єктів інтелектуальної власності, які використовуються у всіх видах економічної діяльності і стають джерелом додаткових прибутків, забезпечуючи стійкі ринкові перспективи і конкурентні переваги підприємству. Інтелектуалізація персоналу є чинником виробництва, розвиток якого необмежений за якісно-кількісними і часовими параметрами. У процесі відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу формується інтелектуальний капітал підприємства, який в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки слугує фундаментом розвитку економічної системи суспільства.

Література

1. Бухалков М.И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала / М.И. Бухалков. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 192 с.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – М.: НОРМА, 2007. – 448 с.

3. Глухов В.В. Экономика знаний / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.
4. Экономика и социология труда / под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 584 с.
5. Жернова А.А. Особенности воспроизводства интеллектуального капитала / А.А. Жернова // Интеллектуальный и социальный капитал научной школы: воспроизводство, инвестиции, накопление [Материалы Всероссийской научной интернет-конференции, январь-апрель 2011 г., г. Орел]. – Орел: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК», 2011. – С. 101-108
6. Мартынов А.Ф. Концепция управления интеллектуальным потенциалом экономических систем / А.Ф. Мартынов // Инновации и инвестиции. – 2008. – № 2. – С. 18-23
7. Погорельская Т.А. Стоимостная оценка знаний на миниэкономическом уровне / Т.А. Погорельская // Вестник ЮРГТУ (НПИ). Серия «Социально-экономические науки». – Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ). – 2009. – № 2. – С. 54-62
8. Яковлева Е.В. Теоретико-методологические основы управления интеллектуальным потенциалом персонала промышленных предприятий: монография / Е.В. Яковлева. – Омск: ОГТУ, 2010. – 252 с.

УДК 331.2

Шахно А.Ю.,
к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємств
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

СИСТЕМА ГРЕЙДУВАННЯ ЯК СУЧАСНА ФОРМА ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується необхідністю створення на підприємствах дієвої системи оплати праці. Збільшення вартості робочої сили, податкове навантаження на заробітну плату, заборгованість по заробітній платі – це далеко не повний перелік проблем оплати праці, з якими роботодавці та робітники стикаються дуже часто, тому удосконалення системи оплати праці є надзвичайно актуальним завданням.

Форми та системи оплати праці, які використовується в даний час на більшості вітчизняних підприємств морально застарілі. Це виявляється в тому, що більшість з них не враховують ні специфіку роботи підприємства в ринковій економіці, ні відповідальність та результати праці працівників. Як показує досвід матеріального стимулювання працівників закордонних фірм, вирішення цієї проблеми полягає у розробці та впровадженні альтернативної системи посадових окладів – системи ґрейдів.

Фахівці відзначають, що система ґрейдів ідеально підходить великим підприємствам, вони пов'язують оплату праці і логіку бізнесу, забезпечують необхідну прозорість і широко апробовані на Заході.

Останнім часом українські компанії в умовах наростаючої конкуренції все більше приділяють увагу питанням мотивації персоналу – як матеріальної, так і нематеріальної.

За умов розвитку підприємництва та існування різних форм власності заробіток працівника вже не визначається розміром гарантованого фонду оплати праці, а все більше залежить від кінцевих результатів і доходів від діяльності підприємства, і обираючи певну форму заробітної плати та конкретну систему формування заробітку, роботодавець управляє інтенсивністю та якістю праці конкретних працівників, а отже і результатами діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем щодо організації оплати праці, визначення її сутності в умовах формування ринкових відносин приділяли увагу такі вчені економісти, як Базилюк А.В., Богиня Д.П., Данюк В.М., Бойко Є.І., Колот А.М. та інші. Проблема вибору ефективних форм і систем оплати праці розглядається вже давно та різними авторами економічних науково-дослідницьких видань, зокрема Грішновою О.А., Завіновською Г.Т., Калиною А.В., Котвицьким А.А. та іншими. Але питання застосування системи грейдування в українських компаніях та ефективної системи мотивації ще зостається не досить дослідженим, особливо практичний аспект.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних положень з питань мотивації персоналу за допомогою впровадження ефективної системи грейдів на прикладі ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром».

Виклад основного матеріалу дослідження. Організувати оплату праці працівників - це значить розробити, задіяти і постійно підтримувати в працездатному стані інструментарій, який забезпечує грошову оцінку виконаної роботи, нарахування і виплату заробітної плати у відповідності з

цією оцінкою. У загальному вигляді всі використовувані форми і системи оплати праці мають: найповніше враховувати результати праці; створювати передумови для постійного зростання ефективності та якості праці; сприяти підвищенню матеріальної зацікавленості працівників у постійному виявленні і використанні резервів підвищення продуктивності праці і якості продукції.

Однією з сучасних систем оплати праці виступає система ґрейдів. У середніх і великих компаніях управління фондом оплати праці (ФОП) є складною проблемою, крім того, «непрозора» або несправедлива система оплати праці може істотно знижувати продуктивність співробітників. Тому розробка ефективної, прозорої системи стимулювання персоналу – актуальна проблема для багатьох компаній [1].

Визначення рівня оплати праці у вітчизняних умовах становлення ринкової економіки виключно на основі ринкових даних є складним завданням, оскільки в країні відсутній розвинений ринок бенчмаркінгових досліджень. Економісти запропонували безліч методик для розробки корпоративних систем оплати праці, але однією з найпопулярніших продовжує залишатися ґрейдинг. Найбільш відомі системи ґрейдингу, запропоновані компаніями Watson Wyatt і Hay Group, але використовуються й інші варіанти.

Система ґрейдів є свого роду корпоративним «табелем про ранги», в якому кожному кластеру (ґрейду) посад відповідає свій рівень заробітної плати. Ґрейдинг – це метод створення універсальної ієрархії посад (рангів) для всього персоналу компанії; система оцінки, що дозволяє визначити прийнятні для всіх працівників рівні компенсації на основі зіставлення відносної цінності для компанії різних ділянок роботи (посад). Процедуру грейдування слід розглядати як практичний інструмент, який дає змогу повніше врахувати індивідуальні потреби підприємства у диференціації постійної частини заробітної плати [4].

Головною перевагою системи ґрейдинга є переклад нематеріального показника «цінність роботи співробітника» в грошовий еквівалент. Переваги та можливості системи грейдування представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та можливості системи ґрейдування

Для співробітника компанії	Для компанії в цілому
- усвідомлення місця, яке займає його посада в існуючій ієрархії посад й оцінка її ролі для компанії; - отримання справедливої винагороди за працю - залежно від рівня складності, відповідальності і т. п. виконуваної роботи; - оцінка перспективи свого професійного і кар'єрного зростання; - отримання можливості «горизонтального» кар'єрного розвитку (просування по щаблях майстерності в рамках однієї посади за рахунок ускладнення завдань, розширення кола відповідальності і повноважень) - зміна грейду і пов'язаного з ними рівня оплати праці; - послідовне набуття нових професійних знань та навичок, необхідних для ефективної роботи на більш високих посадах.	- оптимізація витрат на персонал, (переважно не за рахунок формального скорочення ФОП); - вдосконаленя оргструктури і штатного розкладу; - більш ефективне планування витрат на персонал; - спрощення адміністрування корпоративної системи матеріального стимулювання; - визначення допустимого розміру винагороди для нововведених посад.

Джерело: розробка автора на основі [7]

Рішення про впровадження в компанії системи ґрейдів передбачає організацію крупного проекту, достатньо фінансово- і трудомісткого. Незалежно від того, реалізується проект силами фахівців компанії або зовнішнім провайдером, потребується проведення великого комплексу аналітичних, методичних, оціночних та інших робіт. Крім прямих витрат на ці дослідження й розробку корпоративної системи ґрейдів, необхідно передбачити витрати, пов'язані з впровадженням нової системи оплати праці та її адмініструванням. Не менш важливо передбачити втрати, пов'язані з опором людей нововведенням, неминучим при будь-яких організаційних змінах, а тим більше в таких важливих для кожної людини питаннях, як зарплата.

На основі системи ґрейдів також розробляється соціальна політика компанії, мотиваційні програми та програми кар'єрного розвитку (працівники знають про зміну рівня доходів при різних кар'єрних пересуваннях) [7].

Ґрейдування – не аналог тарифної системи, хоча, і тарифно-розрядна сітка. Грейди представляють собою ієрархічну структуру посад, де оклади виставлені по принципу зростання. Але є і суттєві відмінності (табл. 2).

Але проблема вибору ефективних форм і систем оплати праці є лише підґрунтям до загальної проблеми в сфері оплати праці нашої країни. Отже, розглянемо цю проблему на макрорівні, охоплюючи не тільки підприємницьку діяльність, але й наслідки, що впливають на загальний стан економіки України.

Однією з головних проблем в сфері оплати праці є хронічне зменшення реальної заробітної плати основної маси населення. Хоча в деяких сферах діяльності і вдавалося компенсувати

інфляційне падіння заробітної плати, але люди, які отримували середню заробітну плату, постійно програвали жорстку боротьбу з цінами. Підвищення заробітної плати не дає належних результатів для населення, оскільки весь час спостерігається її боротьба з інфляційними процесами.

Таблиця 2

Відмінності між тарифною системою та ґрейдами

Тарифна система	Система ґрейдів
1. Побудована на основі оцінки професійних знань, навичок та стажу роботи. 2. Посади розміщуються по принципу наростання. 3. Ієрархічна структура тарифної сітки заснована на мінімальній зарплаті, помноженої на коефіцієнти (міжрозрядні, міжгалузеві, міжпосадові та міжкваліфікаційні). 4. Всі посади вишиковуються по суворому принципу наростання по вертикалі (від робітника до управлінця).	1. Передбачає більш широку лінійку критеріїв, які включають такі показники оцінки посади, як: управління, комунікації, відповідальність, складність роботи, самостійність, ціна помилки та інші. 2. Ґрейдинг допускає пересічення частин двох ґрейдів, які знаходяться поряд. У результаті цього робітник або майстер нижчого ґрейда завдяки своєму професіоналізму може мати більш високий посадовий оклад, ніж, наприклад, спеціаліст по охороні праці, який знаходиться у ґрейді поряд з ґрейдом вищого порядку. 3. Структура ґрейдів побудована тільки на значенні посади, яка прораховується у балах. 4. Посади розміщуються тільки по принципу важливості для підприємства. 5. Допомагає управляти фондом оплати праці і робить систему нарахування заробітної плати гнучкою. 6. Упорядковує дисбаланс заробітної плати на підприємстві.

Джерело: розробка автора на основі [1], [4]

Значною є проблема диспропорціональності в оплаті праці між окремими галузями економіки. Різниця між офіціальним мінімумом оплати праці і галузевими рівнями заробітних плат досягають значних величин, що свідчить про відсутність інституту мінімальної заробітної плати як такої. Фактично виникла професійна і галузева дискримінація працівників по заробітній платі, соціально несправедливі умови відтворення робочої сили, а в деяких галузях навіть відсутність її простого відтворення. Подібне положення призводить до постійної соціальної напруги між владою і працівниками, між останніми і адміністрацією, між різними групами працівників. [3].

У контексті проблеми доцільно також зробити порівняльний аналіз стану наближення України до стандартів ЄС і, зокрема, у соціальній сфері (табл. 3) [8].

Таблиця 3

Критерії ЄС та наближення до них України в соціальній сфері (станом на 2011 рік)

Показники	Середній рівень ВВП на душу населення, тис. дол.	Середня заробітна плата, дол.	Рівень бідності, %
Критерії ЄС	34,0	2622	10,4
Критерії України	7,3	329	15,2
Ступінь відповідності	0,21	0,125	1,46

Джерело: [8]

Сьогодні частка заробітної платні у собівартості українських товарів становить 6%, тоді як у країнах Західної Європи сягає аж до 45%. При цьому, розмір ВВП України менше внутрішнього валового продукту середньої європейської країни всього у 4 рази, тоді як заробітна плата менша в 5,6-19,7 разів. Україна має значні відхилення від критеріїв ЄС:

- за рівнем ВВП на душу населення Україна займає 131 місце з 225 країн світу;
- середньомісячна заробітна плата в Україні за 2011 рік становила 2633 грн. (329 $); для порівняння: в Польщі – 1360 $, в Чехії – 1450 $; у Франції – 2500 Євро, в Німеччині – 2800 Євро, в Нідерландах – 3007 Євро, у Великобританії – 3118 Євро;
- рівень бідності в Україні – у 1,46 рази більше за рівень бідності у країнах ЄС; станом на липень 2011 року відношення річної української мінімальної заробітної плати становить 21,5% до обсягу ВВП на душу населення. Для прикладу, відповідні показники за даними Євростату та МВФ: у Бельгії мінімальна зарплата – $2064,2 (68,6% до ВВП на душу населення), у Франції – $1951,9 (68,7%), у Польщі – $496,7 (31,5%), у Латвії – $403,2 (33,5%) [5].

З огляду на європейський досвід та фактичний стан в Україні, потребує істотного вдосконалення й механізм захисту прав працівників на своєчасну й повну винагороду за працю. Міжнародні норми передбачають, що цей захист здійснюється правом на першочерговість виплати заробітної плати перед іншими обов'язковими платежами підприємства, створенням фондів гарантування виплати

заробітної плати, індексацією заробітної плати у зв'язку зі зростанням цін на товари і послуги, компенсацією працівникам за затримку виплати заробітної плати.

Отже, така ситуація в Україні свідчить про те, що по-перше, в нас формується жорстка система експлуатації найманої праці; по-друге, вартість робочої сили, а відповідно й оплата праці, виведені із системи ринкових оцінок і знаходяться під чітким адміністративним контролем – державним і підприємницьким; по-третє, низькі доходи населення породжують низький рівень попиту і заощаджень, що ведуть, в свою чергу, до зменшення капіталовкладень і втрати основи для зростання виробництва і продуктивності праці [6].

Впровадження та ефективність сучасної системи ґрейдів представимо на прикладі підприємства ПАТ "ПВП" Кривбасвибухпром". Проаналізуємо та порівняємо рівні середньомісячної заробітної плати штатного працівника підприємства ПАТ "ПВП" Кривбасвибухпром" і штатного працівника гірничодобувної галузі (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка середньомісячної заробітної плати штатного працівника підприємства ПАТ "ПВП" Кривбасвибухпром" та штатного працівника гірничодобувної галузі протягом 2006-2011 р.р.

Показник	Од. виміру	Рік					
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
Середньомісячна заробітна плата штатного працівника ПАТ "ПВП" Кривбасвибухпром"	грн./чол.	1 668	1 831	2 215	2 323	3 185	4 024
у т.ч. робітника	грн./чол.	1540	1 616	2 035	2059	2644	3131
Середньомісячна номінальна заробітна плата одного працівника у гірничодобувній промисловості*	грн./чол.	1458	1803	2216	2275	2945	3526
Темпи зростання середньомісячної заробітної плати штатного працівника ПАТ "ПВП" Кривбасвибухпром"	%	18,6	9,8	20,9	4,88	37,11	26,34
у т.ч. робітника	%	17,5	4,9	25,9	1,18	28,41	18,42
Темпи зростання номінальної з/п у гірничодобувній промисловості до попереднього року*	%	29,2	29,7	33,7	5,5	20,0	17,62
Темпи зростання реальної з/п у гірничодобувній промисловості до попереднього року*	%	18,3	12,5	6,3	-9,2	10,2	8,7
Темпи зростання індексу цін виробників промислової продукції до попереднього року*	%	14,1	23,3	23,0	14,3	18,7	14,2
Темпи зростання індексу споживчих цін до попереднього року*	%	11,6	16,6	22,3	12,3	9,1	4,6

**Джерело: за даними Державної служби статистики України [2]*

З табл. 4 можна зробити висновок, що рівень середньомісячної заробітної плати штатного працівника підприємства ПАТ "ПВП" Кривбасвибухпром" протягом 2006-2011 років є вищим за рівень середньомісячної номінальної заробітної плати в цілому по галузі.

Динаміка реальної заробітної плати залежить від зміни номінальної заробітної плати та зміни цін на товари та послуги. За даними Державної служби статистики України, темпи зростання номінальної заробітної плати випереджають темпи зростання реальної заробітної плати протягом 2006-2011 рр. Темп зростання індексу споживчих цін протягом 2007-2009 рр. значно випереджає темп зростання реальної заробітної плати (рис. 1).

Станом на кінець 2011 року різниця між темпами зростання індексу споживчих цін та темпами зростання реальної заробітної плати складає 4,1%.

Аналіз показників праці та ефективності використання фонду оплати праці персоналу ПАТ "ПВП" Кривбасвибухпром" представлено в табл. 5.

Як видно з даних табл. 5, на підприємстві за період з 2006 р. по 2011 р. відбулося зменшення чисельності працівників на 51,36%, а чисельність робітників зменшилась за цей же період на 57,31%. Скорочення чисельності працівників та робітників підприємства пояснюється зменшенням обсягів підривання гірничої маси у зв'язку зі зменшенням кількості контрагентів підприємства, що призвело до вивільнення персоналу підприємства. Продуктивність праці працівника у 2011 році зросла на 38,64%, а робітника – на 40,67% у порівнянні з 2010 р.

Середньомісячна заробітна плата працівника у 2011 році збільшилась на 20,34%, а робітника – на 18,42% у порівнянні з 2010 р. Темпи росту продуктивності праці випереджають темпи росту середньої заробітної плати працівника, що говорить про відсутність перевитрат фонду заробітної плати.

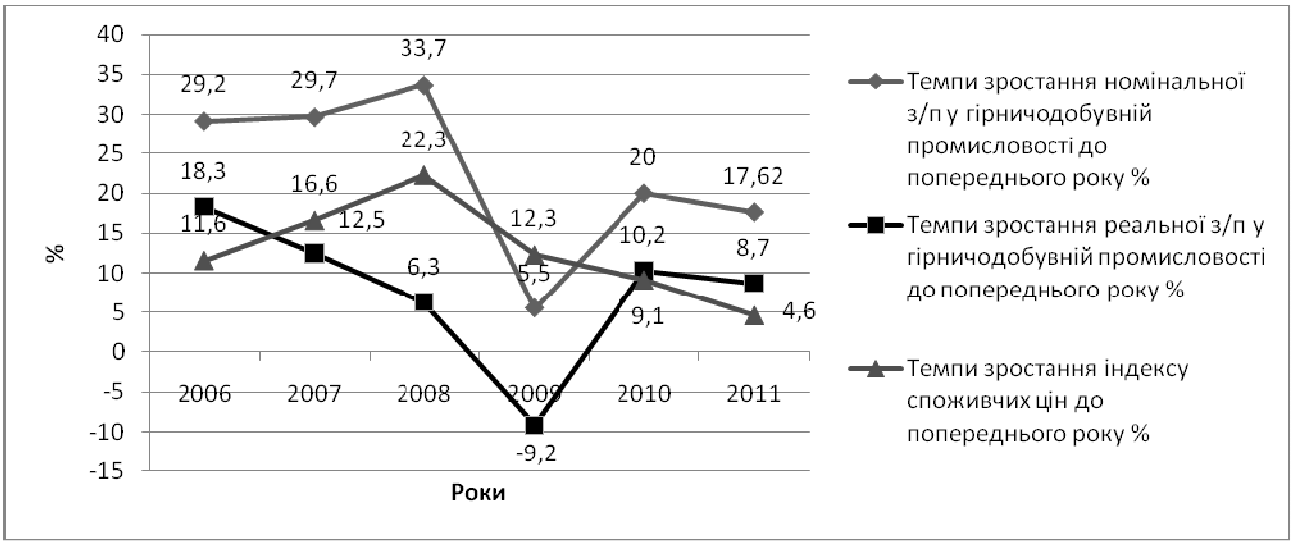


Рис.1. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати у гірничодобувній галузі України

Джерело: [2]

Таблиця 5

Динаміка основних показників по праці і її оплати на ПАТ "ПВП" Кривбасвибухпром" за 2006-2011 р.р.

Показники	Од. виміру	Рік					
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
Середньоспискова чисельність працівників	чол.	1581	1542	1465	1224	979	769
у т.ч. робітники	чол.	848	816	751	604	453	362
Фонд оплати праці працівників	тис.грн.	31651,4	33897,2	38809,8	34122,8	37422,2	37132,6
у т.ч. робітників	тис.грн.	15671,0	15823,9	18339,4	16838,38	17315,89	17479,85
Питома вага ФОП робітників	%	49,5	46,7	47,3	49,35	46,27	47,07
Середньомісячна заробітна плата штатного працівника	грн./чол.	1 668	1 831	2 215	2 323	3 185	4 024
у т.ч. робітника	грн./чол.	1540	1 616	2 035	2059	2644	3131
Продуктивність праці працівників	тис. грн./чол.	346,51	289,13	312,29	278 ,09	266, 54	369, 54
у т.ч. робітників	тис. грн./чол.	475,88	559,07	671,49	561,30	558,07	785,02
Темп приросту, %							
Середньоспискова чисельність працівників	чол.	-	-2,47	-4,99	-16,45	-20,02	-21,45
у т.ч. робітники	чол.	-	-3,77	-7,97	-19,57	-25,00	-20,09
Фонд оплати праці працівників	тис.грн.	-	7,1	14,5	-12,08	9,67	-0,77
у т.ч. робітників	тис.грн.	-	1	15,9	-8,18	2,84	0,95
Питома вага ФОП робітників	%	-	-2,80	0,60	2,05	-3,07	0,80
Середньомісячна заробітна плата штатного працівника	грн./чол.	-	9,8	21	4,88	37,11	26,34
у т.ч. робітника	грн./чол.	-	4,9	25,9	1,18	28,41	18,42
Продуктивність праці працівників	тис. грн./чол.	-	-16,6	8	-10,95	-4,15	38,64
у т.ч. робітників	тис. грн./чол.	-	17,5	20,1	-16,41	-0,58	40,67

Джерело: розробка автора на основі [9]

Але протягом 2006-2008 рр. та у 2010 році темпи зростання продуктивності праці поступались темпам зростання середньої заробітної плати працівників. Це говорить про нераціональне використання фонду заробітної плати.

Отже, аналіз діяльності підприємства, результати дослідження ефективності використання фонду оплати праці персоналу ПАТ "ПВП" Кривбасвибухпром" дає змогу говорити про ряд проблем та недоліків на підприємстві.

Введення нової системи оплати праці – системи ґрейдів, дозволить оптимізувати фонд оплати праці та зробить систему нарахування заробітної плати більш гнучкою. Усі наявні посади в компанії групуються по рівням позицій. На підставі оцінки груп позицій або окремих посад (в залежності від розмірів компанії) їм присвоюються певні ґрейди:

Ґрейд А. У цей ґрейд потрапляють посади вищої ланки управлінців і фахівців, відповідальних за розробку стратегії компанії, корпоративних політик, нових програм, бізнес-планів. Робота на цих посадах припускає рішення складних завдань, характеризується високим ступенем самостійності та відповідальності.

Ґрейд В. У цей ґрейд потрапляють посади менеджерів і фахівців середнього рівня. Робота на даних посадах пред'являє високі вимоги до управлінським навичкам, професійним знанням та особистісним якостям. Вона передбачає високий ступінь контактності, відповідальності і творчості.

Ґрейд С. У цей ґрейд потрапляють посади, складові кістяк компанії. Робота на даних посадах спочатку не пред'являє високих вимог, проте передбачається, що в процесі діяльності працівники обов'язково придбають спеціальні знання, уміння і навички. Ця робота у великій мірі регламентована.

Для кожного ґрейду встановлюється діапазон окладів, так звана вилка. Вона визначається не для кожної посади окремо, а для усього ґрейду. Оскільки посадовий оклад відображає основну цінність робочого місця, а не ефективність конкретного працівника, то можна «накладати» вилку однакового діапазону на кожен ґрейд.

Діапазони задають верхній та нижній рівень. Розмір діапазону залежить від бачення підприємства того, яким чином ці ж діапазони підтримують кар'єрний зріст та інші цінності організації. Тому вилка має постійне значення.

Розглянемо приклад розрахунку заробітної плати за результатами періодичної оцінки (системою ґрейдів) робітників табл. 6.

Таблиця 6

Вихідні дані для розрахунку заробітної плати робітників

Професія	Базовий оклад, грн.	Підвищення окладу, %	Премія, %	Доплата за шкідливі умови праці, %
Вибуховик 5 розряду	3050	20 (А)* 10 (В)* На відсоток інфляції (С)**	20	12
Вантажник	2580			

** Відсоток підвищення окладів для груп А та В взятий умовно для наочності розрахунків.*
*** Рівень інфляції станом на 2011 рік складає 104,6%*
Джерело: [1]

Розрахувавши заробітну плату вибуховика 5 розряду та вантажника за новою системою оплати праці за 2011 р., порівняємо заробітну плату робітників, розрахованою за базовою системою оплати праці за допомогою табл. 7.

Таблиця 7

Поріняльна таблиця систем оплати праці ПАТ "ПВП" Кривбасвибухпром" за 2011 рік

№		Вибуховик 5 розряду		Вантажник	
		Базова система	Нова система	Базова система	Нова система
1	2	3	4	5	6
1	Базовий оклад	3351,4	3050	2736,84	2580
	група А				
	група В				
	група С				
2	Підвищення окладу				
	група А	-	3660	-	3096
	група В		3355		2838
	група С		3050		2580
3	Премія				
	група А	671	732	567,6	619,2
	група В		671		567,6
	група С		610		516

продовження табл. 7

1	2	3	4	5	6
4	Доплати				
	група А	402,6	439,2	340,56	371,52
	група В		402,6		340,56
	група С		365		309,6
5	Усього з/п 1 робітника				
	група А	4425	4831,2	3645	4086,72
	група В		4428,6		3746,16
	група С		4025		3405,6

Джерело: розробка автора на основі [9]

Діючі до 2011 р. на підприємстві системи оплати праці передбачали встановлення однакових окладів (тарифних ставок) робітникам в межах професії згідно з розряду. Встановлений оклад є середньою величиною по професії. В нашому дослідження на прикладі ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» запропонована сучасна система оплати праці - система грейдингу, яка передбачає диференційований підхід (за результатами періодичної оцінки) до встановлення окладів різним групам робітників в межах професії. Це дає можливість матеріально заохотити працівників з високою результативністю праці, та стимулює робітників з низькою результативністю праці до підвищення рівня результатів праці, що і дає можливість отримати більш високу заробітну плату.

Отже, реалізація запропонованої системи ґрейдування на підприємстві дозволить: підвищити стимулювання і мотивацію персоналу до високої продуктивності праці; підвищити професійність та кваліфікаційний рівень працівників; вдосконалити систему управління персоналом підприємства. Все це дозволить покращити основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, індивідуальна оцінка персоналу (ґрейдинг) – це інструмент управління, який є сполучною ланкою в системі управління персоналом в організації. Застосування на підприємстві системи ґрейдів передбачає:

1. Постійний моніторинг трудової діяльності співробітників, що дозволяє провести об'єктивну оцінку виконання робіт.
2. Систематичну підготовку та розвиток персоналу. Розвиток співробітників забезпечується через постановку цілей і моніторинг виконання: група А – найбільш ефективні, талановиті співробітники, які формують потенціал підприємства; група В – самостійні фахівці, професіонали своєї справи, відповідають займаній посаді; група С – складається, в основному, з працівників, які перебувають у стадії професійного розвитку, «пізнання» посади.
3. Рішення про кар'єрні переміщення працівників приймаються на підставі даних оцінки та рекомендацій з розвитку співробітників.
4. Управління результативністю персоналу ґрунтується на чіткому розумінні співробітником очікувань щодо стандартів ефективності своєї діяльності.
5. Можливість зміни окладів працівників за результатами оцінки є інвестуванням коштів підприємства в професійний розвиток співробітників.

Отже, на нашу думку, впровадження сучасної системи ґрейдів на підприємствах дозволить забезпечити об'єктивність оцінки посад та ефективність роботи персоналу, а, отже, і справедливість винагороди працівників, що є одним з основних вимог до систем оплати праці в ринкових умовах та оптимізує фонд оплати праці.

Література

1. Беззуб Л.О. Мотивування персоналу за допомогою впровадження системи грейдів [Електронний ресурс] / Л.О. Беззуб. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2012_15/u1215bez.pdf
2. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Доходи населення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Департамент бюджетної політики та соціального захисту апарату ФПУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fpsu.org.ua/
4. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.
5. Павловський А. Кілька слів про українську зарплату [Електронний ресурс] / А. Павловський. – Режим доступу: http://blogs.lb.ua/andriy_pavlovskiy/
6. Проблеми оплати праці і зайнятості в оцінках громадян України та експертів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD118_ukr_3.pdf

7. Рутицкая В. Модель оплаты труда: грейды [Электронный ресурс] / В. Рутицкая. – Режим доступа: http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1006
8. Статистика стран мира. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://blogs.lb.ua/andriy_pavlovskiy/150203_kilka_sliv_pro_ukrainsku_zarplatu.html
9. Фінансова звітність ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром». – [Электронний ресурс]. – Режим доступа: http://smida.gov.ua/

УДК 332.143:347.7

Гугул О.Я.,
к.е.н., викладач кафедри менеджменту
Тернопільський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ

Постановка проблеми. Питання розвитку персоналу було і залишається у даний час недостатньо вивченим. Воно розглядається не лише як економічна категорія, але і вивчається іншими науками, охоплює досить масштабну нішу в наукових дослідженнях та відіграє ключову роль у виробничій діяльності підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковим підґрунтям щодо формування ідеології управління розвитком персоналу підприємств вважаються праці Н.С. Гавкалової, О.А. Грішнової, Г.В. Дмитрієва, І.В. Журавльова, А.П. Єгоришина, А.Я. Кібанова, А.М. Колота, Е.М. Лібанової, Д.П. Мельничука, Г.В. Назарової, І.Л. Петрової, В.А. Савченка, М.В. Семикіної, Ю.Г. Одегова та ін. Разом з тим, потрібно зауважити, що багато теоретичних питань з даної проблеми ще не з'ясовані, перебувають на етапі становлення і вимагають подальшого розв'язання та дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз теоретичних засад управління розвитком персоналу та класифікація чинників впливу на даний процес задля підвищення ефективності функціонування господарюючих суб'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система розвитку персоналу кожного підприємства є його прерогативою для підвищення рівня рентабельності та досягнення високих ринкових позицій. За умов зростаючої ролі людського чинника у сучасному виробничому процесі, одним із найважливіших завдань сучасних систем управління є розвиток різноманітних здібностей працівників з метою забезпечення високого рівня конкурентоздатності та прибутковості вітчизняних суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим, виникає потреба у розробці нових підходів до прийняття управлінських рішень, а також новітніх ефективних технологій, засобів і методів професійного розвитку персоналу підприємства.

Вирішення практичних проблем, пов'язаних з управлінням розвитком персоналу вимагає, перш за все, проведення ґрунтовних теоретичних досліджень у даній галузі.

Згідно положень економічної енциклопедії, менеджмент (від англ. manage – управляти) – наука про управління сучасним підприємством, установою, основним змістом якої є комплекс наукових принципів, методів стимулювання та організаційних важелів впливу на дії людей, використання різноманітних ресурсів з метою досягнення тактичних і стратегічних цілей організації. Специфічний вид управлінської діяльності, об'єктом якої є колектив працівників підприємства, отримав назву управління персоналом. [2, с.118]

У науковій та навчальній літературі (як зарубіжній, так і вітчизняній) використовується різноманітна термінологія, що відображає сутність процесу управління поведінкою (діяльністю) працівників на виробництві, а саме: управління людськими ресурсами, управління людським фактором, управління працею, кадрова політика, кадрова робота тощо.

З'ясуємо поняття «персонал», «управління персоналом» та «управління людськими ресурсами», які, на нашу думку, є близькими за значенням. У обох випадках, об'єктом управлінського впливу виступає працівник, різниця ж полягає у тому, що другий термін наголошує на специфічному підході до працівника як до особливого ресурсу, правильне використання якого дає можливість досягнути поставленої мети за мінімальних затрат та максимумі ефективності.

Більшість вітчизняних економістів розглядають вищезгадані поняття як синоніми та дають їм наступні визначення. Так, Щекин Г.В. управління персоналом (людськими ресурсами) трактує як процес забезпечення співробітництва між усіма членами трудового колективу для досягнення поставленої мети, з використанням елементів навчання, мотивації та інформування працівників;

діяльність, що виконується усіма керівниками, а також спеціалізованими структурними підрозділами організації (підприємства, фірми, установи), яка сприяє найбільш ефективному використанню людей (працівників) для досягнення цілей організації і особистих цілей кожного з них [9, с. 271-272].

Крушельницька О.В. та Мельничук Д.П. під управлінням персоналом розуміють цілеспрямовану діяльність керівного складу організації, спрямовану на розробку концепцій, стратегій кадрової політики і методів управління людськими ресурсами. Згідно їх підходу, управління персоналом передбачає системний планомірно організований вплив через систему взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів, спрямованих на створення умов нормального розвитку й використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства [4, с. 16].

Науковець О.А. Грішнова під цим поняттям розуміє передусім сукупність всіх організаційно-економічних заходів підприємства у сфері навчання персоналу, його перепідготовки і перекваліфікації. А в ширшому розумінні розвиток персоналу також охоплює питання професійної адаптації, оцінки кандидатів на вакантні посади, поточного періодичного оцінювання персоналу, планування ділової кар'єри, службово-професійного просування та багато інших [1, с.16].

На думку А.П. Єгоришина, термін «персонал» об'єднує усі складові частини трудового колективу підприємства та включає усіх працівників (трудовий колектив), що виконують виробничі чи управлінські функції та зайняті переробкою предметів праці із використанням засобів праці [3, с. 15].

У економічній енциклопедії менеджмент персоналу трактується як комплекс засобів кадрової роботи, цілеспрямований активний вплив управляючих (кадрових менеджерів) підприємства (фірми, компанії) за допомогою взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних засобів на підвищення виробничої і творчої активності працівника та розробку перспективної кадрової політики [2, с. 295].

На думку російських вчених Одегова Ю.Г. та Журавлева П.В., сутність управління персоналом полягає в тому, що люди розглядаються як конкурентне багатство компанії, яке потрібно розвивати, мотивувати та використовувати разом із іншими ресурсами, з метою досягнення її стратегічних цілей [8, с. 49].

Маслов Е.В. визначає управління персоналом як цілеспрямовану дію на людину – носія здатності до праці, з метою отримання максимального результату від її діяльності, гуманізації здійснюваних на підприємстві заходів технічного прогресу [6, с 41].

Як бачимо, усі вищенаведені трактування даного поняття переважно акцентують увагу на організаційній стороні управління, та оперують метою і методами, з допомогою яких можна досягнути даної мети. Типовим прикладом такого підходу може слугувати і визначення, запропоноване Галенко В.П.: «Управління персоналом – це комплекс взаємопов'язаних економічних, організаційних та соціально-психологічних методів, що забезпечують ефективність трудової діяльності та конкурентоздатність підприємств».

Альтернативою до запропонованих визначень управління персоналом є підхід, згідного якого основна увага зосереджується на змістовій частині даного процесу, що відображає функціональний бік управління. Для прикладу, Марр Р. та Фліастер А. під управлінням персоналом розуміють сферу діяльності, найважливішими елементами якої є визначення потреби у персоналі, залучення працівників, організація їх діяльності, вивільнення, розвиток, контролінг персоналу, а також структурування робіт, політика винагород, соціальних послуг та участі в прибутках, управління витратами на персонал тощо [5, с. 127].

Окрім вищенаведених, існує також багато інших трактувань поняття «управління персоналом», що мають певні відмінності. Проте, можна виділити три основних риси, що об'єднують більшість визначень даної категорії та, на нашу думку, складають основу процесу управління персоналом, а саме:

1) відношення до людських ресурсів як до джерела доходів;
2) створення простору діяльності та можливості розвитку для кожного співробітника, щоб він міг здійснити свій вклад у загальну справу;
3) інтеграція кадрової та соціальної політики підприємства у загальну його стратегію.

У сучасних умовах основною складовою управління персоналом підприємства є створення умов для розширення знань, підвищення кваліфікації, безперервного самовдосконалення та саморозвитку працівників. Зростання ролі наукового знання в суспільстві, розвиток наукоємних, інтелектуальних технологій вимагає гнучкого та адаптивного використання людських ресурсів підприємства, підвищення творчої та організаційної активності працівників, формування гуманізованої організаційної культури. Зважаючи на це, особливого значення у сучасному виробництві набувають проблеми модернізації класичних систем менеджменту персоналу та впровадження нових моделей управління, орієнтованих на безперервний розвиток інтелектуального, культурного та творчого потенціалу працівників підприємств та організацій. Ефективне управління розвитком персоналу виступає основним фактором майбутнього успіху будь-якого суб'єкта господарювання.

Досліджуючи праці вітчизняних та зарубіжних науковців, присвячені проблемам управління людським фактором виробництва, ми не виявили чіткого визначення сутності поняття «управління розвитком персоналу». Лише В.А. Савченко зазначає, що управління розвитком персоналу

передбачає цілеспрямований вплив на працівників організації для забезпечення її ефективного функціонування та підвищення конкурентоспроможності на ринку з одночасним збагаченням інтелектуального, творчого та культурного потенціалу працівників, задоволення їхніх потреб у професійному навчанні, плануванні трудової кар'єри та професійно-кваліфікаційному просуванні, соціальному розвитку [7, с. 162].

Проаналізувавши сутність понять, що були досліджені вище, а саме «персонал», «розвиток персоналу», «управління персоналом» ми пропонуємо власне визначення управління розвитком персоналу підприємства. На нашу думку, управління розвитком персоналу – це сукупність способів, прийомів та методів впливу, спрямованих на виявлення та розкриття потенційних можливостей працівника на основі розширення компетенцій, підвищення якісних характеристик персоналу з метою досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку організації.

Оскільки управління розвитком персоналу здійснюється під впливом різноманітних чинників, то для підвищення його ефективності особливого значення набуває класифікація даних чинників за різними ознаками. Найбільш поширеною в економічній літературі є класифікація чинників за: мірою спільності, урегульованістю, способом впливу, характером впливу, значенням чинників та їх економічним змістом.

За ознакою спільності чинники поділяються на загальні та одиничні. Загальні чинники поширюються на весь процес управління розвитком персоналу, а одиничні – властиві окремим елементам даного процесу.

За мірою урегульованості чинники поділяються на регульовані (керовані), тобто такі, що характеризують якість роботи колективу; умовно нерегульовані – підлягають впливу лише частково з боку об'єкта управління; нерегульовані – ті, на які суб'єкт управління не може вплинути.

Стосовно способу впливу на управління розвитком персоналу чинники поділяються на прямі та опосередковані; за характером впливу – на основні та другорядні; за значимістю – на екстенсивні (забезпечують підвищення ефективності управління розвитком персоналу через збільшення ресурсів управління) та інтенсивні, що засновані на підвищенні ефективності використання технічних засобів управління, на прискореному впровадженні досягнень науки та передової практики.

За економічним змістом чинники, що впливають на процес управління розвитком персоналу поділяються на: науково-технічні, інформаційні, організаційні, політико-правові, психофізіологічні.

Враховуючи те, що більшість із згаданих чинників одночасно потрапляють до кожної із наведених кваліфікаційних ознак, розглянемо більш детально ознаку економічного змісту, позаяк саме вона здійснює найсуттєвіший вплив на процеси управління розвитком персоналу.

Значною мірою на процес управління розвитком персоналу впливає впровадження у виробничий процес складних наукоємних технологій, що у свою чергу зумовлює необхідність удосконалення знань, умінь та навичок працівників, а отже – налагодження систем безперервного навчання та мотивації персоналу.

Суттєвих змін у характері людської діяльності та управлінні нею вимагають і процеси інформатизації суспільства, які обумовлюють зниження ролі матеріального виробництва та посилення значення сфери послуг. Дані процеси ставлять нові вимоги до рівня кваліфікації працівників, у частині роботи із масштабними інформаційними базами та потоками.

Одним із визначальних організаційних чинників менеджменту персоналу є організаційна структура управління підприємством. Залежно від стану зовнішнього середовища, розміру суб'єкта господарювання, специфіки його діяльності, керівництво підприємства може обрати один із різноманітних типів організаційної структури, відповідно до якого формується індивідуальна стратегія управління персоналом. Зокрема, організаційні структури з меншим рівнем централізації управління мають більше можливостей для створення гнучкої системи розвитку персоналу, аніж структури з її високим рівнем.

На управління розвитком персоналу значний вплив здійснюють використовувані підприємством методи організації праці. Підвищення продуктивності праці персоналу вимагає збагачення змісту його діяльності через урізноманітнення виконуваних функцій, оскільки вузькоспеціалізовані повторювані операції викликають втому та втрату інтересу.

Також впливають на управління розвитком персоналу і політико-правові чинники. Зокрема, нестабільна політична ситуація створює значні перешкоди для забезпечення сталого розвитку персоналу на підприємствах, зводячи стратегічну мету підприємства до виживання на ринку. Не спонукає до інвестування процесів розвитку персоналу вітчизняних підприємств і недосконала та постійно змінювана нормативно-правова база.

Задля налагодження ефективної системи управління розвитком персоналу, окрім вищеперелічених варто враховувати і психофізіологічні чинники, що передбачають знання особливих характеристик людського організму. Необхідність виявлення прихованих можливостей персоналу та резервів організму людини потребує менеджерів відповідної кваліфікації, які б могли управляти цими процесами. Використовуючи відповідні механізми впливу на фізичні та інтелектуальні резерви працівника, можна задіяти ті його природні можливості, які не проявляються у звичайній ситуації.

Разом з тим, слід зазначити, що ефективне управління розвитком персоналу потребує врахування сукупного інтегрованого впливу проаналізованих чинників, а не кожного з них зокрема. Адже окремі чинники, об'єднані в систему надають їй нової якості, тобто створюють так званий синергетичний ефект, який є вищим, аніж сума ефекту від розрізнених, незалежно діючих елементів. Сукупний ефект підвищується, якщо система управління розвитком персоналу органічно "вмонтовується" у загальну стратегію управління підприємств. У зв'язку з цим особливого значення набувають стратегічні питання розвитку персоналу.

Під стратегічним управлінням розуміють процес встановлення довготермінового спрямування організації, визначення специфічних цілей, розробки стратегії для їх досягнення з урахуванням зовнішніх та внутрішніх обставин, а також засобів виконання обраного плану дій [2, с. 311].

Між стратегією розвитку персоналу та загальною стратегією підприємства обов'язково повинен існувати тісний взаємозв'язок, який може носити двосторонній характер. Мається на увазі, що процеси розвитку персоналу можуть або ж залежати від стратегії компанії, або ж самі визначати її. У першому випадку, політика розвитку персоналу підтримує реалізацію корпоративної стратегії та слугує підґрунтям для розробки структурованої, заснованої на принципах розвитку тактики. У другому випадку, процеси розвитку персоналу визначають та забезпечують базу для формування корпоративної стратегії. На нашу думку, ступінь та сила взаємозв'язку стратегії розвитку персоналу та загальної стратегії підприємства визначають рівень економічної ефективності, гнучкості та конкурентоздатності господарюючого суб'єкта.

Стратегічні аспекти розвитку персоналу частково висвітлено у працях таких вітчизняних економістів, як: Колпаков В.М., Савченко В.А., Щекін Г.В. та ін. Спираючись на розробки вищеперелічених вчених та на результати власних наукових досліджень, нами виокремлено кілька можливих стратегій розвитку персоналу. Серед них: 1) стратегія суцільного розвитку персоналу; 2) розвитку управлінського персоналу; 3) управління знаннями; 4) сприяння саморозвитку працівників; 5) використання «готової» робочої сили; 6) підготовка персоналу безпосередньо у процесі роботи.

На нашу думку, найбільшою мірою потребам часу відповідає стратегія суцільного розвитку персоналу, оскільки саме вона реалізовує концепцію безперервного навчання працівників та дає можливість створити сприятливе середовище, у якому вони хотіли б і могли використовувати власний потенціал та удосконалені здібності.

Окремі підприємства використовують стратегію, спрямовану на розвиток індивідуальної ефективності та потенціалу лише управлінського персоналу. Вибір даного варіанту управління розвитком персоналу обґрунтовується тим, що здатність підприємства до ефективної реалізації будь-якої стратегії залежить, перш за все, від рівня розвитку здібностей керівників усіх рівнів.

Стратегія управління знаннями ґрунтується на відношенні до знань як до ключового ресурсу організації. Метою даної стратегії є генерація потоку знань (релевантної інформації) та обміну ними між усіма членами трудового колективу з метою стимулювання навчальних процесів.

Окремі господарюючі суб'єкти акцентують свою увагу на значенні та доцільності саморозвитку працівників. При цьому, вони визначають напрямки такого саморозвитку стосовно набуття потрібних знань, умінь, навичок та типів поведінки, стимулюючи працівників за допомогою економічних та неекономічних методів мотивації.

На жаль, вище представлені стратегії сьогодні використовуються незначною частиною вітчизняних підприємств, позаяк потребують значних затрат фінансових ресурсів. Більшість українських суб'єктів господарювання не приділяють достатньої уваги процесам розвитку персоналу та схиляються до залучення «готової» робочої сили необхідної кваліфікації, або ж здійснюють навчання персоналу безпосередньо у процесі роботи чи «за необхідністю». Тобто, навчання відбувається спонтанно, хаотично і лише в тих випадках, коли це вкрай необхідно. Такий підхід є невиправданим, оскільки не дає можливості налагодити ефективної системи управління розвитком персоналу.

На особливу увагу заслуговують і проблеми вибору ефективної організаційної структури управління розвитком персоналу. На сьогодні, популярною є точка зору, згідно якої, забезпечення сталого та ефективного розвитку працівників можливе лише шляхом створення на базі окремих господарюючих суб'єктів спеціалізованих центрів розвитку та навчання. Проте, малі та середні підприємства, зважаючи на свої масштаби та обмеженість ресурсів не мають можливості створити такі структурні підрозділи.

Також, функція управління розвитком персоналу підприємств може бути покладена на відділи управління та розвитку людських ресурсів (відділи кадрів), хоча і вони, досить часто, не здатні забезпечити якісні послуги навіть у тих випадках, коли перед ними стоять достатньо спеціалізовані та обмежені завдання. На такі відділи впливають структурні та управлінські перешкоди, завдяки чому вони не здатні забезпечити власними силами високу ефективність процесів розвитку персоналу та очікуваний вклад у організаційну ефективність.

Висновки з даного дослідження. Отже, управління розвитком персоналу повинно розкривати приховані знання персоналу, розширювати межі цих знань, змінювати відносини між людьми і, тим

самим, збільшувати людський капітал, який сьогодні є найціннішим ресурсом організацій, визначати рівень його конкурентоспроможності і забезпечувати зростання показників продуктивності праці.

Література

1. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Т-во „Знання", КОО, 2001. – 254 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 848 с.
3. Егоришин А.П. Управление персоналом: Учебник для вузов / А.П. Егоришин. – 5-е изд., доп. и перераб. – Н. Новгород: НИМБ, 2005. – 720 с.
4. Крушельницька О.В. Управління персоналом : навчальний посібник / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К. : Кондор, 2006. – 292 с.
5. Марр Р. Словарь / Р. Марр, А. Флиастер. – М. : Человек и труд. – 1994. – Том 1. – 127 с.
6. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под. ред. П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. – 312с.
7. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу : навч. посібник / В.А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351.
8. Одегов Ю.Г. Управление персоналом : Учебник для вузов / Ю.Г. Одегов, П.В. Журавлев. – М.: Финстатинформ, 1997. – 878 с.

Щекин Г.В. Теория и практика управления персоналом : учеб.-метод. пособ. / Г.В. Щекин; авт.-сост. Г.В. Щекин. – 2-е изд., стереотип. – К. : МАУП, 2003. – 280 с.

УДК 338.43.01

Данкевич Є.М.,
к. с.-г. н., лабораторія економіки
Інститут сільського господарства Полісся НААН України

РОЗВИТОК ЗАЙНЯТОСТІ В УМОВАХ МІЖГАЛУЗЕВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Постановка проблеми. Зростання зайнятості на селі в умовах міжгалузевої інтеграції, запровадження у виробництво інноваційних проектів із вкладенням інвестиційних коштів вимагає наявності кваліфікованих спеціалістів та працівників. Подальша модернізація господарського процесу із залученням сучасної високопродуктивної техніки вітчизняного та іноземного виробництв неможлива без досвідчених кадрів [3]. Вони і надалі залишаються вагомою фігурою на селі. Наразі проблемним питанням є їх навчання та підготовка до роботи на сучасній техніці, створення належних умов праці.

Рівень життя сільського населення на сучасному етапі вказує на незадовільний стан соціального розвитку сільських територій, для якого нині характерна глибока демографічна криза, занепад соціальної інфраструктури та "вимирання" населених пунктів. У даних умовах відродження сільськогосподарського виробництва – це відродження України, її незалежності та державного суверенітету [2]. Одним із варіантів вирішення цієї проблеми повинна стати соціальна спрямованість діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах міжгалузевої інтеграції [6].

Ефективне ведення виробництва неможливе без вирішення соціальних питань, ліквідації наявної напруги і встановлення партнерських відносин між інтегрованими структурами та територіями, у межах яких вони ведуть виробництво [5]. Реалізація цих заходів зумовлює необхідність вивчення соціально-психологічних відносин між колективами різних виробництв і навіть галузей. Сільське населення у ланцюгу руху матеріально-технічних ресурсів і продовольства до кінцевого споживача залишається найбільш незахищеною ланкою, яка неспроможна захистити свої інтереси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження соціально-економічних проблем розвитку сільських територій знайшли своє відображення у працях: І.І. Лукінова, П.Т. Саблука, С.І. Дем'яненка, В.Г. Андрійчука, О.М. Онищенка, В.В. Юрчишина, О.А. Бугуцького, Й.С. Завадського, І.В. Прокопи, Л.О. Шепотько, Є.І. Ходаківського та інших дослідників. Відзначаючи цінність результатів досліджень науковців, необхідно відмітити, що не всі теоретичні розробки знаходять застосування на практиці, про що свідчить сучасний стан розвитку сільськогосподарського виробництва. Занепад

сільських територій потребує поглибленого вивчення даних проблем та реалізації програм з підвищення добробуту сільського населення, створення нових робочих місць.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз соціальної спрямованості діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах міжгалузевої інтеграції та розробка науково обґрунтованих рекомендацій щодо розвитку зайнятості в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне сільськогосподарське виробництво вимагає наявності досвідчених фахівців. Інтеграційні процеси у сільській місцевості зумовлюють потребу у висококваліфікованих спеціалістах та працівниках по обслуговуванню зерноелеваторів, очисних та колібровочних машин для доробки зерна і насіння, лаборантів, хлібопекарів, забійників худоби, сторожової охорони. Для реалізації вирощеної та переробленої продукції необхідні досвідчені менеджери, які обізнані із логістикою сучасної торгівлі у ринкових умовах господарювання, водії автомашин та експедитори по доставці продукції до споживача. Покращення соціально-культурного та побутового розвитку сільських територій неможливе без запровадження виробничих та обслуговуючих кооперативів, куди також будуть задіяні фахівці всесторонніх напрямів спеціалізації (агрономії, зооветеринарії, менеджменту).

Вдосконалення міжгалузевих зв'язків вимагає значно покращити ведення галузі тваринництва, що у свою чергу, забезпечить жителів сільських територій не лише сезонною, а і постійною круглорічною роботою [10]. В умовах міжгалузевої інтеграції виникає потреба в операторах машинного доїння корів, техніках по штучному осіменінню тварин, спеціалістах по ідентифікації, племінній справі та зооветеринарному обслуговуванню. Удосконалення ведення галузі тваринництва дасть поштовх для сучасного кормовиробництва, де також виникає необхідність працівниках кормоцехів, переробних комбікормових установок, операторів, фуражирів і обліковців по зберіганню сіна, сінажу, силосу та концентрованих кормів [9].

Практика ведення сільськогосподарського виробництва у сучасних умовах господарювання показує, що краще мати фахівців, які проживають в даній місцевості. По-перше, це забезпечує зайнятість сільського населення роботою. По-друге, роботодавець несе менше затрат на доставку та забезпечення побутових умов працюючих. По-третє, більша відповідальність працівників за виконану роботу [1].

Однак, для того щоб мати досвідчені кадри на селі, необхідно проводити значну роботу у цьому напрямі, зокрема із молоддю. На спонсорській основі інвестиційним компаніям необхідно проводити "майстер-класи", надаючи змогу майбутнім спеціалістам користуватись сучасним обладнанням та оргтехнікою. Варто створювати тренувальні літні табори для відпочинку і проходження практики на сучасній техніці по новітніх технологіях [4]. Після навчання надавати абітурієнтам направлення в аграрні вузи та коледжі для здобуття відповідних спеціальностей за рахунок аграрних підприємств. По завершенню навчання допомагати молодим спеціалістам у придбанні житла та інших необхідних побутових умов для проживання і праці.

На рівні держави Міністерством аграрної політики та продовольства України проводиться відповідна робота, щодо покращення соціально-побутових умов на селі. У концепції "Рідне село", через сільські та селищні ради вивчаються проблеми, які виникають на селі та приймаються відповідні міри щодо їх вирішення [7]. Особливо актуальним є налагодження переробки продукції у сільській місцевості та збільшення зайнятості населення.

Проведені дослідження показали, що розвитку соціальної сфери сприяє діяльність інтегрованих формувань в аграрному секторі економіки. Інтегровані господарства є вагомими платниками податків, вони частково забезпечують працівників житлом та сприяють розбудові соціальної інфраструктури. Інтегровані сільськогосподарські підприємства спрямовують частину прибутку від господарської діяльності на потреби соціальної сфери. Товаровиробники ремонтують дороги, виділяють кошти на водо- та газо-підведення до населених пунктів, забезпечують місцеві школи та дитячі садки продуктами харчування. Вони планують розвиток не на короткострокову перспективу, а на тривалий час, створюючи при цьому передумови для відродження сільської місцевості.

З метою подальшого розвитку сільських територій та для створення нових робочих місць необхідна державна допомога. Головними напрямами реалізації державної політики зайнятості на селі у нинішніх умовах можна визначити наступні: переорієнтація податкового законодавства на потреби розвитку бізнесової діяльності у сільській місцевості; створення сільськогосподарськими товаровиробниками альтернативної мережі переробних потужностей, об'єднання товаровиробників на кооперативній основі [8]. Актуальним заходом для відновлення зайнятості у сільській місцевості є пошук альтернативних видів підприємницької діяльності (рис. 1). Дані тенденції характерні для усіх розвинутих країн та мають позитивні наслідки.

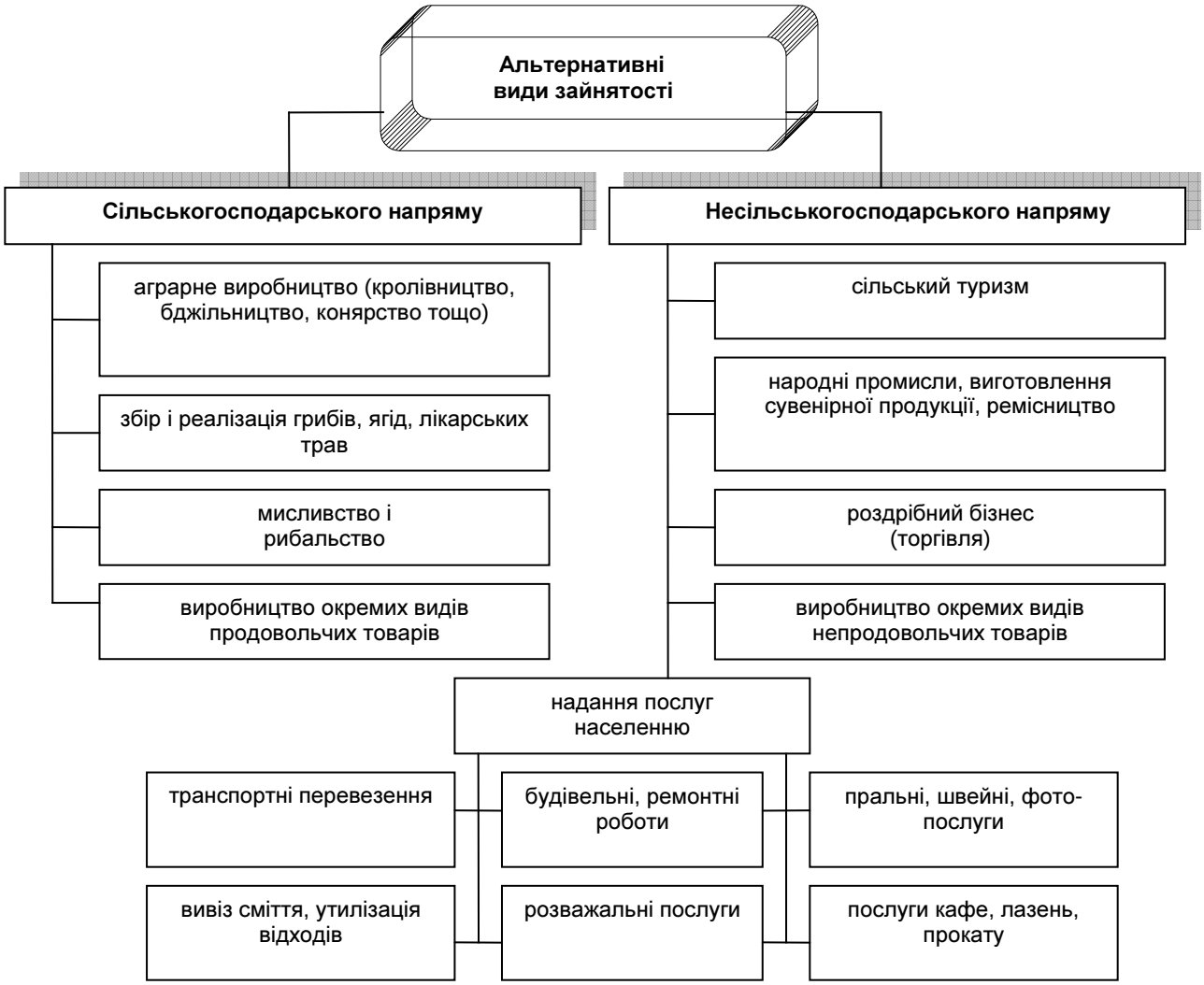


Рис. 1. Класифікація видів альтернативної зайнятості сільського населення

Джерело: власні дослідження автора

Забезпечення зайнятості селян, вивільнених із сільського господарства в процесі його глобальної модернізації, у місцях їх постійного проживання, передбачатиме розвиток багатогалузевої і багатофункціональної виробничої та соціальної сфер, зокрема зосередження комплексної переробки сільськогосподарської продукції переважно у місцях її виробництва. У процесі реформування аграрної сфери постсоціалістичним країнам Центральної Європи вдалось уникнути масового безробіття селян значною мірою завдяки зосередженню у сільській місцевості переробки сільськогосподарської сировини, її зберігання та масового виробництва продуктів харчування.

Висновки з даного дослідження. Формування інтегрованих структур спрямоване на відновлення порушених міжгалузевих зв'язків і диспаритету цін між реалізованою сільськогосподарською продукцією та матеріально-технічними ресурсами промислового походження, відновлення самодостатньої кредитної системи. На відміну від дрібних сільськогосподарських підприємств інтегровані підприємства мають кращі шанси залучити інвестиції, накопичений досвід роботи, кваліфіковані кадри, розвинену інфраструктуру, можливість диверсифікувати ризики і контролювати затрати по всьому ланцюгу – від поля до супермаркету.

Відродження сільських територій та вирішення соціально-економічних питань в умовах ринкової економіки можливе тільки за умови зміни селянського укладу життя та виробничих відносин на селі, які мають бути спрямовані на формування працівника, зацікавленого в результатах своєї праці. Такі заходи повинні наблизити можливості сільського населення до міського у забезпеченні належною роботою, рівнем дохідності сільських працівників, належних побутових та соціально-культурних послуг, підвищення престижності праці селянина. Формування інтегрованих структур і розвиток агропромислового виробництва на цій основі є одним із основних чинників, які визначають рівень розвитку соціальної сфери села та соціальний добробут селян.

Література

1. Балакирев В. Оценка влияния корпоративных социальных программ в России: ситуация, постановка задачи / В. Балакирев // Организация – 2005. – № 3-4. – С. 65-77.
2. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні / О. Бородіна // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 25-29.
3. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/apk?tid
4. Дослідження УКАБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agribusiness.kiev.ua/u
5. Іванюта В.Ф. Методологічні підходи до подолання бідності сільського населення / В.Ф. Іванюта // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 41-43.
6. Кравчук К. Неподнятая целина / К. Кравчук // Украинский деловой еженедельник “Контракты”. – № 38. – 2008. – С 25-29.
7. Ліга: Закон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ligazakon
8. Макаренко П.М. Моделі аграрної економки / П.М. Макаренко – К. : ННЦ ІАЕ УААН, 2005. – 680 с.
9. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і західного регіону України / редкол.: В.М. Зубець (голова) та ін. – К. : Аграрна наука, 2010. – 944 с.
10. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві / Ю.О. Нестерчук. – Умань: видавець “Сочінський”, 2009. – 372 с.

МАРКЕТИНГ І РИНКОВІ ВІДНОСИНИ

УДК 005.932:669.013

Ткачова А.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Макіївський економіко-гуманітарний інститут

ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ЗАСОБІВ СИСТЕМНОЇ ДИНАМІКИ

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин сприяє зміні підходів до управління потоковими процесами господарюючих суб'єктів. Ринкова конкуренція сприяє еволюційним процесам, які спрямовані не тільки на збільшення продажів, але й на пошук нових шляхів зниження витрат та підвищення ефективності господарської діяльності підприємств. Одним з найбільш ефективних шляхів зниження витрат є удосконалення логістичної діяльності суб'єктів реального сектору економіки, яка розглядається сьогодні науковцями та практиками як основний інструмент оптимізації витрат на шляху руху матеріального потоку від закупівлі матеріальних ресурсів до продажу готової продукції споживачеві, тому є найважливішим чинником підвищення конкурентоспроможності сучасних підприємств.

Логістична діяльність підприємства – це процес управління матеріальними та супутніми інформаційними, фінансовими та сервісними потоками підприємства на основі принципів системності, комплексності, інтегрованості усіх ланок логістичного ланцюга «постачання – виробництво – збут» з метою досягнення довгострокового успіху у бізнесі за рахунок максимального задоволення вимог споживачів та мінімізації витрат в умовах ризиків, мінливості та невизначеності зовнішнього середовища. Логістична діяльність характеризується кількома функціональними напрямами – складовими діяльності: закупівельна, виробнича, збутова, транспортна складська. Першочергову роль в управлінні металургійним підприємством відграє закупівельна складова логістичної діяльності, оскільки від своєчасного постачання необхідних сировинних матеріалів залежать виконання планів виробництва та збуту, а отже, й якість задоволення споживчого попиту на металургійну продукцію. Тому питання формування оптимального плану-графіку постачання сировини та матеріалів на металургійні підприємства сьогодні є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню зазначеної проблеми присвячена значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних теоретиків і практиків: Дж. Шапіро [1], В.С. Лукінського [2], С.А. Васильєва [3], Т.Г. Бень, В.В. Преснякової [4; 5] та ін. Зокрема, в роботі [5] пропонується методика обґрунтування «раціональних графіків поставок сирих матеріалів на металургійні підприємства з повним циклом». При цьому передбачається, що середньодобове споживання сировини є постійною величиною, що не завжди виконується. До того ж ця методика не враховує характер попиту на металургійну продукцію та можливі ризики закупівельної діяльності підприємства (ризик затримки сировини в дорозі, ціновий ризик тощо). Тому питання формування оптимальної політики постачання для металургійних підприємств залишається відкритим та потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розробка економіко-математичної моделі на основі засобів системної динаміки, що буде для металургійних підприємств складати основу при формуванні планів постачання сировини і матеріалів та дозволить оптимізувати процес планування закупівель.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні ринок орієнтований на споживача, саме він диктує свої умови виробникам продукції. Промисловим підприємствам, в тому числі й металургійним, важливо мати максимально гнучку програму завантаження виробничих потужностей, що відповідає вимогам учасників збутового ринку. Виробничі плани та плани матеріально-технічного забезпечення повинні формуватися на основі попиту на готову продукцію, що склався сьогодні і передбачається в майбутньому. Тому першим етапом формування оптимального плану постачання сировини та матеріалів металургійного підприємства є дослідження попиту на його продукцію. Таке дослідження передбачає моніторинг та аналіз попиту попередніх періодів, на основі чого здійснюється

прогноз на майбутнє. При прогнозуванні попиту в основному використовують статистичні методи. Аналітики застосовують ці методи при проектуванні майбутньої структури та обсягів збуту, спираючись на дані минулого досвіду про продажі, а також на дані про компанію, галузь промисловості, національну і глобальну економіку.

В методології прогнозування споживчого попиту виділяють наступні основні методи: метод Дельфі, нормативний метод (на базі науково обґрунтованих норм споживання і раціональних нормативів), визначення місткості ринку (характеризує обсяг товарів, які за даних умов рівня цін, доходів, насиченості ринку можуть бути куплені за певний проміжок часу), математичні методи і математичні моделі (екстраполяція продажів за допомогою моделей тренду, динамічні багатофакторні моделі і т.п.) [1; 2].

Аналіз за допомогою часових рядів є поширеним класом методів прогнозування на основі даних минулих років. При побудові моделі прогнозу практик намагається знайти такі тенденції в попередніх даних, які б відповідали даним, відображеним у прогнозах. Іноді такі тенденції складно виявити. В таких випадках практику необхідний великий досвід роботи в області моделювання для створення ефективної моделі. Тобто, окрім математичного обґрунтовування, прогнозування попиту має інтуїтивну сторону, яку важко обґрунтувати або пояснити неспеціалісту. Моделі часових рядів носять фаталістичний характер, оскільки припускають, що минуле повториться без впливу на нього зовнішніх чинників. Таким чином, доцільно поєднувати статистичний аналіз з управлінською оцінкою коротко-, середньо- і довгострокових перспектив діяльності підприємства в області продажів. Також, не рекомендується планування ланцюгу поставок, засноване тільки на інтуїції і управлінській оцінці, без використання формальних прогнозних методів.

Інший клас моделей прогнозування включає регресію та економетричні методи та орієнтований на розуміння сутності процесу виникнення попиту на продукт за допомогою причинно-наслідкових залежностей, пояснюючих чинників, які пов'язують незалежні змінні з прогнозами попиту. Але навіть факторні моделі дуже чутливі до надмірного використання ретроспективних даних, що знову-таки говорить про необхідність поєднання їх з управлінськими оцінками [1, с. 207-211; 2, с. 45-47].

Наведені методи дослідження характеру попиту на продукцію є справедливими лише за наявності чинників, що впливають на його величину, та можливості їх виявлення (у випадку часових рядів множина чинників задає загальну тенденцію зміни показника попиту, тому досліджується вплив лише чинника часу). У разі впливу великої кількості випадкових обставин на обсяг попиту виникає необхідність дослідження попиту як випадкової величини на його відповідність певному теоретичному закону розподілу. Вирішення цього завдання має істотне значення, оскільки: теоретична крива розподілу згладжує різні коливання емпіричного ряду, що виникають внаслідок випадкових впливів; теоретична крива описує не вибіркову, а генеральну сукупність; статистичні параметри теоретичної кривої розподілу дозволяють одержати уявлення про характер поведінки ознаки в будь-яких інтервалах його зміни [6].

Приступаючи до вирівнювання емпіричних рядів розподілу, необхідно, перш за все, встановити, якого типу теоретичні криві найкращим чином відповідають аналізованим випадковим величинам. Це достатньо відповідальна частина роботи, що вимагає глибоких та трудомістких досліджень теоретичного і прикладного характеру. Щодо окремих функцій розподілу, слід зазначити, що функція щільності Пуассону може бути використана для опису продукції з нечастим попитом [1]. Для опису ж виробів з частим попитом, зазвичай, використовується нормальний розподіл. Перш ніж висунути гіпотезу про розподіл випадкової величини, необхідно зібрати і проаналізувати достатню кількість статистичних даних. В результаті аналізу стає зрозумілим, який саме теоретичний розподіл найкращим чином описує дані емпіричного ряду розподілу.

Таким чином, при дослідженні характеру попиту на продукцію металургійного підприємства слід зосередитись на наступних основних методах прогнозування попиту: метод аналізу часових рядів, факторний метод та дослідження емпіричної функції розподілу випадкової величини на її відповідність певному теоретичному закону розподілу. Але перед цим слід підкреслити основну особливість господарської діяльності підприємств-виробників металургійної продукції – позамовний характер виробництва, тобто підприємства виготовляють продукцію лише за індивідуальними замовленнями споживачів при наявності договорів та специфікацій. Цей аспект пояснюється досить широким асортиментом продукції металургійної галузі, що різниться марками чавуну та сталі, видами продукції, індивідуальними розмірами та параметрами, поелементним хімічним складом металу тощо. Отже, можна констатувати, що попит на металопродукцію підприємств-виробників майже повністю співпадає з обсягами виробництва. З огляду на цю обставину, в дослідженні була проаналізована динаміка середньоденних обсягів виробництва сталі одного з провідних підприємств металургійної галузі України ПАТ «ММК «Азовсталь» протягом періоду грудень 2007 р. – грудень 2012 р. (рис. 1).

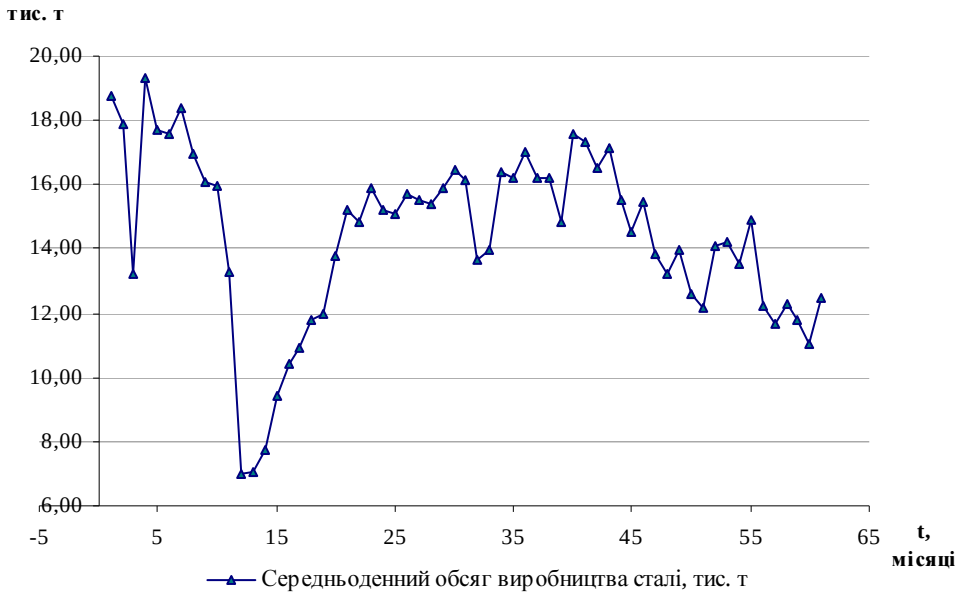


Рис. 1. Динаміка середньодобового обсягу виробництва сталі ПАТ «ММК «Азовсталь» протягом грудня 2007 р.-грудня 2012 р.

Джерело: побудовано на основі даних [7]

На основі характеру зміни обсягів виробництва можна припустити, що вони мають випадковий характер, тому був здійснений аналіз відповідності емпіричного закону розподілу обсягів виробництва сталі комбінату на його відповідність теоретичному нормальному закону. Цей аналіз дозволив констатувати, що денні обсяги виробництва сталі підприємства «Азовсталь» характеризуються нормальним законом розподілу з математичним очікуванням 14,41 тис. тон та середньоквадратичним відхиленням 2,73 тис. тон.

Рис. 2 ілюструє емпіричну та теоретичну криві розподілу обсягів виробництва сталі досліджуваного підприємства. Гіпотеза про нормальний закон розподілу була перевірена на основі критерію Колмогорова-Смірнова.

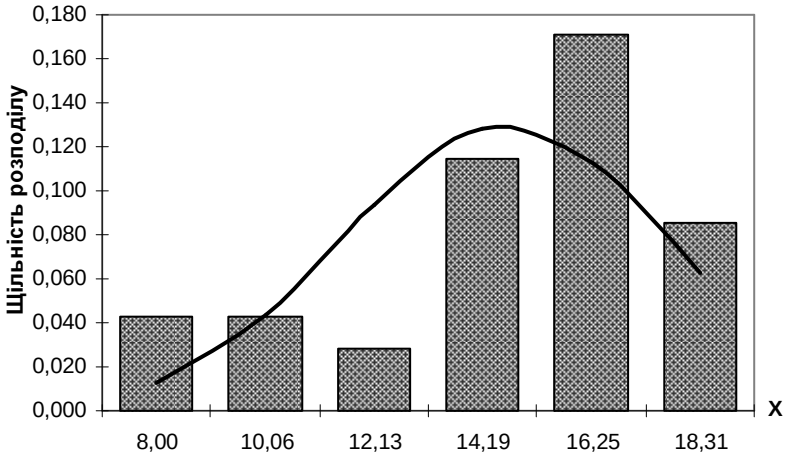


Рис. 2. Гістограма щільності розподілу денного обсягу виробництва сталі ПАТ «ММК «Азовсталь»

Джерело: побудовано автором

Застосування зазначеного критерію засновано на кумулятивних частостях (вірогідності), що спостерігаються та що очікуються, тобто знайдених в припущенні, що нульова гіпотеза вірна [8, с. 274-286]. Тестова статистика – це максимальна абсолютна різниця між емпіричною та очікуваною частостями:

$$D = \max\left|F_i - E_i\right|, \quad (1)$$

де F_i – кумулятивна частість для i-го значення (або інтервалу), що спостерігається;

E_i – очікувана кумулятивна частість для i-го значення (або інтервалу).

Якщо *D* більше критичного значення, взятого з таблиці критичних значень *D*-критерію для обсягу вибірки *n* і рівня значущості α, то нульова гіпотеза про нормальний розподіл повинна бути відхилена. В протилежному випадку нульова гіпотеза не може бути відхилена [9, с. 127-132].

Розрахунок тестової статистики критерію Колмогорова-Смірнова для підприємства «Азовсталь» показав, що максимальна абсолютна різниця емпіричних та теоретичних частостей не перевищує критичного значення при рівні значимості $\alpha = 0{,}05$ та кількості спостережень $n = 61$ ($D_{крит} = \frac{1{,}36}{\sqrt{n}} = \frac{1{,}36}{\sqrt{61}} \approx 0{,}174 > D = 0{,}109$).

Таким чином, при рівні значимості 0,05 нульова гіпотеза про нормальний розподіл денного обсягу виробництва сталі комбінату не може бути відхилена, а отже, приймається. Статистичні параметри нормального розподілу (математичне очікування a_D =14,41 тис. тон і середньоквадратичне відхилення σ_D =2,73 тис. тон) характеризують ризик зміни споживчого попиту, середнє значення якого складає 18,95% (розрахований як коефіцієнт варіації денного попиту – 2,73 ÷ 14,41 × 100%). Враховуючи характер денного виробництва сталі на комбінаті «Азовсталь», доцільним є розробка для досліджуваного підприємства оптимального плану-графіку постачання сировини та матеріалів на основі моделі системної динаміки, яка може бути реалізована в пакеті прикладних програм Powersim Constructor.

Наступним етапом формування оптимального плану постачання сировини на металургійне підприємство є перехід від планових обсягів виробництва сталі до планових обсягів споживання сировини та матеріалів, необхідних для її виплавки, через систему норм витрат ресурсів за схемою, поданою на рис. 3.

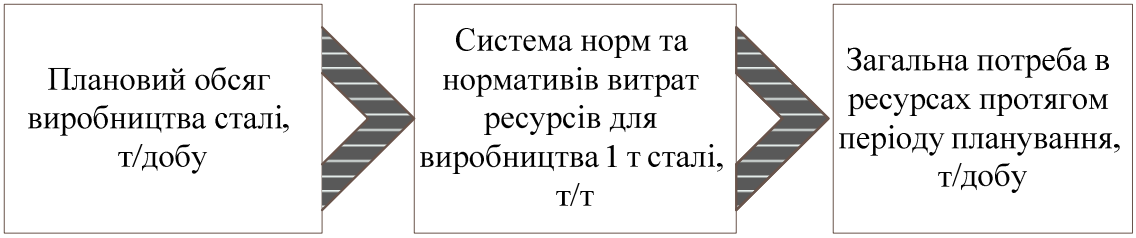


Рис. 3. Порядок визначення загальної потреби металургійного підприємства в сировинних ресурсах

Джерело: складено автором

Кінцевою метою моделювання різних стратегій управління поставками металургійного підприємства є створення такої системи, функціонування якої дозволить скоротити сукупні логістичні витрати у сфері постачання при повному задоволенні виробничого попиту на сировину та матеріали, тобто дефіцит сировини не допускається. Зважаючи на це, щоб захиститися від можливого дефіциту, до базових (поточних) запасів сировини додається страховий запас (буферний). Цей гарантійний запас призначений для забезпечення безперервного виробництва у разі виникнення непередбачених обставин (неможливість здійснити своєчасну закупівлю і поставку сировини, затримка сировини в дорозі і т.п.). Розмір страхового запасу для металургійного підприємства може бути розрахований як добуток нормативу страхового запасу в днях та середньодобового споживання сировини, розрахованого на основі минулих періодів.

Процес управління поставками сировини передбачає розрахунок оптимальних параметрів часу та обсягу замовлення матеріалів на поповнення їх запасів. Ці параметри залежать від точки замовлення – нижньої межі запасу, при досягненні якої необхідно розмістити чергове замовлення на поставку. Точка замовлення в пропонованій моделі управління поставками розраховується за формулою (2):

$$s = L \cdot MS + SS_L, \qquad (2)$$

де s – точка замовлення (мінімально допустимий рівень запасу);

L – час виконання замовлення;

MS – середньодобове споживання сировини;

SS_L – розмір страхового запасу.

В ході безперервного контролю стану запасів наявний запас кожного виду сировини порівнюється з точкою замовлення. Наявний запас – це кількість сировини, що фізично присутня на складі підприємства. Якщо наявний запас менше встановленої точки замовлення, то результатом контролю стане розміщення нового замовлення на поповнення запасів [10]. Проте при цьому слід

враховувати попередньо зроблені та ще не виконані замовлення, тобто товар в дорозі. Математично це можна виразити таким чином:

якщо $I + Td \le s$, то потрібне замовлення Q,

де I – наявний на складі запас сировини,

Td – товар в дорозі,

Q – розмір замовлення, що визначається за формулою (3):

$$Q = S - I + MS \cdot L, \quad (3)$$

де S – цільовий (максимально припустимий) обсяг запасу.

В цьому випадку система аналізує наявні запаси і розміщує замовлення на ту кількість, яка доведе обсяг запасу сировини до цільового рівня.

Цільовий обсяг запасу можна розрахувати по формулі (4):

$$S = Lp \cdot MS + SS_L, \quad (4)$$

де Lp – період між плановими замовленнями сировини (проміжок часу між розміщенням двох послідовних замовлень на поставку сировинних матеріалів).

Запропонована модель управління поставками сировини на металургійні підприємства була реалізована в ППП Powersim Constructor. При розрахунку розміру замовлення в ній був врахований мінімальний обсяг поставки та тарна норма (одиниця поставки). Крім того, модель передбачає наявність ризику затримки замовлення в дорозі. При цьому передбачається, що максимальна затримка сировини в дорозі складає 1 добу, а ймовірність цього випадку дорівнює 0,2, тобто ризик затримки сировини в дорозі 20%. Можливі також дострокові поставки з ймовірністю 0,2.

Результуючим показником в моделі, за яким визначатиметься оптимальний план постачання сировини, є сукупні логістичні витрати у сфері постачання:

$$LC = LC_p + LC_h + LC_z, \quad (5)$$

де LC – сукупні логістичні витрати підприємства у сфері постачання;

LC_p – витрати на оформлення замовлення та організацію поставки сировини;

LC_h – витрати на зберігання запасів сировини;

LC_z – вартість закупівлі сировини та матеріалів підприємством.

Складові сукупних витрат визначаються на основі формул (6) – (8).

$$LC_p = LC_{pfix} + TT \cdot Q, \quad (6)$$

де LC_{pfix} – фіксовані витрати на оформлення замовлення і організацію поставки сировини;

TT – транспортний тариф на перевезення одиниці сировини.

$$LC_h = I \cdot LC_{hu}, \quad (7)$$

де LC_{hu} – добові витрати на зберігання одиниці сировини на складі підприємства.

$$LC_z = C_z \cdot Q, \quad (8)$$

де C_z – ціна закупівлі одиниці сировини.

У витратах на закупівлю можуть бути враховані ціновий ризик (показник волатильності цін на сировинні матеріали металургійної галузі) та система знижок при закупівлі великої партії сировини.

Рис. 4 ілюструє зовнішній вигляд розробленої та реалізованої в Powersim Constructor моделі системної динаміки, яка дозволяє реалізувати один імітаційний експеримент. На рис. 5, 6 наведена динаміка зміни ключових показників моделі протягом місяця за результатами експерименту.

Для управління поставками сировини в пропонованій моделі використовуються три змінні: плановий період між поставками Lp, точка замовлення s і цільовий рівень запасу S. Величини s і S визначаються аналітично по формулах (2) і (4), виходячи з характеристик виробничого споживання матеріальних ресурсів, часу виконання замовлення, нормативу страхового запасу, а також інтервалу між плановими замовленнями.

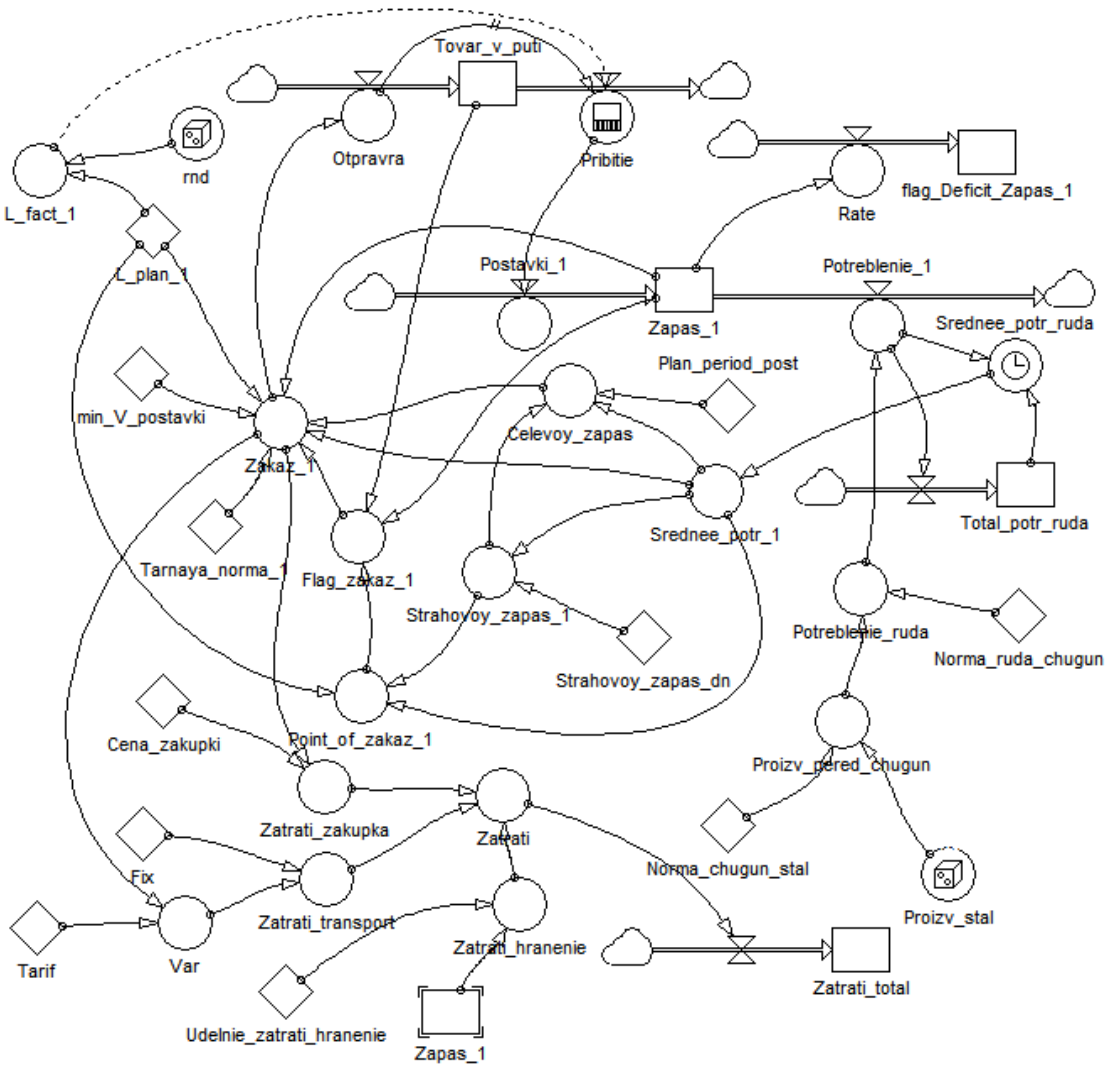


Рис. 4. Графічне представлення моделі оптимізації політики постачання металургійного підприємства в ППП Powersim Constructor

Джерело: реалізовано автором в Powersim Constructor

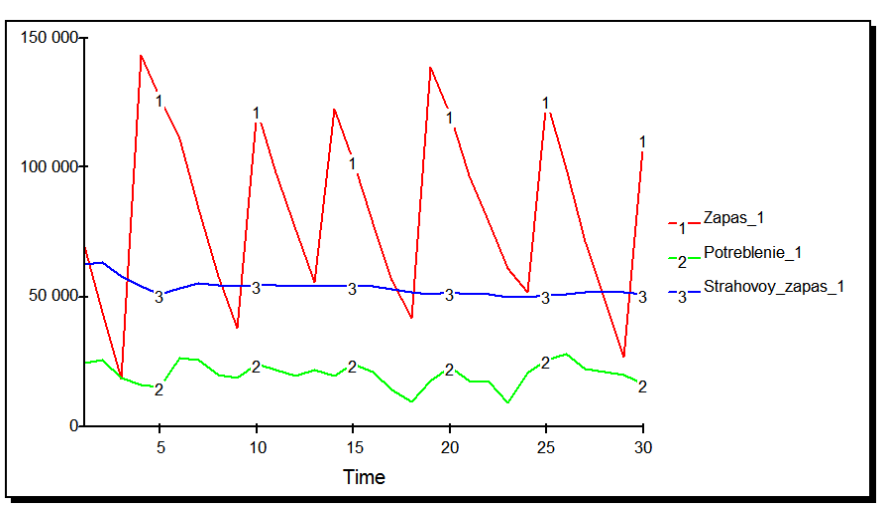


Рис. 5. Динаміка наявного на складі запасу сировини (крива 1), добового споживання (крива 2) та рівня страхового запасу (крива 3) за 30 діб

Джерело: побудовано автором

Time	Flag_zakaz_1	Zakaz_1	Tovar_v_puti	Postavki_1	Zapas_1	Potreblenie_1
1	1,00	144 240,00	0,00	0,00	70 000,00	25 203,04
2	0,00	0,00	144 240,00	0,00	44 796,96	25 968,98
3	0,00	0,00	144 240,00	144 240,00	18 827,99	19 073,21
4	0,00	0,00	0,00	0,00	143 994,77	16 724,71
5	0,00	0,00	0,00	0,00	127 270,07	15 758,83
6	0,00	0,00	0,00	0,00	111 511,24	26 745,80
7	1,00	104 100,00	0,00	0,00	84 765,44	26 018,96
8	0,00	0,00	104 100,00	0,00	58 746,49	20 434,60
9	0,00	0,00	104 100,00	104 100,00	38 311,88	19 609,51
10	0,00	0,00	0,00	0,00	122 802,37	24 455,34
11	1,00	88 620,00	0,00	0,00	98 347,04	21 959,23
12	0,00	0,00	88 620,00	0,00	76 387,81	19 993,74
13	0,00	0,00	88 620,00	88 620,00	56 394,07	22 124,73
14	0,00	0,00	0,00	0,00	122 889,34	19 833,23
15	0,00	0,00	0,00	0,00	103 056,11	24 453,05
16	1,00	107 280,00	0,00	0,00	78 603,06	21 524,74
17	0,00	0,00	107 280,00	0,00	57 078,32	14 888,76
18	0,00	0,00	107 280,00	107 280,00	42 189,56	10 139,44
19	0,00	0,00	0,00	0,00	139 330,11	18 437,03
20	0,00	0,00	0,00	0,00	120 893,09	23 488,35
21	0,00	0,00	0,00	0,00	97 404,73	18 279,11
22	1,00	95 760,00	0,00	0,00	79 125,63	17 425,21
23	0,00	0,00	95 760,00	0,00	61 700,41	9 757,77
24	0,00	0,00	95 760,00	95 760,00	51 942,64	21 336,78
25	0,00	0,00	0,00	0,00	126 365,86	26 298,79
26	0,00	0,00	0,00	0,00	100 067,08	28 297,09
27	1,00	104 820,00	0,00	0,00	71 769,98	22 682,72
28	0,00	0,00	104 820,00	0,00	49 087,27	21 707,34
29	0,00	0,00	104 820,00	104 820,00	27 379,92	20 300,89
30	0,00	0,00	0,00	0,00	111 899,03	17 012,91

Стовпці: 1 – час, 2 – індикатор замовлення, 3 – розмір замовлення, 4 – товар в дорозі, 5 – розмір поставки сировини на підприємство, 6 – наявний запас на складі, 7 – добове споживання сировини

Рис. 6. Результат імітаційного експерименту на моделі системної динаміки

Джерело: побудовано автором

Таким чином, доцільно виявити вплив періоду між плановими замовленнями Lp на величину сумарних логістичних витрат у сфері постачання. З цією метою було здійснено по 20 імітаційних експериментів для різних значень Lp, знайдено середні логістичні витрати на постачання і представлено залежність $LC(Lp)$ графічно, що дозволило припустити поліноміальну залежність витрат $LC(Lp) = a_2 \cdot Lp^2 + a_1 \cdot Lp + a_0$, для знаходження параметрів якої була використана функція ЛІНЕЙН табличного процесора Microsoft Excel.

Розрахунки параметрів дозволили отримати наступну залежність загальних витрат постачання від періоду між плановими замовленнями: $LC(Lp) = 4571{,}4 \cdot Lp^2 - 41667 \cdot Lp + 704190$, всі коефіцієнти якої з ймовірністю 95% є значимими за результатами оцінки F-критерію Фішера та t-критерію Стьюдента. Отримана залежність дозволяє прогнозувати сумарні витрати при різних значеннях змінної управління Lp і вибрати варіант, котрий найкращим чином відповідає критерію мінімізації сукупних логістичних витрат.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, за сучасних умов кон'юнктура світового та вітчизняного ринку металопродукції та загальноекономічна ситуація негативно впливає на ефективність господарської діяльності металургійних підприємств України, посилює локальні проблеми, пов'язані з частими зривами постачання сировини та матеріалів, неплатежами, неефективним управлінням. Нерідко це призводить до змін у виробничій та збутовій діяльності. Порушення ритмічності виробничих процесів, формування матеріальних і інформаційних лагів призводить в свою чергу до утворення дебіторської та кредиторської заборгованості, і отже, до порушення усталеності підприємства. Тому для металургійних підприємств України першочерговим завданням є удосконалення закупівельної політики, що може бути здійснено із застосуванням сучасних економіко-математичних методів і моделей.

Запропонована модель системної динаміки дозволяє металургійному підприємству визначити оптимальні параметри управління поставками сировини (тобто параметри, при яких сукупні логістичні витрати у сфері постачання будуть мінімальними). Вона враховує випадковий характер добового споживання сировини та основні ризики, притаманні закупівельній діяльності металургійного підприємства. Крім того, управління поставками, побудоване на основі збутової політики, здатне забезпечити підприємству більш ефективне використання ресурсної бази та створити додаткові конкурентні переваги на ринку чорних металів. В межах дослідження модель була реалізована для ПАТ «ММК «Азовсталь», проте за зміни певних вхідних параметрів, екзогенних та ендогенних змінних вона може бути адаптована до діяльності інших підприємств металургійної галузі України.

Література

1. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок : пер. с англ. / под ред. В.С. Лукинского. – СПб. : Питер, 2006. – 720 с.
2. Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики : учеб. пособие / под ред. В.С. Лукинского. – СПб. : Питер, 2008. – 448 с.
3. Васильев С.А. Применение алгоритма Вагнера-Витина для расчета оптимальной стратегии закупок / С.А. Васильев // Актуальные проблемы современного строительства : 59-я Междунар. науч.-техн. конф. молодых ученых : сб. докл. / С.-Петерб. гос. архитектур.-строит. ун-т. – 2006. – Ч.2. – С. 61-66.
4. Преснякова В.В. Усовершенствование методов логистического анализа производственных запасов металлургических предприятий. Сообщение I (АВС-анализ) / В.В. Преснякова, Т.Г. Бень // Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2010. – № 5. – С. 122-124.
5. Преснякова В.В. Обоснование рационального графика поставок сырья и материалов на металлургическое предприятие с полным циклом / В.В. Преснякова, Т.Г. Бень // Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2009. – № 2. – С. 115-117.
6. Полднева А.В. Управление логистическими потоками с использованием конъюнктурного подхода / А.В. Полднева // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 6, т. 3(101). – С. 330-334.
7. Производственная отчетность [Электронный ресурс] // Официальный сайт Метинвест. – Режим доступа : http://www.metinvestholding.com/ru/investors/ opresults/perfomance.
8. Елисеева И.И. Общая теория статистики / И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев ; под ред. И.И. Елисеевой. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 656 с.
9. Теорія статистики / П.Г. Вашків, П.І. Пастер, В.П. Сторожук, Є.І. Ткач. – К. : Либідь, 2001. – 320 с.
10. Полднєва А.В. Управління логістичними потоками фармацевтичної компанії / А.В. Полднєва // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. / голов. ред. О.О. Шубін. – Донецьк : ДонНУЕТ. – 2007. – Вип. 24. – С. 276-283.

УДК 339.13.012.432:633.88 (477)

Мірзоєва Т.В.,
к.е.н., доцент кафедри аграрної економіки
ім. проф. І.Н. Романенка
НУБіП України

ОСОБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЛІКАРСЬКИХ РОСЛИН В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть науковці й практики відмічають зростання попиту споживачів на лікувально-профілактичні засоби природного походження. За даними Food Agricultural Organization (Всесвітньої продовольчої організації при ООН), на кінець минулого століття обсяг продажу лікарських рослин перевищив 1 млрд. дол. США. Сучасні тенденції розвитку вітчизняного ринку лікарських рослин свідчать про те, що він є досить перспективним. Нині люди починають розуміти, що ліки й профілактичні засоби, основою яких є хімічні сполуки, не стільки корисні, скільки шкідливі, а погіршення екологічної ситуації спонукає людей все частіше звертатись до природи. Вміст у лікарських рослинах комплексу цінних речовин сприяє вирівнюванню й нормалізації життєво важливих процесів у організмі людини, забезпечує організм мінеральними солями й вітамінами, підтримує на певному рівні обмін речовин. Крім галузі медицини та фармацевтики, лікарські рослини мають велике значення й для інших галузей національного господарства. У зв'язку з

цим, напрямок розвитку ринку лікарських рослин стає все більш актуальним і вимагає подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й практичні аспекти розвитку ринку лікарських рослин висвітлені у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених як Б.Б. Семак, Л.І. Демкевич, С.В. Гриценко, О.І. Тихонов, А.І. Русинов, С.В. Гарна та ін. Проте умови сьогодення вимагають подальших досліджень в контексті сучасних умов розвитку.

Постановка завдання. Актуальність теми обумовила мету роботи, а саме – дослідити та проаналізувати сучасний стан вітчизняного ринку лікарських рослин, охарактеризувати його основні особливості та напрямки розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Лікарські рослини − рослини, що застосовуються для лікування людей, тварин або є джерелом отримання лікарської сировини та лікарських засобів. Вони використовуються людством з глибокої давнини, наразі відомо більше 12 тис. видів лікарських рослин. В Україні перша плантація лікарських рослин була закладена на початку XVII ст. на Полтавщині, починали з вирощування шавлії, звіробою, валеріани, деревію, споришу, золототисячнику [9]. Нині, не дивлячись на значні успіхи в області фармакологія, лікарські рослини займають важливе місце в арсеналі лікарських засобів. Це пояснюється тим, що лікарські трави є більш близькими речовинами для організму людини, ніж синтетичні препарати, а їхній терапевтичний ефект хоча й розвивається повільно, проте більш тривалий і не викликає різких побічних дій.

В умовах сьогодення постійно зростає попит на лікування натуральними природними засобами (натуропатія), лікування травами (фітотерапія), лікування лікарськими засобами, виготовленими на основі біологічно активних сполук рослинного походження (гомеопатія), спостерігається суттєве підвищення попиту населення України на лікарські засоби, виготовлені на основі рослинної сировини. При цьому ринок імпортованої фармацевтичної сировини в Україні у 16 разів перевищує експортний продаж за кордон.

Україна має сприятливі умови для вирощування лікарських рослин – клімат і ґрунти, особливо в Криму та Карпатах. На її території налічується понад 200 різноманітних видів лікарських рослин. Понад 45% від усіх лікарських засобів, що випускаються в Україні та 75% вітчизняних препаратів, що призначені для лікування та профілактики серцево-судинних захворювань, захворювань печінки, шлунково-кишкового тракту виготовляються з рослинної сировини.

Лікарські рослини використовують у натуральному та переробленому вигляді – у вигляді лікарської сировини. Лікарською сировиною є різні органи та частини рослин. Для потреб науки й медицини заготовляють сировину близько 95 видів, в широких обсягах використовують близько 50 видів. В Україні найбільша кількість сировини отримується з лікарських рослин, зібраних в Карпатах [7].

Джерелом сировини в галузі виробництва лікарських засобів в Україні є дикорослі лікарські рослини, рослини, що культивуються та імпортована сировина. Крім підприємств хіміко-фармацевтичної галузі лікарські рослини як сировина використовуються підприємствами парфумерно-косметичної, харчової та лікеро-горілчаної промисловості, а також у ветеринарії та зоотехніці для лікування тварин [3]. Фармацевтичні підприємства нині особливо зацікавлені в українській рослинній сировині. Це пояснюється тим, що вітчизняна лікарська сировина високоякісна та екологічно чиста. Наприклад, така рослина, як валеріана лікарська за вмістом діючих речовин повністю відповідає міжнародним стандартам [1].

Лікарські препарати із рослинної сировини в Україні виробляють більш ніж двадцять підприємств і компаній, такі як ДП «Агрофірма Ян», НВП «Аріадна», ЗАТ «Віола», ЗАТ «Ліктрави», ВАТ «Лубнифарм», ВАТ «Фітофарм» та ін. Наприклад, найбільша фармацевтична фабрика в Україні – ВАТ «Фітофарм» у Донецькій області − основну свою діяльність спрямовує нині на використання біологічно активних речовин рослинного походження в медичних цілях.

Вітчизняні підприємства займаються як вирощуванням і збиранням лікарських рослин, так і зберіганням і переробкою рослинної сировини. Варто відзначити, що виготовлення рослинної сировини з лікарських рослин відзначається складністю технологічного процесу, який передбачає етапи збирання, сортування, сушіння, подрібнення, переробку та зберігання.

Одним із перших з вирощування, збирання та зберігання рослинної сировини в Україні є ВАТ «Лубнифарм». На сьогодні це підприємство є одним із найбільш конкурентоспроможних підприємств, яке займається не тільки заготівлею, а й переробкою рослинної лікарсько-технічної сировини.

До найбільших виробників, що займаються переробкою лікарської сировини й створенням на її основі лікарських зборів і фіточаїв, відноситься й Житомирський завод лікарських трав «Ліктрави». Для виготовлення продукції на заводі переробляється понад 100 найменувань лікарських рослин, за рік завод виробляє більше 25 млн. упаковок продукції. Реалізується продукція заводу, а це близько 70-ти найменувань, в більше ніж 1000 аптеках і оптових фірмах України, Білорусі, Молдови та інших країн ближнього й далекого зарубіжжя. Заготівлю лікарських рослин підприємство здійснює практично у всіх регіонах нашої держави – від Криму до Закарпаття, а також закуповує в інших державах – Македонії, Молдавії, Єгипті, Індії, Росії, Грузії, Туркменістані, Китаї. За роки незалежності завод сформував мережу приватних заготівельників і фермерських господарств, а для останніх років характерним є

створення власних і спільних заготівельних пунктів у різних областях України. Завдяки відкриттю таких пунктів «Ліктрави» змогли скоротити імпорт лікарської рослинної сировини й суттєво збільшити обсяги заготівлі лікарських рослин в Україні [4].

Проте, у приватних заготівельників крупні виробники, як правило, приймають лікарську сировину за безцінь, що змушує їх шукати інші шляхи заробітку. Зокрема, збирання лікарських рослин є одним із джерел заробітку для мешканців Карпат, які в умовах сучасності об'єднуються у кооперативи. В Криму, нажаль, приватний бізнес, пов'язаний з лікарськими травами, перебуває у жалюгідному стані. Існує декілька виробників, кооперативів, які займаються збиранням дикорослих рослин, декілька, що вирощують сировину. Основні проблеми полягають в тому, що дрібні виробники не мають ні знань, ні коштів для отримання високоякісного матеріалу із заготовленої сировини, не володіють повною мірою ситуацією на ринку лікарських трав, не мають достатнього досвіду вирощування і збуту продукції.

Тому фармацевтичні підприємства надають перевагу гуртовим постачальникам з уже перевіреною сировиною. До таких належить ПП «Калина-М», яке розташоване в Тернопільській області та спеціалізується на заготівлі лікарських рослин вже близько десяти років. Провідним вітчизняним фармацевтичним компаніям підприємство постачає близько 30 тонн лікарських трав у рік. Загалом у «Калині-М» заготовляють понад 200 видів різнотрав'я і плодів. В найближчих планах – вихід на польський ринок [6]. Рослини, які постачає підприємство, зокрема на «Ліктрави», відзначаються високою якістю, головна їхня перевага в тому, що ростуть вони у диких умовах в екологічно чистій зоні. Ускладнює ж діяльність підприємства вітчизняне податкове законодавство з високими податковими ставками.

Вирощуванням лікарських трав в Україні також займається низка державних спеціалізованих сільськогосподарських підприємств таких як «Перлина Полісся» (Житомирська обл.), «Кук» (Закарпатська обл.), «Дружба» (Полтавська обл.), «Перемога» (Сумська обл.), а також ряд радгоспів Хмельницької та Тернопільської областей. Загалом, вирощуванням і заготівлею лікарських рослин займаються 14 радгоспів консорціуму «Укрфітотерапія» [5]. Усі наукові проблеми щодо вирощування лікарських рослин вирішує Кримська Науково-дослідна станція лікарських рослин і її філія Староушицький науково-дослідний опорний пункт по лікарських рослинах (Хмельницька обл.).

Не дивлячись на деяке пожвавлення ринку лікарських рослин, все ж таки в Україні відчувається гострий дефіцит у лікарській сировині, її в значних обсягах закуповують у країнах близького й далекого зарубіжжя. І це при тому, що в Державному центрі фармакології МОЗ України зареєстровано понад 300 вітчизняних лікарських препаратів рослинного походження, що належать до категорії життєво необхідних [2]

Розвиток ринку лікарських рослин і продукції їхньої переробки стримується специфічними особливостями, притаманними йому. Найвагоміший фактор, що впливає на процес виробництва лікарських рослин – це значні затрати праці, зумовлені необхідністю застосування в значних обсяг ручної праці. Ручне збирання окремих лікарських культур різко підвищує собівартість сировини, а рентабельність виробництва при цьому не перевищує 10-20%. Для окремих рослин можливим є альтернативний вихід із даної проблеми – застосування малогабаритної збиральної техніки, але на сьогоднішній день її використання в галузі стримується браком коштів.

Не менш важливим фактором, що впливає на обсяги виробництва лікарських рослин і продуктів їхньої переробки, є необхідність висушування лікарської сировини. Більшість лікарських рослин, відразу після ручного збирання, необхідно в той же день вручну розкласти для сушіння. Сушіння невеликих партій сировини не вимагає великих фінансових вкладень. Дрібні виробники висушують рослини, як правило, під навісами, а середні й крупні використовують спеціальні сушарки. Парадоксом вітчизняного бізнесу є використання сушарок, які працюють на рідкому паливі, що, в свою чергу, підвищує собівартість вирощеної продукції. Наразі стоїть питання про впровадження устаткування для висушування лікарської сировини, яке б працювало на альтернативних видах палива – соломі, тирсі та інших органічних відходах.

Нині заготівля дикорослих лікарських рослин не задовольняє потреб аптек і хіміко-фармацевтичної промисловості. Тому поряд із вирощуванням лікарських рослин необхідно якомога більше створювати насаджень плодово-ягідних культур, що також є лікарськими рослинами. Вони містять поживні речовини, які ефективно діють на організм людини. До таких культур належать абрикос, барбарис, ожина, суниці, кизил, малина, журавлина, смородина, горобина.

Не можна оминути увагою й той факт, що у зв'язку з інтенсифікацією експлуатації ресурсів лікарських трав на порядок денний стають проблеми їх раціонального, дбайливого використання згідно концепції сталого розвитку. Запаси лікарських рослин не безмежні й використовувати їх потрібно обачливо, щоб вистачило як нам, так і наступним поколінням.

Висновки з даного дослідження. З економічної точки зору, розвиток ринку лікарських рослин є надзвичайно перспективним. Про це свідчить, насамперед, високий рівень рентабельності. Зокрема, рентабельність вирощування деяких трав (наприклад, стевії в теплиці) перевищує рентабельність вирощування суниці й може сягати 50-100%. А, наприклад, закупівельні ціни на суху кору дуба – 0,9-1,1, а фасована ціна сягає до 3,70 дол. США., березові бруньки після фасування зростають у ціну в 6-

8 разів [8]. Досягнення високого рівня рентабельності в цій галузі можливе за умови комплексного розвитку виробництва, що має охоплювати етапи вирощування, переробки, виготовлення лікарських засобів, реклами, реалізації. Не менш важливою є розробка нових енергозберігаючих технологій вирощування, збирання і переробки лікарських рослин.

Загалом, в умовах сьогодення вітчизняний ринок лікарських рослин поки що не насичений, існуючі нині виробництва не задовольняють попиту. Вирішення нагальних проблем лікарського рослинництва України дасть можливість суттєво збільшити обсяги заготівлі лікарської сировини та забезпечити нею вітчизняну фармацевтичну промисловість та інші галузі, а фермери за умови грамотного професійного підходу зможуть додатково заробляти на вирощуванні лікарських рослин.

Література

1. Актуальні проблеми лікарського рослинництва в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.propozitsiya.com
2. Бєлов Я.В. Ефективність застосування мікробіологічних препаратів для підвищення урожайності та якості сировини багаторічних лікарських рослин // Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції [Лікарське рослинництво: від досвіду минулого до новітніх технологій]. – Полтава, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. pdaa.edu.ua
3. Желага А.М. Лікарська рослинна сировина як основа для виробництва якісних фармацевтичних препаратів / А.М. Желага, Т.М. Безпала. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gisar.eu/ru/node/1618
4. Заготівля сировини. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.likttravu.com.ua
5. Комарніцький В. Лікарські рослини – це рентабельно / В. Комарніцький. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tovtry.km.ua
6. Левицька Л. Повірити в себе, побачити перспективу / Л. Левицька. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua
7. Лікарські рослини, їх поширення та застосування. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. likarski-travi.ks.ua
8. Лікарські трави шукають ріллю. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.spil.ucoz.ua /news/ 2009-03-27-47
9. Переробка лікарських рослин. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.likarski-travi.ks.ua

УДК 658.8

Нянько В.М.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій
ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва»
Паляниця В.А.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
підприємницької діяльності
Тернопільського національного
технічного університету імені Івана Пулюя

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. У сучасному глобалізованому світі економічне зростання країни та підвищення якості життя її населення нерозривно пов'язані з інноваційною діяльністю. Актуалізація інноваційної діяльності, тобто використання та комерціалізація інновацій, з одного боку, і потреба у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняної продукції, з іншого, зумовили появі нових нагальних завдань перед промисловими підприємствами – ефективне управління такою діяльністю. Особливої актуальності питання управління інноваційною діяльністю набули на машинобудівних підприємствах України. Саме вони, з одного боку, мають високорозвинену технічну і технологічну базу, висококваліфікованих фахівців, тобто потенційно готові створювати і впроваджувати у виробництво новації, а з іншого, – не завжди вивчають споживчий попит і можливості свого виробництва, не завжди здатні інтегруватися з іншими галузями національної економіки – «ділитися» своїми новаціями,

(наприклад, для розробки і виробництва високоефективного, енергоресурсозберігаючого та екологічно чистого обладнання і технологій).

Вибір інноваційного шляху розвитку вітчизняної економіки в якості пріоритетного напрямку створює передумови для вивчення закономірностей процесів поширення інновації в маркетинговому середовищі. Особливостями прояву інноваційних процесів є наявність економічного і соціального ефекту, що визначають відповідно прибуток, підприємства та його позиціонування на ринку. Управління інноваційною діяльністю підприємства з освоєння ринку вимагає від керівництва підприємства вжиття заходів з організації служб, що поєднують функції маркетингу і планування інноваційної діяльності. Поєднання інноваційної та маркетингової складових дозволяє з якісно нових позицій здійснити погляд на управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз ринку з метою вивчення можливості його освоєння інноваційними продуктами, з одного боку, а з іншого – за допомогою нових методів просування, вимагає відповідної методологічної бази, що дозволяє в рамках єдиної концепції розробляти алгоритми управління цими процесами. Кожна маркетингова інновація певною мірою є корисною, оскільки її поява вже відображає потребу учасників ринку в нових продуктах. Виявлення цих потреб, вивчення умов впровадження інновації в певному сегменті споживачів вимагає знання основ управління інноваційною діяльністю, а також сприяє глибокому розумінню закономірностей ринкових процесів.

Провідними вченими, які зробили вагомий внесок у розвиток інновацій є: О.І. Амоша, Ю.М. Бажал, Л.К. Безчасний, А.М. Бузні, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, І.Ю. Єгоров, С.А. Єрохін, Б.Є. Кваснюк, Є.Г. Панченко, В.П. Семиноженко, Л.І. Федулова, Д.М. Черваньов, М.Г. Чумаченко, С.М. Ямпольський та інші.

Теоретичні та методологічні засади маркетингу досліджували такі відомі фахівці, як Т. Амблер, Г. Л. Азоєв, М.Л. Афанасьєв, М. Бейкер, Д. Бойєт, Б.В. Буркінський, А.В. Войчак, Б.А. Гаєвський, В.Г. Герасимчук, Є.П. Голубков, Є.А. Горбушко, Я.Х. Гордон, П. Дойль, М.П. Денисенко, М.Г. Долинська, П. Друкер, М.О. Єрмолов, М.М. Єрмошенко, П.С. Зав'ялов, С. Займан, В.Я. Кардаш, Ф. Котлер, Н.В. Куденко, Ж.-Ж. Ламбен, Дж. Ленскольд, І.М. Лівшиц, А.Ф. Павленко, М. Портер, Д. Саттон, А.О. Старостіна, О. Уолкер, Е.О. Уткін, П. Чевертон, А.П. Челенков, Р.А. Фатхутдінов.

Аналіз окремих літературних джерел за темою дослідження свідчить, що слід розрізняти поняття інноваційного маркетингу та маркетингу інновацій. Класичним визначенням інноваційного маркетингу вважається innovative marketing за принципом освіченого маркетингу, відповідно до якого підприємство повинно постійно вносити реальні поліпшення в свою продукцію і маркетинг [1]. Сучасне уявлення інноваційного маркетингу розглядається в концепції інноваційного менеджменту. Так, Л.М. Оголева вважає, що поняття «інноваційний маркетинг» ширше ніж «маркетинг інновацій». Інноваційний маркетинг включає в себе місію організації, філософію мислення, сферу наукових досліджень, стиль управління та поведінки [2].

В інших роботах інноваційний маркетинг виділяється тільки з точки зору технології, як формування позиції конкурентного успіху нового продукту, а також дослідження інноваційних проектів підприємства [3], зазначається, що інновація в маркетингу – це виведення нових продуктів на ринок [4], проте самостійне поняття «інноваційний маркетинг» не виділяється.

В публікаціях окремих вчених, таких як В.В. Жаріков, І.А. Жаріков, В.Г. Однолько, А.І. Евсейчев, спостерігається порівняльний аналіз понять «інноваційний маркетинг» [5]. Д.А. Гатіятуллін вважає, що маркетинговий підхід до управління інноваційною діяльністю – маркетинг інновацій – є досить новою концепцією, розвиток якої обумовлено, в тому числі, активним застосуванням маркетингового інструментарію в комерційній та некомерційній сферах [6].

В даний час більшість промислових підприємств знаходяться на стадії становлення вітчизняного досвіду застосування принципів інноваційного маркетингу, а ефективність даного напрямку розвитку є очевидною на прикладі країн з розвиненою економікою. Однак існує безліч чинників, що стримують інноваційну активність підприємств. Отже, проведений аналіз публікацій засвідчив, що лише окремі з них висвітлюють питання інноваційного маркетингу [7-11].

Однак, залишаються нерозкритими питання теоретичного осмислення інноваційного маркетингу підприємства, його специфіка та умови його успішного розвитку. Зупинимося на зазначених проблемах більш детальніше.

Постановка завдання. Метою статті є проведення теоретичного осмислення розвитку інноваційного маркетингу підприємств України, виявлення основних проблем, а також визначення завдань для їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг допомагає підготувати продукт, доставити його на ринок і розмістити його таким чином, щоб домогтися максимально можливого збуту і максимально можливого відгуку на нього. Маркетинг дозволяє досліджувати потреби ринку в інноваціях, сформувати попит на нові технології, проаналізувати можливості підприємства, виявити потреби покупців і запропонувати саме той інноваційний товар, який матиме попит на ринку.

Під інноваційною діяльністю промислового підприємства розуміють дії, спрямовані на постійне створення і поширення інновацій за рахунок реалізації наукових, технологічних, організаційних,

фінансових і комерційних аспектів, які підвищують конкурентоспроможність підприємства і забезпечують його довгостроковий і динамічний розвиток. У цілому, інноваційний потенціал промислового підприємства представляє сукупність:

– продуктів, що знаходяться на різних стадіях розробки, освоєння або розширення виробництва;

– фінансових, технологічних, науково-технічних і кадрових можливостей створювати, виробляти і вдосконалювати продукцію підприємства;

– вмінь організувати розробку, виробництво, продаж товарів, кращих ніж у конкурентів, що найбільш повно відповідають сьогоденню і майбутнім вимогам покупців, сучасну заміну продуктів, що не користується попитом [12].

Будь-яка інноваційна діяльність пов'язана з інвестиційною, оскільки всяке новаторство вимагає капітальних вкладень. Інвестори, які вкладають свої гроші в інноваційний проект, повинні бути впевнені, що можливі доходи від проекту будуть достатні для покриття витрат, виплати заборгованості та забезпечення окупності капіталовкладень. Серед проблем управління інвестиційною діяльністю підприємств особлива роль належить маркетинговому аналізу в питаннях обґрунтування інвестиційних рішень, які необхідно формувати в рамках самостійної функціональної підсистеми. Ця підсистема визначена у науковій літературі [5; 11] як інвестиційний маркетинг. Маркетингова оцінка інноваційної діяльності підприємства є важливою умовою успіху проведених заходів.

Одна з основних умов впровадження інновацій – наявність ефективної системи маркетингу, яка здійснює зв'язок підприємства з кінцевими споживачами для постійного виявлення нових вимог покупців, що висуваються до якості вироблених товарів і послуг. Ф. Котлер зазначав, що маркетинг як елемент філософії, з одного боку, і як комплексна система дій, з іншого повинен бути спрямованим в інноваційний розвиток промислових підприємств [14].

За рахунок об'єднання понять «інновації» і «маркетинг», за допомогою застосування на всіх етапах створення інноваційного продукту маркетингових досліджень можна вивести таку дефініцію як «інноваційний маркетинг».

Інноваційний маркетинг – це створення і просування інновацій, орієнтованих на ринок [13]. Це комплекс маркетингових технологій з визначення товарів і технологій, які мають більш істотні нові властивості і спрямовані на створення, розширення й утримання ринків нових товарів і послуг з стійкими конкурентними перевагами. Так, наприклад, Т.Л. Короткова і А.В. Власов представляють інноваційний маркетинг як маркетинг, спрямований на специфічний сегмент ринку – споживачів високотехнологічної продукції на основі принципів оптимізації комерційних рішень, підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг, створюваних в наукомістких галузях, зростанні прибутковості та рентабельності інноваційної продукції [15].

Враховуючи постійно зростаючий інтерес до інновацій як ключового фактору успіху в зміцненні позицій підприємства на ринку, можна стверджувати, що інноваційна і маркетингова діяльність промислового підприємства є базовими напрямками його успішного розвитку. Вивчення цих двох складових діяльності створює передумови формування нової концепції інноваційного маркетингу, інтегрує методи і підходи цих видів діяльності в єдину методологію, призначену для підвищення ефективності управління інноваційними ресурсами підприємства з метою завоювання ринку. За визначенням В.Д. Секєріна, «Комплекс інноваційного маркетингу являє собою сукупність практичних заходів впливу на цільовий ринок і потенційного споживача інновації, а також своєчасного гнучкого реагування на зміни в перевагах споживачів і конкурентне середовище» [11]. Найбільш поширене визначення інноваційного маркетингу, що зустрічається в науковій і діловій літературі, зводиться до наступного формулювання: «Інноваційний маркетинг це, перш за все, тип виробничо-господарської діяльності підприємства, спрямований на оптимізацію та контроль за інноваційною та виробничо-збутовою діяльністю, на основі дослідження і активного впливу на ринкові умови підприємства» [14]. Інноваційний маркетинг розглядається також і як процес: «Інноваційний маркетинг аналізує ринок, займається розробкою його сегментів, організовує і формує попит, а потім прогнозує поведінку споживача» [10]. Занадто узагальнене розуміння інноваційного маркетингу стирає межу між категоріями інноваційного маркетингу і маркетингу традиційного. Насправді інноваційний маркетинг за ознакою спільності підходів і принципів є скоріше різновидом традиційного маркетингу [1; 3; 14].

Узагальнюючи представлені підходи, слід зазначити, що єдиним для розглянутих категорій є сегмент, на який спрямовані маркетингові заходи – це сфера високотехнологічної продукції і послуг, а також наукомісткі виробництва.

Маркетинг як наука, що вивчає різні аспекти обміну, на наш погляд, найбільшою мірою відповідає завданням, що стоять перед вітчизняною інноваційною сферою. Маркетингова концепція управління націлює суб'єкти на пошук оптимальних рішень у процесі вироблення знань, максимально задовольняючи всіх його учасників. Застосування концепції маркетингу в аспекті взаємодії покликане сприяти розвитку нових підходів до управління інноваційними процесами, спрямованих на їх оптимізацію за умови підвищення задоволеності суб'єктів взаємодії.

Необхідно відзначити, що роль маркетингу в інноваційній сфері значною мірою є зменшеною. Використання його в якості інструменту впливу на споживача та інших учасників ринку орієнтує

підприємство на одностороннє рішення проблем, яке у стратегічному аспекті загрожує негативними наслідками. Разом з тим, маркетинг може і повинен розглядатися як інструмент створення вартості, що в інноваційній сфері передбачає формування ланцюжків, які забезпечують весь процес створення інноваційного продукту.

Інноваційний маркетинг являє собою комплексну стратегію території, спрямовану на стимулювання розробок і впровадження новацій суб'єктами регіональної економіки і політики, створення умов для зниження їхніх ризиків на кожному етапі інноваційної діяльності, реалізацію заходів поліпшення інноваційного іміджу територіального утворення [16]. Іншими словами, він невіддільний від територіального маркетингу і системних інновацій, що дозволяють розвивати організаційний потенціал суб'єкта інноваційної діяльності, створювати і підтримувати його конкурентні переваги. Це дає підставу вважати, що інноваційний маркетинг є унікальною сферою діяльності промислового підприємства, яка спрямована на формування нових ринків збуту та інших потреб у потенційних і реальних споживачів. Концепція маркетингу інновацій, згідно з якою підприємство проводить безперервний моніторинг, і вивчення нових товарних напрямів забезпечує постійне вдосконалення своєї продукції. Виходячи з особливостей інноваційного процесу, можна розглянути наступні особливості інноваційного маркетингу.

Перспективним у цьому напрямку бачиться підхід Я.С. Матковської, яка вводить в науковий обіг поняття «маркетинг комерціалізації ринкових інновацій» і пропонує його визначення, «по-перше, як парадигми сучасного маркетингу, заснованої на концепції еволюційної безперервності та інституційної обумовленості процесу комерціалізації ринкових інновацій, по-друге, як стратегічної діяльності сучасного успішного конкурентоспроможного підприємства, спрямованого на комплексне проектування процесу комерціалізації ринкових інновацій, їх позиціонування, просування на ринки, управління життєвим циклом, як самих інновацій, так і мультипроекта їх комерціалізації, що дозволяє в цілому розвивати нові адекватні для сучасних ринкових умов форми організації маркетингу і сприяє розвитку маркетингової теорії комерціалізації ринкових інновацій та реалізації успішної комерціалізації на ринках інновацій» [17].

В сучасних умовах розвитку вітчизняної промисловості (в рамках інноваційної діяльності) особливу увагу маркетинг приділяє аналізу стратегії, в межах якої реалізуються інноваційні процеси підприємства. У період розробки, впровадження та реалізації інноваційного маркетингу задіяні практично всі основні функціональні підрозділи підприємства. Узгодженість їх дій зі службою маркетингу необхідна для ефективності виконання етапів інноваційної стратегії підприємства. Залежно від того, якій з основних складових маркетингу в інноваційній діяльності підприємства віддається перевага, можна виділити наступні види орієнтації промислових підприємств.

По-перше, орієнтація на інновації. Головна роль при цьому відводиться інноваційній діяльності, служба маркетингу виконує інформаційно-аналітичну функцію, визначаючи рівень попиту на продукцію, що випускається.

По-друге, орієнтація на збут. Основною функцією тут є маркетинг, який визначає потребу в нововведеннях і робить вплив на їх характер у процесі розробки.

По-третє, орієнтація на попит. Цей вид орієнтації заснований на взаємозв'язку маркетингової, виробничої та інноваційної діяльності, що забезпечує найбільшу ефективність ринкової стратегії підприємства.

Інноваційний маркетинг дає можливість захоплювати ринок або створити нову нішу за рахунок зміни пріоритетів продуктів від «функціонального» до «інноваційного», при цьому досягаючи більшого задоволення потреб споживача. Отже інноваційний маркетинг відіграє ключову роль в інноваційних процесах останнього покоління. Він спрямований на вивчення сформованого соціально-економічного, організаційно-правового та науково-технічного середовища, що забезпечує або гальмує розвиток інноваційної діяльності підприємства. При цьому слід врахувати наступні моменти.

1. Між розробкою і застосуванням науково-технічної продукції існує досить значний проміжок часу і кінцевий результат від її використання повною мірою може проявитися лише в майбутньому періоді. Конкурентоспроможність майбутнього кінцевого продукту значною мірою залежить від правильності вибору напрямку досліджень у період проведення науково-дослідних робіт з його розробки. У системі інноваційного маркетингу значне місце займає технологічне прогнозування, що має метою виявлення таких напрямків науково-дослідних робіт, результати від реалізації яких будуть конкурентоспроможними в майбутньому.

2. Продукт науково-технічної діяльності є вихідною ланкою кінцевого продукту. Необхідно ретельно дослідити напрями зміни потреби не тільки в самому інтелектуальному продукті, а й у кінцевому продукті. Маркетинг інновацій повинен включати збір і аналіз інформації про середовище функціонування споживачів науково-технічного продукту.

3. Споживча вартість інтелектуального продукту, як змістовної основи науково-технічного продукту, полягає в його здатності заощаджувати живу і матеріалізовану працю в сфері матеріального виробництва. Тому маркетингові зусилля повинні бути спрямовані на вивчення цієї здатності. Ціна

інтелектуального продукту буде більшою мірою залежати від розмірів зазначеної економії, ніж від витрат на його розробку.

4. Інтелектуальний продукт схильний до більш швидкого морального старіння, ніж матеріальний продукт. Він має комерційну цінність до тих пір, поки розробник може забезпечити собі монопольні права на продукт як об'єкт господарювання. Цей момент визначає необхідність докладання зусиль щодо захисту і збереження прав інтелектуальної власності. Ці зусилля здійснюються в процесі маркетингу науково-технічної продукції.

5. Створений одного разу інтелектуальний продукт залежно від характеру та спрямованості може багаторазово продаватися на різних ринках різним споживачам. Пошук способів тиражування інтелектуального продукту є одним із завдань маркетингу.

Інноваційний маркетинг передбачає з'ясування впливу на ринок двох основних чинників: технологічного прогресу і потреб кінцевих споживачів. Важливою частиною маркетингу промислового підприємства є створення ефективної комунікаційної моделі, яка визначатиме зв'язок підприємства з зовнішнім середовищем. При створенні, випуску і реалізації нового продукту використовуються відповідні інструменти маркетингу на всьому шляху від початкових досліджень до після продажного обслуговування. Основна мета інноваційного маркетингу полягає в розробці стратегії проникнення інновації на ринок. Тому, складовою частиною його буде стратегічний інноваційний маркетинг, елементами якого є аналіз кон'юнктури ринку, подальша розробка його сегментів, організація і формування попиту, моделювання поведінки покупця. Маркетингове вивчення потреб ринку, визначення його ємності та реальної платоспроможності при посиленні конкуренції на ринках, на наш погляд, має стати невід'ємною рисою процесів розробки і впровадження інноваційних товарів на промислових підприємствах України з урахуванням вищезазначених переваг інновацій.

Отже, інноваційний маркетинг в умовах його застосування – це певний тип виробничо-господарської діяльності, спрямований на оптимізацію та контроль за інноваційною та виробничо-збутовою діяльністю підприємств. Основою інноваційного маркетингу є інноваційний потенціал, тобто ступінь готовності підприємства до реалізації інноваційного проекту.

При формуванні концепції інноваційної маркетингової діяльності підприємства слід враховувати такі групи чинників:

– тенденції розвитку попиту і зовнішнього маркетингового середовища (ринковий попит, запити споживачів, система руху товарів, правове регулювання тощо);

– стан і особливості конкурентної боротьби на ринку, основні фірми-конкуренти та напрями їх діяльності;

– управлінські ресурси і можливості підприємства, його сильні сторони в конкурентній боротьбі;

– основні напрямки розвитку підприємства, його глобальні цілі і тактичні завдання.

Таким чином, концепція маркетингу заснована на сегментації, диференціації та позиціонуванні. Вона спрямована на пошук конкурентної переваги підприємства на ринку і розробку такого комплексу маркетингу, який б дозволив її реалізувати.

Доцільно виділити наступні ознаки інноваційного підприємства:

– постійно розробляє нову продукцію або удосконалює ту, що випускається. Обсяги такої продукції становлять не менше 10% випуску в натуральному та / або вартісному виразі. Продукція підприємства користується попитом на ринку;

– використовує у своїй діяльності передові технології та нові технічні рішення, які відіграють помітну роль у виробничому процесі і забезпечують його нову позитивну якість (продуктивність, економічність, зниження браку в роботі, екологічну безпеку тощо);

– забезпечене кваліфікованими кадрами, що дозволяють підтримувати інноваційний рівень випуску продукції (послуг). Веде їх постійну перепідготовку та підвищення кваліфікації;

– є фінансово спроможним, здатним витрачати власні кошти і мати необхідне забезпечення, щоб залучати позикові ресурси для інноваційної діяльності.

Проведені дослідження показують, що розвиток маркетингового підходу в інноваційному розвитку промислових підприємств в Україні у цілому залишається вкрай слабким. Основною причиною такої ситуації керівники підприємств бачать у браку власних коштів підприємств, а також у відсутності фінансової підтримки держави в інноваційній політиці. Економічними чинниками, стримуючими інноваційну активність промислових підприємств, є: низький платоспроможний попит на нові продукти, висока вартість нововведень, високий економічний ризик і тривалі терміни окупності нововведень. Вплив цих чинників може бути помітно знижено при проведенні попередніх маркетингових досліджень інноваційної діяльності.

Висновки з даного дослідження. В Україні високотехнологічні виробництва зосереджені у машинобудівній промисловості. А це означає, що з точки зору внутрішньої проблеми переходу країни до інноваційної економіки необхідно створити умови для активізації машинобудування, відродження його ролі як генератора інновацій для національної економіки. Успішний розвиток машинобудівних підприємств є неможливим без впровадження прогресивних інноваційних технологій, проте нині по даному напрямку існує значне відставання від країн-лідерів.

Інноваційний маркетинг, на нашу думку, являє собою комплексну систему організації, управління та аналізу нововведень на основі ринкової інформації та за допомогою засобів маркетингу. Інноваційний маркетинг – це механізм управління інноваційним процесом і аналіз його результатів на основі маркетингової інформації та за допомогою засобів маркетингу. На основі даних інноваційного маркетингу є можливість оперативного коректування завдань маркетингу і всього інноваційного процесу. Розглядаючи проблемний характер застосування інноваційного маркетингу, необхідно відзначити, що для вітчизняних підприємств характерною рисою є брак практичного досвіду та відсутність кваліфікованих кадрів у сфері інновацій та маркетингу, що не забезпечує сучасне підприємство ефективними результатами маркетингової діяльності. Це веде до обмеження фінансування маркетингових статей витрат в бюджетах промислових підприємств, що, у свою чергу, гальмує розвиток маркетингового сектора інноваційного ринку.

Література

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. 2-е европ. изд. / Ф. Котлер, Г. Армстронг – М.; СПб.; Киев: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 944 с.
2. Оголева Л.Н. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Л.Н. Оголева. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 238 с.
3. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998. – 132 с.
4. Титов А.Б. Маркетинг и управление инновациями: Краткий курс / А.Б. Титов. – СПб. : Изд-во «Питер», 2001. – 240 с.
5. Управление инновационными процессами: учебное пособие / В.В. Жариков, И.А. Жариков, В.Г. Однолько, А.И. Евсейчев. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. унта, 2009. – 180 с.
6. Гатиятуллина Д.А. Территориальный маркетинг как инструмент управления внедрением технологий энергосбережения и повышением энергетической эффективности (вопросы методологии) / Д.А. Гатиятуллина // Вестник Казанского технологического университета. – 2011. – №6. – С. 237-247.
7. Виноградов О.А. Механізм застосування маркетингових засад в інноваційній діяльності корпоративних підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №12. – С. 68-75.
8. Голубков Е.П. Инновационный маркетинг как инструмент перевода экономики России на новый путь развития / Е.П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – №1 (75). – С. 18 - 30.
9. Гумерова Г.И. Маркетинг инноваций в экономике промышленных предприятий региона / Г.И. Гумерова, О.П. Костина // Вестник КГТУ им. А.Н. Туполева. – 2003. – № 4. – С. 64-69.
10. Christiansen J.A. Building the innovative organization: Management systems that encourage innovation / J.A. Christiansen – New York: St. Martin's Press, 2000. – 357 p.
11. Секерин В.Д. Инновационный маркетинг : учебник / В.Д. Секерин. – М.: Изд-во: Инфра, 2012. – 235 с.
12. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : монографія / Н.С. Ілляшенко. – Суми : «Вид-во СумДУ», 2011. – 192 с.
13. Абрамов О.К. Маркетинг инноваций : учебный курс [Электронный ресурс] / О.К. Абрамов. – Режим доступу: http: // ich.tsu.tomsk.su/Learning_program.
14. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент : пер. с англ. / под ред. С.Г. Божук. / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
15. Короткова Т.Л. Концепция инновационного маркетинга высокотехнологичной продукции / Т.Л. Короткова, А.В. Власов // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1 (33). – С. 279-282.
16. Чёрная И.П. Социальные императивы маркетинга инноваций региона / И.П. Чёрная // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.teoria-practica.ru/-3-2012/economics/chernaya.pdf 0,5.
17. Матковская Я. С. Коммерциализация рыночных инноваций – парадигма инновационного маркетинга / Я.С. Матковская // Маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 39-46.

УДК 338.46:658:012(477)

Питуляк Н.С.,
к.е.н., старший викладач кафедри екологічної політики та менеджменту природоохоронної діяльності НУ "Львівська політехніка"

ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА – ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

Постановка проблеми. В економічно розвинених країнах світу основну частину економіки (більше 50%) складає сфера послуг. Сфера послуг – це важлива складова економіки, яка включає підприємства, що надають всі види комерційних послуг. Відомо, що в стародавні часи комерційні послуги не надавалися, а товарний обмін і торгівля здійснювалися переважно у вигляді готових результатів праці. На сучасному етапі розвитку суспільства, науково-технічного прогресу, механізації і автоматизації фізичної праці, сфера послуг стає ключовим сектором економіки. Однак, в умовах посилення конкуренції та прояву кризових явищ економіки існують певні проблеми підвищення ефективності її функціонування. Вже сьогодні як необхідність, є застосування нових логістичних підходів та концепцій в організації діяльності та управління підприємств сфери послуг, а також формування їх логістичних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У фаховій літературі, що висвітлює проблеми становлення та розвитку логістики в Україні, переважно досліджується зарубіжний досвід застосування логістичних підходів на виробничих підприємствах [1, 3, 4, 6]. Кількість літературних джерел, в яких досліджуються питання, що стосуються застосування логістики та формування логістичних систем на підприємствах сфери послуг є невеликою. Зарубіжними науковцями К. Кльозе, Л. Міротіним, Б. Анікіним частково досліджено проблеми формування логістичних систем на підприємствах сфери послуг. Серед українських фахівців важливий внесок у розвиток логістики зробили Є. Крикавський, Н. Чухрай, М. Окландер, В. Николайчук, І. Смірнов. У літературних джерелах [5, 6, 11] аналізуються властивості логістичних систем, у працях [4, 6, 9, 10] наводиться їхня класифікація. Пропозиції щодо вирішення деяких проблем та основні положення становлення фундаментальних теоретичних положень формування логістичних систем висвітлюються у літературних джерелах [1, 2, 3, 6]. Однак, низку питань щодо формування логістичних систем на підприємствах сфери послуг належно не досліджено.

Отже, огляд та аналіз наукової літератури дав можливість зробити висновок, що значне коло питань, які стосуються формування логістичної системи підприємств сфери послуг досліджено недостатньо. Мало уваги приділено практичним аспектам формування логістичної системи підприємств сфери послуг, відсутні чіткі рекомендації та методи її формування на цих підприємствах. З огляду на це, тема є актуальною, а результати дослідження мають теоретичне та практичне значення.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є дослідження основних напрямів підвищення ефективності функціонування підприємств сфери послуг, зокрема за рахунок застосування логістики, а також теоретичне обґрунтування необхідності та дослідження практичних особливостей формування логістичних систем на цих підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В країнах з розвиненою ринковою економікою логістика – основа успішного функціонування суб'єктів господарювання, а формування логістичної системи забезпечує підвищення ефективності економічних процесів та зниження загальних витрат підприємств. В Україні кількість підприємств, що працює на основі концепцій логістики є невеликою. Переважно це підприємства з іноземними інвестиціями, які мають окремі відділи логістики та добре сформовану логістичну систему.

Вітчизняні підприємства сфери послуг недостатньо використовують у своїй діяльності логістичні підходи та концепції. Це зумовлено, насамперед, слабким розвитком логістики в Україні як науки, хоча існують усі передумови для її застосування. Основними причинами, що призупиняють широке застосування системи логістики як основи підприємницької діяльності підприємств сфери послуг є складність організації процесу її формування та поелементне застосування логістики у різних ділянках підприємства. Ще однією важливою перешкодою широкого впровадження логістичних концепцій в діяльності підприємств сфери послуг є господарсько-організаційні особливості вітчизняної економіки. Для комплексного та практичного застосування концепцій логістики, формування логістичних систем підприємств сфери послуг необхідними є відповідний рівень економічного розвитку та рівень розвитку суспільства в цілому.

Згідно енциклопедичного словника, поняття "система" (від грец. – ціле, складене з частин, з'єднання) – це безліч елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним та створюють певну цілісність,

єдність. Це визначення є досить узагальненим та відображає наші підсвідомі уявлення про системи. У загальному розумінні, економічна система – це складна система, що частково або повністю охоплює усі економічні процеси (постачання, обмін, виробництво, розподіл, споживання готової продукції та послуг) [12]. Входом у неї є матеріально-речові потоки природних, виробничих та трудових ресурсів, виходом – матеріально-речові потоки предметів споживання, інвестиційних товарів, експортної продукції, певні послуги. Г. Башнянин у своїх працях схиляється до думки, що економічна система – це "…сукупність підсистем (елементів) виробництва, ринку, цін, грошей, кредиту, фінансів, споживання і зв'язків між ними, опосередкованих системою регулювання, яким притаманні певні ознаки цілісності" [2, с. 5]. У працях [2, 7] розглядаються і наводяться різні економічні системи, аналізується та пропонується їхня типологізація, однак логістичну систему в окрему категорію не виокремлено. Ми схиляємось до думки тих науковців, які вважають, що логістична система є окремою категорією економічних систем.

Логістична система – це система, наділена адаптивними властивостями, яка виконує логістичні операції і функції, має розвинуті зв'язки із зовнішнім середовищем, які можуть бути зворотними та складається переважно з декількох підсистем [4, 6]. В інших літературних джерелах, логістична система – це сукупність функціонально співвіднесених елементів, що націлені на виконання основної задачі логістики – доставки товару необхідної кількості і якості, в потрібний час і місце з мінімальними витратами [9]. За [10] логістична система – це динамічна, відкрита чи стохастична складна або велика система зі зворотнім зв'язком, що виконує певні логістичні функції. Як логістичну систему можна розглядати торгове, виробниче підприємство, підприємство, що надає послуги, територіально-виробничий комплекс [12].

З огляду на подібність трактування понять "система", "економічна система", "логістична система" важко виокремити серед них саме логістичну. На нашу думку, основною відмінністю логістичної системи від інших систем є обов'язкова присутність сукупності певних елементів, тісних взаємозв'язків, виконання логістичних завдань та функцій. Окрім того, аналіз наукових джерел показав, що логістична система здатна володіти певними унікальними властивостями. У літературних джерелах логістичною називають систему, якій притаманні певні властивості. Зокрема, науковці А. Гаджинський [11] та А. Кальченко [5] у своїх працях наводять властивості логістичної системи: властивість організації, наявність зв'язків, властивість інтеграції, цілісність та одночасно виокремлення кожного з елементів окремо [5, с. 33]. На нашу думку, окрім перелічених вище властивостей, логістичні системи можна характеризувати і за певними специфічними особливостями. Специфічні особливості логістичної системи дозволяють розглядати її одночасно і як інформаційну систему, і як адаптивну систему з широкими можливостями, і як систему, що здатна самоорганізовуватись та змінювати структуру, а також систему, що не має чітких меж функціонування.

Враховуючи ряд властивостей та певних особливостей функціонування виділяють багато видів логістичних систем. Найбільш точну класифікацію логістичних систем наводить український науковець Є. Крикавський. Основними ознаками класифікації логістичних систем, запропонованими науковцем, є інституціональний поділ, фазовий поділ, функціональний поділ, поділ за функціями управління, предметно-структурний поділ, поділ за компонентами ефективності. Класифікація показує багатоаспектність логістичних систем. Така широка класифікація дозволяє визначити чіткі цілі впровадження системи логістики на підприємстві, максимально її пристосувати до внутрішнього середовища системи та виду діяльності підприємства. Науковцем здійснено класифікацію логістичних систем за інституціональним, фазовим, функціональним, предметно-структурним поділом, за функціями управління та компонентами ефективності [6, с. 74].

У теорії логістики є поняття логістики постачання, виробничої логістики, логістики складування, логістики дистрибуції, логістики сфери послуг тощо, тому існують і логістичні системи підприємства відповідно до перелічених функціональних сфер логістики: логістичні системи постачання, логістичні виробничі системи, логістичні системи розподілу, інші. У відповідності до цього, умови функціонування і поставлені завдання логістичної системи відрізняються в залежності від функціональних підрозділів підприємств. Окремі функціональні підрозділи підприємства в логістичній системі підприємства є елементами цієї системи, а тісні зв'язки між цими елементами забезпечуються функціонуванням логістичних потоків. Тому, на нашу думку, достатньо було б поділити усі види логістичних систем на три великі групи, а саме: логістичні системи за функціональними областями управління (постачання, виробництво, збут тощо), логістичні системи за галузевою спеціалізацією підприємства або сферою діяльності, логістичні системи за рівнем (потужністю) бізнесу (комерційної структури).

Звичайно, усі види систем логістики виникали поступово, протягом поетапного розвитку логістики та її концепцій, що супроводжувалось певними суперечностями та відмінностями, тому не виключено, що з розвитком логістики виокремляться нові види логістичних систем, які будуть характеризуватись унікальними властивостями управління глобальними економічними процесами на основі горизонтальної чи вертикальної інтеграції [6, с. 74]. Український науковець, І. Смірнов у своїх працях наводить послідовність розвитку логістичних систем і логістичних підходів в організації економічних процесів. Розвиток логістики спонукає виробників товарів і послуг змінювати свою реакцію на зростання потреб ринку споживання. Паралельно із формуванням нових видів логістичних систем розвиваються нові логістичні підходи в управлінні господарською діяльністю.

Як показують дослідження та аналіз наукової літератури, організація діяльності підприємств сфери послуг на основі логістичної системи супроводжується позитивними наслідками для його структурних одиниць. У практичній діяльності поступово відбувається максимальна адаптація підприємства до зовнішнього середовища. Підвищується гнучкість та мобільність внутрішньогосподарської системи, значно скорочуються витрати в кожній ділянці підприємства. При зменшенні витрат на окремих ланках логістичного ланцюга зменшуються загальні витрати, покращується організація праці, підвищується результативність та ефективність виконання окремих логістичних процесів.

Сучасний розвиток логістичних систем підприємства характеризується певними особливостями. Логістична система підприємства стає більш інтегрованою, а межі її функціонування, стосовно конкретного підприємства, стають менш чіткими. Це свідчить про здатність логістичної системи розвиватися у складніші, глобальніші системи. Ці тенденції необхідно враховувати при формуванні логістичної системи аптечних мереж.

Поняття логістичної системи є одним з основних понять усієї теорії логістики. Виокремлення та визначення логістичної системи для її аналізу та подальшого удосконалення є складним завданням, оскільки існують різноманітні системи, що забезпечують функціонування підприємства, в тому числі й підприємства сфери послуг, як складного економічного механізму. Складність виокремлення логістичної системи в економічній системі підприємства виникає внаслідок її широких властивостей інтегрування. На сьогодні багато науковців розглядають, аналізують та пропонують можливі шляхи удосконалення логістичних систем, але огляд спеціалізованої літератури показав, що процес її формування на підприємствах сфери послуг достатньо не описаний та потребує удосконалення. Немає також наукових напрацювань щодо послідовності дій для реалізації цього процесу. Професор Є. Крикавський у праці [6, с. 82] наводить основні етапи процесу ідентифікації, формування та впровадження логістичної системи підприємства. Етапи враховують виробничі, організаційні та інші характеристики, що дає змогу сформувати унікальну логістичну систему для конкретного підприємства. Однак, виникає багато питань, зокрема, які чинники та аспекти враховувати при організації логістичної системи аптечних мереж.

На нашу думку, при організації логістичної системи підприємств сфери послуг потрібно враховувати усі деталі та специфіку їхньої діяльності. Необхідним є максимальне пристосування логістичної системи до ресурсів та можливостей окремого підприємства сфери послуг, внутрішнього і зовнішнього середовищ, в яких воно функціонує. Ми пропонуємо здійснювати формування логістичної системи підприємств сфери послуг на основі науково обґрунтованих аспектів і чинників, які впливають на їхню діяльність або від яких вона залежить.

Формування логістичної системи підприємства сфери послуг повинно бути спрямоване на удосконалення логістичних процесів та зменшення загальних витрат суб'єкта господарювання. Аналіз властивостей логістичних систем дав змогу виявити, що однією з них є економічна надійність – можливість досягнення раніше запланованих економічних показників з мінімальними витратами, із залученням оптимальних ресурсів та з максимальною прибутковістю для підприємства. У практичній діяльності організація логістичної системи підвищує адаптивність підприємства до зовнішнього середовища, дає можливість розширення діяльності, зміцнення позицій на ринку. Покращується організація праці, підвищується результативність, ефективність та скорочуються витрати на виконання багатьох економічних процесів. Таким чином, забезпечується досягнення логістичних цілей та завдань, які спрямовані на оптимізацію діяльності підприємства та зменшення загальних витрат.

Висновки з даного дослідження. Отже, логістична система – основа підвищення ефективності функціонування підприємств сфери послуг. Це впорядкована високозінтегрована система, за допомогою якої можливо здійснювати планування, управління та реалізацію логістичних функцій і завдань. Організація діяльності підприємств сфери послуг на засадах логістики максимально пристосує внутрішні економічні процеси до зовнішніх, а формування логістичної системи забезпечить плавний перехід від одного економічного процесу підприємства до наступного. Процеси стануть узгодженими та оптимізованими. Це забезпечить підвищення конкурентоспроможності підприємства та пристосує його до зовнішніх макроекономічних систем. За рахунок формування системи логістики на підприємствах сфери послуг підвищується якість та продуктивність праці робітників, що свідчить про мотиваційні властивості логістики для персоналу. Формування логістичної системи дозволяє об'єднати усі внутрішні процеси підприємства сфери послуг в єдине ціле та безконфліктно пов'язати їх з процесами, що відбуваються у зовнішньому середовищі. За таких умов загальні витрати будуть знижуватися, прибуток – зростати, а ефективність функціонування підприємства – підвищуватися.

Література

1. Амітан В.Н. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах: монографія / В.Н. Амітан, Р.Р. Ларіна, В.Л. Пілюшенко. – НАНУ Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк: ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2003. – 73 с.

2. Башнянин Г.І. Економічні системи: проблеми структуризації і типологізації / Башнянин Г.І., Копич І.М., Шевчик Б.М. – Львів: Коопосвіта, 1999. – 220 с.

3. Васелевський М. Економіка логістичних систем: монографія / [М. Васелевський, О. Дейнега, М. Довба та ін.]; під ред. Є. Крикавського та С. Кубіва. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2008. – 596 с.

4. Дубчак Л.В., Софронова І.О., Свириденко В.Ю. Проблеми впровадження ERP-систем // Проблеми впровадження інформаційних технологій в економіці [Тези доповідей V міжнародної науково-практичної конференції]. – Ірпінь. – травень 2004. – С. 256-260.

5. Кальченко А.Г. Логістика: Підручник / А.Г. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2003. – 284 с.

6. Крикавський Є. Логістика. Основи теорії: [підручник] / Є.В. Крикавський. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", Інтелект-Захід, 2004. – 416 с.

7. Кульчицький Б.В. Економічні системи суспільства: теорія, методологія, типологізація / Б.В. Кульчицький. – Львів, 2003. – 352 с.

8. Ларіна Р.Р. Регіональні логістичні системи (формування, управління та стратегія розвитку): монографія / Р.Р. Ларіна. – НАНУ Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк: Изд-во "ВИК", 2004. – 372 с.

9. Скоробогатова Т.Н. Логистика: учебное пособие / Т.Н. Скоробогатова. – Симферополь, 2005. – 2-е изд. – 116 с.

10. Алесинская Т.В. Основы логистики: Общие вопросы логистического управления / Т.В. Алесинская. – Таганрог, 2005. – 121 с.

11. Гаджинский А.М. Логистика: учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А.М. Гаджинский. – М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. – 2-е изд. – 228 с.

12. Родников А.Н. Логистика: терминологический словарь / А.Н. Родников. – М.: Экономика, 1995. – 251 с.

УДК 330.526.39

Задорожнюк Н.А.,
к.э.н., старший преподаватель кафедры экономических систем и маркетинга
Одесский национальный политехнический университет

МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

Постановка проблемы. Развитие современного мирового сообщества предусматривает решение в первую очередь социально-значимых проблем, что обеспечивает поддержку и расширение доли «третьего сектора экономики», а именно – некоммерческой сферы. Следует отметить, что первоочередным направлением некоммерческой сферы сегодня является благотворительная деятельность, которая в большей или меньшей степени охватывают каждую страну мирового сообщества. Для обеспечения развития этой деятельности развитые страны используют методы и инструменты благотворительного маркетинга. В святи с этим возникает необходимость в разработке механизма его функционирования.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и практические аспекты некоммерческого маркетинга находят свое отражение в работах отечественных и зарубежных ученых. Так, в научных трудах Алексунина А.В., Андреева С.Н., Божковой В.В. [1-3] обозначены ключевые проблемы, которые возникают на пути реализации некоммерческого маркетинга. Классификация некоммерческого маркетинга предложена в исследованиях Акимова Д.И., Воронковой В.Г., Липчук В.В. и Романенко И.П. [4-7], в которых не в полной мере раскрыта сущность благотворительного маркетинга и его особенности. В работах Шековой Е.Л. и Щербаковой Т.В. [8-9] обобщенно рассмотрен механизм действия благотворительного маркетинга, нечетко выделены пути его развития. Таким образом, имеет место целесообразность дальнейших исследований проблемы развития благотворительного маркетинга.

Постановка задачи. Целью статьи является решение проблемы становления и развития благотворительного маркетинга на основе усовершенствования механизма его функционирования.

Изложение основного материала исследования. Согласно анализу научных трудов по данной проблематике, можно выделить несколько определений благотворительного маркетинга. Так, например, Акимов Д.И. [7] рассматривает благотворительный маркетинг как часть социального маркетинга, который охватывает благотворительную деятельность. По мнению автора, этот подход не раскрывает сущность благотворительного маркетинга и требует дополнений. В [8], по мнению

Шековой Е.Л., «маркетинг благотворительных организаций – это совокупность взаимосвязанных мер, направленных на создание репутации и получение внешней поддержки». Это определение, по мнению автора, носит обобщенный характер и не отображает главного – использования маркетинговых инструментов в продвижении благотворительной деятельности. В [9], по мнению Щербаковой Т.В. «благотворительный маркетинг – это стратегическое позиционирование товаров компании, связывающее ее с социально-значимой проблемой для достижения общей выгоды» По мнению автора, это определение сосредоточено только на товаре, а социально-значимые услуги не учитываются.

На основании приведенных выше определений и замечаний, автором предложено раскрыть сущность благотворительного маркетинга как совокупности инструментов и мероприятий некоммерческого маркетинга, направленных на привлечение людских и материальных ресурсов с целью обеспечения поддержки и развития благотворительной деятельности, а также для решения социально-значимых проблем общества. Таким образом, предложенное определение позволяет расширить и уточнить содержание понятия «благотворительный маркетинг», что является важной составляющей теоретических основ некоммерческого маркетинга.

В [8] сделана попытка раскрыть процесс благотворительного маркетинга с помощью выделения основных и второстепенных объектов благотворительной деятельности. При этом не выделена четкая связь между ними, что затрудняет восприятие данного подхода. В соответствии с вышеизложенным, автором разработан механизм функционирования благотворительного маркетинга (рис.1).

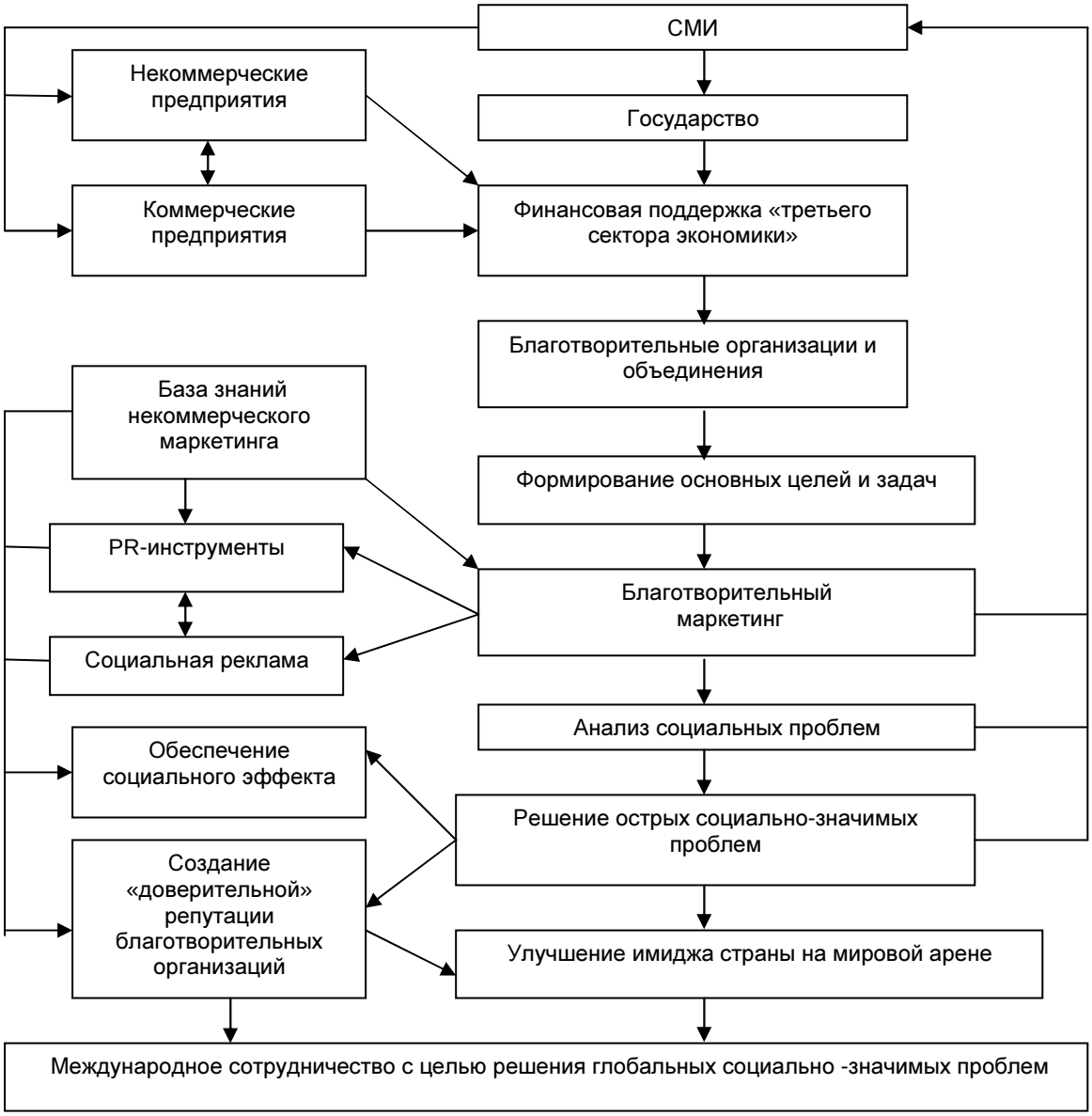


Рис.1. Механизм функционирования благотворительного маркетинга

Источник:[разработано автором на основе 8]

Внедрение в практику предложенного механизма функционирования благотворительного маркетинга позволит обеспечить социальный эффект не только в пределах одной страны, но и охватит мировое сообщества, что является ключевым аспектом для построения нового социально-ориентированного типа общества.

Выводы из данного исследования. Результаты исследования автора заключаются в следующем:

1) проанализированы различные подходы к определению термина «благотворительный маркетинг»;

2) усовершенствован категориальный аппарат благотворительного маркетинга, который позволяет более глубоко раскрыть сущность этого вида маркетинга;

3) разработан механизм функционирования благотворительного маркетинга, который позволяет выделить основных субъектов «третьего сектора экономики», выявить связи между ними, увидеть результаты приложенных усилий.

Реализация предложенного механизма поможет каждому государству достичь социального эффекта, а также обеспечит решение глобальных социально-значимых проблем мирового сообщества.

В дальнейших исследованиях планируется более глубокое изучение и анализ других видов некоммерческого маркетинга, установление связей между ними, а также и определение степени влияния маркетинговых инструментов и мероприятий на развитие социальных сфер экономики.

Литература

1. Алексунин В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : [уч. для эк. спец.] / В.А. Алексунин, Е.Н. Балыко, А.М. Годин. − М. : Маркетинг, 2001. − 516 с.

2. Андреев С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов / Андреев С.Н. – М. : Финпресс, 2002. – 320 с.

3. Божкова В.В. Реклама та стимулювання збуту: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В.В. Божкова, Ю.М. Мельник. − К. : Центр учбової літератури, 2009. – 200 с.

4. Маркетинг соціальних послуг: [навч. посіб.] / під ред. д.ф.н., проф. В.Г. Воронкової. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 576 с.

5. Липчук В.В. Маркетинг: основи теорії та практики : [навч. посіб.] / В.В. Липчук, Р.П. Дудяк, С.Я. Бугіль; 3-тє вид. – Л. : Магнолія, 2006. – 288 с.

6. Романенко І.П. Трансформація маркетингу: соціально-етичний аспект / І.П. Романенко // Економіка промисловості. – 2010. – № 4. – С. 226-230.

7. Акимов Д.И. Социальный маркетинг. / Д.И. Акимов – К. : Наук. думка, 2008. – 144 с.

8. Шекова Е.Л. Благотворительный маркетинг / Е.Л. Шекова // Мосблаго.ру. – № 3 (005), 23 февраля-1 марта 2009. – С.14-16.

9. Щербакова Т.В. Благотворительный маркетинг на примере Моногорода [Элекронный ресурс] / Т.В. Щербакова, А.В. Конесева. – Режим доступа : http://socionom.ru/baza-znanii/materialy-konferencii/materialy-konferencii

УДК 336.1:352

Круп'як І.Й.,
к.е.н., викладач кафедри міжнародних фінансів
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ПОДОЛАННЯ ДЕПРЕСИВНОСТІ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Запровадження ринкових відносин в Україні зумовило загострення проблем фінансового забезпечення розвитку регіонів та призвело до поглиблення депресивності окремих територій, обмеження їх власної фінансової бази, підвищення рівня дотаційності. В цьому контексті досить актуальними є питання визначення оптимальної потреби у фінансових ресурсах для подолання депресивності територіальних утворень, забезпечення джерел їх формування, обґрунтування напрямів ефективного використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти подолання депресивності територій, державного фінансового стимулювання їх розвитку знайшли своє відображення у працях вітчизняних вчених: З. Варналія, І. Вахович, З. Герасимчук, М. Долішного, О. Другова, Я. Жаліла, О. Івашко, М. Карліна, С. Михайленко, В. Пилипів, С. Писаренко, О. Сунцової, В. Чужикова, С. Юрія та інших. Аналіз проблем і особливостей фінансової політики розвитку регіонів, у тому числі депресивних, здійснювали такі зарубіжні науковці і практики, як Р. Бінгем, С. Вайт, Б. Твіс, В. Стевенс, Р. Хакет, Г. Холіс, Л. Чихладзе. Проте особливої уваги потребує дослідження наявних джерел фінансових ресурсів на подолання депресивності територій та розроблення науково-методичних засад формування фінансових ресурсів, які б відповідали сучасним вимогам і задовольняли потреби суспільства.

Постановка завдання. Метою статті є проведення моніторингу основних джерел фінансових ресурсів на подолання депресивності територій та оцінка їх впливу на рівень самофінансування цих територій для усунення негативних тенденцій розвитку депресивних регіонів в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Подолання депресивності територій нерозривно пов'язане з пошуком та концентрацією джерел фінансових ресурсів для реалізації місцевих економічних програм, а, отже, вимагає розв'язання проблем у банківській системі, що є структуроутворювальною ланкою фінансової інфраструктури та основним інститутом залучення тимчасово вільних фінансових ресурсів. Саме банківська сфера повинна стимулювати інвестиційні процеси в депресивних регіонах, а, відтак, сприяти подоланню їх депресивності.

Диспропорції соціально-економічного розвитку депресивних територій у 2005-2011 роках зумовили значне переміщення їх фінансових ресурсів через банківську систему (табл. 1). Так, у 2005 році з Тернопільської області було вилучено 214 млн. грн., у 2011 році цей показник зріс до 309 млн. грн. Область була так званим регіоном-донором, з якого банки вилучали фінансові ресурси до інших регіонів.

Таблиця 1

Залучення (вилучення) фінансових ресурсів у депресивні регіони (з депресивних регіонів) України через банківську систему у 2005-2011 роках[1]

(млн. грн.)

Регіони	Рік						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Закарпатська область	507	1541	2630	5253	4993	2910	1692
Тернопільська область	-214	175	726	2209	1507	601	-309
Чернівецька область	64	818	1706	3333	3100	1783	1590

[1]*Примітка. Розраховано за даними Національного банку України [1].*

Явище вилучення фінансових ресурсів з депресивного регіону є небезпечним для його економіки, оскільки в результаті цього виникає нестача коштів, необхідних для інвестиційної діяльності, що, в свою чергу, призводить до збільшення ціни на ці ресурси та загального колапсу фінансової діяльності суб'єктів господарювання.

Починаючи з 2006 року, депресивні Закарпатська, Чернівецька та Тернопільська області виступали в ролі регіонів-отримувачів, що залучають фінансові ресурси з інших регіонів (за винятком Тернопільської області у 2011 році). У Чернівецькій області у 2011 році обсяг залучених фінансових ресурсів через банківську систему зріс на 2384% порівняно з 2005 роком і склав 1590 млн. грн. Найбільшим отримувачем коштів серед депресивних областей залишалась Закарпатська область, у

якій у 2008 році сума вкладених в економіку кредитних ресурсів перевищила на 5253 млн. грн. суму коштів, залучених на банківські рахунки, у 2009 році значення даного показника знизилось до 4993 млн. грн. та до 1692 млн. грн. у 2011 році.

Важливим джерелом фінансових ресурсів на подолання депресивності територій є інвестиції в основний капітал. Однак, недостатність інвестиційних ресурсів у депресивних регіонах зумовлена низкою причин. Найважливішою з них є нерозвиненість інвестиційного ринку, наслідком якої є фактична відсутність зовнішніх джерел інвестиційної діяльності для підприємств, що впроваджують інвестиційні проекти. Підтвердженням цього є структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування у найбільш депресивній Тернопільській області (рис. 1).

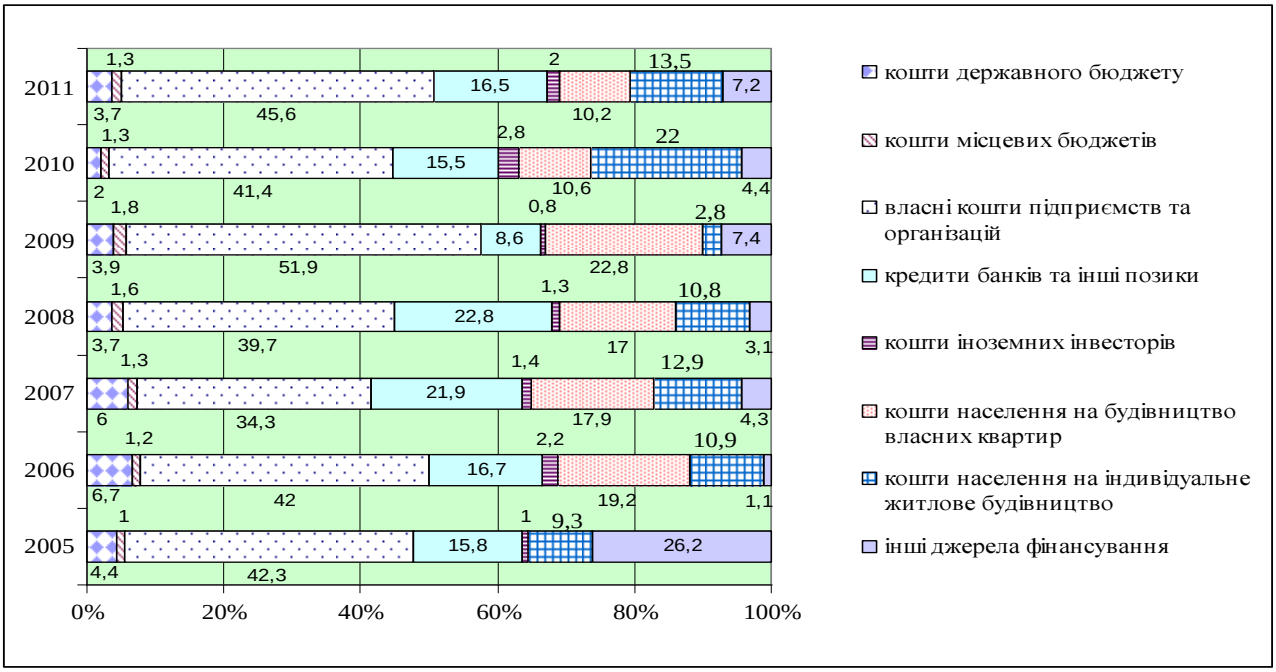


Рис. 1. Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування у Тернопільській області у 2005-2011 роках[1]

[1]*Примітка. Складено за даними Державної служби статистики України[3].*

Так, у 2005-2011 роках основним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал в Тернопільській області традиційно залишалися власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких здійснено більше половини усіх капіталовкладень. У 2005 році їх частка у загальному обсязі складала 42,3%, скоротилась на 8% у 2007 році, проте у 2011 році зросла в порівнянні з 2005 роком на 3,3% і склала в загальному обсязі 45,6%.

Активно зростав обсяг інвестицій в основний капітал за рахунок кредитних ресурсів – з 141 млн. грн. у 2005 році до 649 млн. грн. у 2008 році, що складає 22,8% загального обсягу інвестицій, однак у 2011 році значення даного показника скоротилося до 16,5%.

Незначна частка інвестицій фінансується за рахунок іноземних коштів, що зумовлене незадовільним інвестиційним кліматом у депресивному регіоні. Водночас, абсолютне значення обсягів іноземного інвестування з кожним роком збільшується, виняток становить лише 2009 рік, у якому обсяг іноземних інвестицій скоротився майже в два рази порівняно з 2008 роком і склав у загальному обсязі 0,8%.

Кошти державного бюджету, що спрямовуються на капіталовкладення у 2005 році становили 40 млн. грн., у 2007 році ця сума зросла до 119 млн. грн. або з 4,4% до 6% загального обсягу інвестицій. У 2011 році частка коштів державного бюджету скоротилась до 3,7% у зальному обсязі відповідних інвестиційних ресурсів. Водночас за рахунок коштів місцевих бюджетів було освоєно 1% загального обсягу капіталовкладень, що є досить низьким показником, проте у 2009 році значення даного показника зросло до 1,8% та до 1,3% у 2011 році.

Таким чином, фінансування інвестицій в основний капітал за рахунок власних коштів, при незначному залученні іноземних фінансових ресурсів і практично відсутньому бюджетному фінансуванні вказує на низький рівень інвестиційного забезпечення розвитку депресивної Тернопільської області та свідчить про спрямування фінансових потоків на вирішення нагальних завдань розвитку, недостатню стратегічну спрямованість наявного фінансового потенціалу, що суперечить принципам подолання депресивності територій і вимагає удосконалення існуючих підходів.

Тривала дія вищезазначених факторів негативно позначилась на стані фінансових ресурсів підприємств депресивних територій, як одного із важливих джерел розвитку цих територій. Оскільки

основним джерелом поповнення оборотних коштів суб'єктів господарювання є прибуток, тому його зростання в усіх галузях економіки депресивних регіонів активно сприяє подоланню їх депресивності (табл. 2).

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності підприємств депресивних областей України у 2005- 2011 роках[1]

Показники		Рік						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Закарпатська область	Прибуток (млн. грн.)	332,8	453,6	617,2	740,2	532,4	574	893,0
	Збиток (млн. грн.)	177,4	327,1	360,4	1001,7	881,6	658,7	522,4
	Сальдо (+,-) (млн. грн.)	155,4	126,5	256,8	-261,5	-349,2	-84,7	370,6
	Підприємства, які одержали прибуток (у % до загальної кількості)	80	81	81,1	74,8	74,9	64,9	72,2
	Підприємства, які одержали збиток (у % до загальної кількості)	20	19	18,9	25,2	25,1	35,1	27,8
Тернопільська область	Прибуток (млн. грн.)	308,8	393,3	582,7	829,7	1308,1	1169,5	1849,1
	Збиток (млн. грн.)	177,4	225,9	299,0	1434,3	957,2	963,4	1649,3
	Сальдо (+,-) (млн. грн.)	131,4	167,4	283,7	-604,6	350,9	206,1	199,8
	Підприємства, які одержали прибуток (у % до загальної кількості)	68,9	70,3	73,7	67,1	66,9	61,3	69,0
	Підприємства, які одержали збиток (у % до загальної кількості)	31,1	29,7	26,3	32,9	33,1	38,7	31,0
Чернівецька область	Прибуток (млн. грн.)	218,4	297,4	508,6	849,5	459,8	493,6	655,9
	Збиток (млн. грн.)	174,4	187,9	232,9	801,7	827,8	717,8	701,9
	Сальдо (+,-) (млн. грн.)	44	109,5	275,7	47,8	-368,0	-224,2	-46
	Підприємства, які одержали прибуток (у % до загальної кількості)	65,3	67,9	69,5	62,5	63,1	66,0	61,4
	Підприємства, які одержали збиток (у % до загальної кількості)	34,7	32,1	30,5	37,5	36,9	34	38,6

[1]Примітка. Дані Державної служби статистики України, без врахування бюджетних установ [3].

За період 2005-2007 років у кожному з депресивних регіонів зростали показники фінансових результатів діяльності підприємств, а саме чистий прибуток збільшився на 85% у Закарпатській, 88% у Тернопільській і на 132% у Чернівецькій областях. Одночасно, але меншою мірою зростали збитки – на 68% у Тернопільській області, 33% у Чернівецькій області, і лише у Закарпатській області збитки збільшились на 103%. Як наслідок, зростало позитивне сальдо в цих регіонах та збільшився відсоток прибуткових підприємств. Однак, ситуація кардинально змінилась у 2008-2011 роках. Так, у 2008 році в у Закарпатській області внаслідок зростання збитків підприємств на 177%, а чистого прибутку на 20% сальдо фінансової діяльності стало від'ємним і складало – 261,5 млн. грн., у 2009 році від'ємне сальдо зростає до -349,2 млн. грн. і лише у 2011 році сальдо фінансової діяльності було позитивним (370,6 млн. грн.). Питома вага прибуткових підприємств зменшилася з 80% у 2005 році до 72,2% у 2011 році. Подібна ситуація спостерігається також у 2008 році у Тернопільській області та у 2009- 2011 роках в Чернівецькій. Питома вага збиткових підприємств в цих регіонах зростає з 31,1% (2005 рік) до 38,7% (2010 рік) у Тернопільській області, та з 34,7% (2005 рік) до 38,6% (2011 рік) у Чернівецькій області. При цьому за видами економічної діяльності найбільші збитки підприємств цих регіонів мали місце в промисловості, торгівлі, транспорті, охороні здоров'я, сфері комунальних послуг, що свою чергу поглибило проблему депресивності цих територій.

Значний резерв фінансових ресурсів на подолання депресивності територій становлять заощадження фізичних осіб. Стан заощаджень населення депресивних регіонів відображає процеси їх економічного розвитку, включаючи соціальні аспекти, а також ефективність функціонування фінансової і банківської системи. Однак у 2005-2011 роках більша частина населення депресивних територій стала неспроможною заощаджувати, окрім того, грошові доходи громадян тінізувалися.

Так, у 2005 році в порівнянні з попереднім роком у депресивній Закарпатській області темп зростання заощаджень населення був від'ємним (-74%) (рис. 2), при цьому фактичне значення обсягу заощаджень населення складало 145 млн. грн. Отже, від'ємне значення темпу зростання вказує на те, що у 2005 році сукупні витрати населення переважали над його доходами, що й не дозволило робити населенню відповідні заощадження. Однак, у 2006 році темп зростання збільшився до 211%, і досяг

максимального значення у 2010 році (435,4%), при цьому фактичні значення заощаджень населення були вдвічі нижчі в порівнянні з Тернопільською областю, де темп зростання заощаджень населення складав лише 167,4%. У 2011 році у всіх депресивних регіонах темп зростання заощаджень населення активно знижувався.

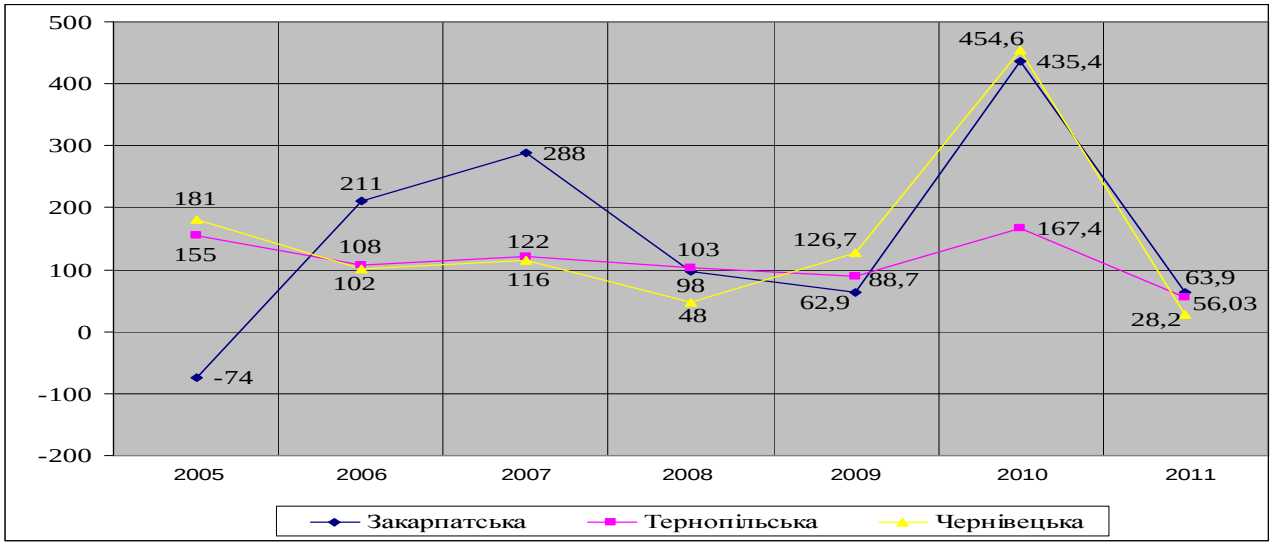


Рис. 2. Темп зростання заощаджень населення депресивних областей у 2005-2011 роках[1]
[1]*Примітка*. Розраховано за даними Державної служби статистики України [3].

Значна частина фінансових ресурсів депресивних територій формується за рахунок надходжень податкових і неподаткових джерел. Саме податкові і неподаткові надходження займають велику питому вагу в структурі доходів місцевих бюджетів депресивних регіонів (їх частка протягом 2005-2011 років коливалася від 28 до 30% (табл. 3)). При цьому питома вага податкових надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів депресивних областей у 2005-2011 роках скоротилася з 28% (2005 р.) до 21,3% (2011 р.) у Закарпатській області та з 25,6 до 21,8% у Тернопільській області (при фактичному зростанні податкових надходжень з 273,9 млн. грн. до 872,6 млн. грн.), і лише в Чернівецькій області спостерігалось незначне зростання питомої ваги податкових надходжень з 25,1% (2005 р.) до 25,5% (2009 р.), проте у 2011 році даний показник також скоротився до 23%.

Аналізуючи джерела надходжень місцевих бюджетів депресивних областей, доцільно відмітити також тенденцію до скорочення частки неподаткових надходжень, при фактичному їх зростанні (у Чернівецькій області при фактичному зростанні неподаткових надходжень з 46,2 млн. грн. (2005 р.) до 131,3 млн. грн. (2010 р.) їх частка скоротилася з 4,6% до 4,3% (виняток складав 2011 рік – частка неподаткових надходжень зросла до 6%)). Це призвело до підвищення частки міжбюджетних трансфертів, які в доходах місцевих бюджетів депресивних областей у період з 2005 по 2011 роки займали 60-70%. При цьому найбільшим резервом нарощування неподаткових надходжень залишаються власні надходження бюджетних установ. Фактичні значення обсягу власних надходжень бюджетних установ упродовж досліджуваного періоду зростали у всіх депресивних регіонах, однак скоротилася їх частка в доходах місцевих бюджетів. Так, у Тернопільській області, в якій значення даного показника було найбільшим серед депресивних регіонів, обсяг власних надходжень бюджетних установ зріс з 35,9 млн. грн. у 2005 році до 88,9 млн. грн. у 2010 році, при цьому їх питома вага в доходах місцевих бюджетів знизилася на 0,5% в порівнянні з 2005 роком і склала 2,5% (виняток становив лише 2011 рік – частка вищезгаданого показника зросла до 3,3%) [5].

Важливим джерелом фінансових ресурсів на подолання депресивності територій, а також інструментом державного регулювання регіонального розвитку, що застосовується і до депресивних регіонів є трансферти. Частка останніх у доходах місцевих бюджетів депресивних областей протягом 2005–2011 років динамічно зростала. При цьому значна питома вага трансфертів у доходах місцевих бюджетів (понад 70%) означає практично втрачений взаємозв'язок між обсягом податків, що збираються на території депресивних областей, і видатками відповідних місцевих бюджетів. Саме тому місцеві органи влади депресивних регіонів не мають стимулів для розширення власної податкової бази, та, відповідно, для створення сприятливих умов розвитку територіальних господарських комплексів.

Таблиця 3

Динаміка структури доходів місцевих бюджетів депресивних областей України у 2005-2011 роках[1]

(у відсотках до загальної суми)

		Доходи - всього	Податкові надходження	Неподаткові надходження	Доходи від операцій з капіталом	Цільові фонди	Офіційні трансферти
Закарпатська область	2005	100	28,0	4,4	4,4	0,2	63
	2006	100	25	3,9	3,7	0,2	67,2
	2007	100	26,7	3,5	3,5	0,7	65,6
	2008	100	25,7	3,8	4,2	0,7	65,6
	2009	100	23,8	3,4	2,2	0,3	70,3
	2010	100	22,5	3	1,2	0,3	73
	2011	100	21,3	3,2	0,9	0,1	74,5
Тернопільська область	2005	100	25,6	4,3	1,5	0,2	68,4
	2006	100	23,6	3,7	0,8	0,1	71,8
	2007	100	24,6	3,7	1,8	0,2	69,7
	2008	100	24,7	3,6	1,5	0,2	70
	2009	100	23,6	4,3	0,6	0,3	71,2
	2010	100	22,7	3,9	1	0,2	72,2
	2011	100	21,8	4,3	0,6	0,2	73,1
Чернівецька область	2005	100	25,1	4,6	6,0	1,8	62,5
	2006	100	21,3	3,7	7,0	1,8	66,2
	2007	100	23,4	3,4	3,7	3,0	66,5
	2008	100	19,8	4,0	2,3	1,4	72,5
	2009	100	25,5	4,1	1,2	2,8	66,4
	2010	100	24,4	4,3	0,9	1,1	69,3
	2011	100	23	6	0,6	0,7	69,7

[1]*Примітка*. Розраховано за даними Головних фінансових управлінь Закарпатської, Тернопільської та Чернівецької обласних державних адміністрацій.

На основі проведеного вище аналізу джерел фінансових ресурсів на подолання депресивності територій доцільно здійснити оцінку фінансового стану цих територій, шляхом визначення рівня їх самофінансування. Рівень самофінансування регіону визначається як співвідношення фінансових ресурсів, що формуються і залишаються на території цього регіону, до загального обсягу його фінансових ресурсів [2, с. 58].

В умовах ринкових трансформацій цей показник залежить від питомої ваги у загальному обсязі фінансових ресурсів власних джерел. У практиці економічно розвинутих країн він вважається високим, якщо досягає понад 60%.

Для депресивних Закарпатської, Тернопільської та Чернівецької областей у 2005-2011 роках рівень самофінансування є досить низьким та нестабільним (табл. 4).

Таблиця 4

Рівень самофінансування депресивних областей у 2005-2011 роках

(у відсотках)

Регіони / Показник	Рівень самофінансування						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Закарпатська область	57	51	48,4	44	44,5	50,8	54,9
Тернопільська область	65,4	61,5	57	53,4	54	58	61,3
Чернівецька область	63,7	56,6	52,8	46,2	55,5	54,6	57,6

Найнижчим цей показник був у Закарпатській області (44%), проте, починаючи з 2007 року, в Тернопільській та Чернівецькій областях рівень самофінансування також не досягав 60% (за винятком Тернопільської області у 2011 році, рівень самофінансування якої зріс до 61,3%).

Висновки з даного дослідження. Аналіз існуючих джерел фінансових ресурсів на подолання депресивності територій вказує на недостатню фінансову забезпеченість депресивних областей України щодо вирішення проблем їх розвитку, які в умовах обмеженості державних коштів призводять до зниження економічної активності та поглиблення диференціації територіального розвитку, посилення диспропорцій, загострення соціальних проблем, зниження життєвого рівня населення. Саме тому доцільною є розробка фінансової стратегії подолання депресивності територій, що враховуватиме чинники сприяння конкурентоспроможності депресивного регіону, обсяги та структуру джерел фінансових ресурсів на подолання депресивності територій, прогнозні розрахунки основних показників їх соціально-економічного розвитку, світові тенденції та глобальні економічні виклики.

Література

1. Бюлетень Національного банку України № 2/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=109908

2. Герасимчук З. В. Управління фінансовими ресурсами регіону [Текст]: монографія / З.В. Герасимчук, І. М. Вахович, І. М. Камінська. – Луцьк: Надстир'я, 2005. – 176 с.

3. Державна служба статистики України. Статистична інформація – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Економіка України на шляху від депресії до зростання: джерела, важелі, інструменти [Текст] / [Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська та ін.] / За ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 96 с.

5. Звіт про виконання місцевих бюджетів Тернопільської області у 2005-2011 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gfu.te.ua/byudzhet/ 2005-2011/37-zvit-pro-vikonannya-mistsevikh-byudzhetiv-za2005-2011-r.html.

6. Івашко О. А. Механізм формування фінансових ресурсів територій пріоритетного розвитку / О. А. Івашко // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: зб. наук. праць. – Рівне: НУВГП. – 2008, вип. 4 (44), ч. 1. – С. 57–63.

7. Михайленко С.В. Наукові засади планування бюджетних витрат на фінансування економічного розвитку та інновацій / С. В. Михайленко // Пробл. науки. – 2011. – № 4. – С. 28–33.

8. Пилипів В. В. Бюджетне фінансування соціально-економічного розвитку регіонів [Текст]: монографія / В. В. Пилипів. – Івано-Франківськ: ЛІК, 2007. – 228 с.

9. Сунцова О. О. Вплив фінансового розвитку на економічне зростання: теоретичне визначення / О. О. Сунцова // Актуал. пробл. економіки. – 2011. – № 12. – С. 152–159.

10. Юрій С. І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку депресивних територій в умовах трансформації економічних процесів / С. І. Юрій, І. Й. Круп'як // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – 2008. – Випуск 13. – С. 5–11.

УДК 339.138

Ратинський В.В.,
асистент кафедри фінансів, обліку і контролю
Тернопільський національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА РИНКУ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Постановка проблеми. Необхідною умовою існування підприємства в сучасному ринковому середовищі є проведення комплексних маркетингових досліджень. Одним з об'єктів комплексного дослідження товарного ринку є сам ринок. Успіх ефективної маркетингової стратегії визначається ступенем розуміння ринкових потреб. Особливо це стосується промислового ринку, де кожен споживач є унікальним, і вибір кінцевого споживача супроводжується складними процесами прийняття рішень про закупівлю. Тому для прийняття рішень на промисловому ринку, який характеризується величезним обсягом збуту і закупівель, виняткове значення має наявність достовірної маркетингової інформації.

Прийняття рішення щодо виробництва промислових товарів є складним комплексом різноманітних рішень – фінансових, адміністративних, маркетингових тощо. Кожний керівник повинен

чітко усвідомлювати специфіку цих проблем. Так, фінансові проблеми пов'язані з пошуками джерел фінансування (внутрішніх та зовнішніх); адміністративні – з формуванням штату спеціалістів, організацією праці, мотивами трудової діяльності, формами винагороди тощо. Маркетингові рішення пов'язані з вибором цільових ринків, вивченням мотивів прийняття рішень про закупівлю; визначенням конкурентних позицій товару. Для того, щоб розробити цю маркетингову стратегію, необхідно мати велику кількість ринкової інформації, котра збирається й аналізується в ході маркетингових досліджень. Маркетингові дослідження дають змогу визначити обсяг інформації, необхідної для вирішення виявлених проблем; відібрати методи збору інформації; організувати та здійснити процес збору даних; проаналізувати результати; визначити напрямки використання результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблематики формування стратегічної політики підприємства на ринку маркетингових досліджень зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Котлер Ф., Крикавський Є.В., Кузьмін О.Є., Старостіна А.О. та інші. Однак у їхніх та інших наукових працях не в повній розглянуто питання особливостей проведення маркетингових досліджень на ринку товарів промислового призначення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей проведення маркетингових досліджень на ринку товарів промислового призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. При проведенні класифікації ринків розрізняють споживчий ринок і ринок підприємств. Ринок підприємств має три різновиди: ринок товарів промислового призначення, ринок проміжних продавців і ринок державних установ. «Ринок товарів промислового призначення – сукупність осіб і організацій, що закуповують товари і послуги, які використовуються при виробництві інших товарів або послуг, що продаються, що здаються в оренду або що поставляються іншим споживачам» [4, с. 185]. Розглядаючи особливості маркетингових досліджень на ринку товарів промислового призначення, необхідно враховувати характеристики підприємств-споживачів продукції та характеристики підприємств-виробників продукції, які є складовою частиною ринку.

Виділимо особливості покупців продукції промислового призначення:

1) покупці продукції є професіоналами, які мають технічну освіту і володіють високою кваліфікацією;

2) покупці чітко визначають і виражають вимоги до необхідного товару;

3) організації-споживачі вимагають комплексних продажів, коли купівля товару гарантує отримання певних послуг з його обслуговування;

4) покупці, працюючи на даному ринку, контактують з невеликою кількістю продавців;

5) покупці прагнуть налагоджувати стабільні довгострокові відносини з постачальником продукції;

6) в процесі покупки виробів активно використовують переговори;

7) користуються технікою особистих продажів;

8) організації-споживачі сконцентровані географічно.

Покупці даного ринку, як правило, є споживачами продукції. Зазвичай керівництво підприємства-споживача, володіє глибокими знаннями про продукт і строго контролює виконання всіх зобов'язань постачальником. На такому ринку невелике число великих покупців. Продавці та покупці зазвичай віддалені один від одного на значну відстань. Гарантій, особливого обслуговування, більш повного асортименту додаткових послуг, більших можливостей повернення, безвідсоткового кредитування часто вимагають покупці на ринку товарів промислового призначення.

Основними чинниками, які визначають специфіку проведення промислових маркетингових досліджень, є організаційна поведінка організацій-споживачів. Її визначають такі характеристики:

- історія, економіка, географія, культура;
- організаційна структура, модель, система і процес прийняття рішень, управління технологіями;
- мотивація, командна робота, фактори стресу і конфлікти, контакти, влада, керівництво;
- управління змінами, управлінські аспекти глобалізації, моделі організаційних змін, моделі споживацької поведінки тощо [1, с. 59].

Покупці є, в основному, організаціями, а не окремими особами, що призводить до певних наслідків:

- рішення про покупку, як правило, приймається колективно, після ретельного вивчення цін, характеристик товару і постачальників;
- рішення про покупку відрізняється своєю складністю;
- оцінка можливих варіантів відбувається з урахуванням складних умов і форм кредитування;
- мотивація покупців ускладнюється тим, що різні особи організації зацікавлені в продукції а, з іншого боку, вона спрощується за рахунок своєї об'єктивності.

Маркетингові дослідження на ринку товарів промислового призначення вимагають великих матеріальних і часових витрат. Ринок відрізняється тим, що важко знайти експерта для проведення інтерв'ю, яке дозволило б отримати специфічну інформацію про особливості виробничого процесу як на підприємствах, що випускають продукцію, так і на підприємствах, що використовують її.

Коло контактів виробників і споживачів продукції обмежене, по-перше, на ринку присутня невелика кількість учасників ринку, а по-друге, спілкування відбувається тільки на рівні керівництва підприємств. Збір інформації неможливий без особистої зацікавленості і безпосередньої участі представників керівництва підприємств-виробників продукції. Для проведення опитувань необхідно існування сталих довірчих ділових відносин, що дозволяють отримувати інформацію, закриту для вільного доступу.

У порівнянні зі споживчим ринком, ринок товарів промислового призначення – часто відрізняється одиничними покупками і для того, щоб отримати уявлення про властивості, закономірності і тенденції певних ринкових явищ, інформація збирається протягом декількох років.

Невелике число споживачів продукції ускладнює проведення кількісних досліджень. Великого значення набуває створення інформаційної бази, що дозволяє проводити такі дослідження. Інформаційна база створюється шляхом особистих бесід або під час спілкування по телефону, або під час ділових зустрічей. Тому питання анкети повинні бути ретельно продумані і мають сприяти збиранню важливої інформації за короткий проміжок часу.

Географія дослідження, як правило, охоплює регіони, віддалені один від одного на значну відстань, що позначається на вартості досліджень.

Безпосередній збір інформації ускладнюється тим, що рішення про купівлю приймається колективно. У дослідника на ринку товарів промислового призначення немає можливості проводити опитування з кожним учасником групи закупівлі. Виявлення складу групи закупівлі та розподілу ролей між її учасниками дозволить розробити анкети багатоваріантного вибору, коли респонденту пропонується оптимально можливий набір варіантів відповідей. «Закупівлі для потреб підприємства – це «процес прийняття рішення, за допомогою якого офіційна організація констатує наявність потреби в закуповуваних з боку товарів і послуг, а також виявляє, оцінює і відбирає конкретні марки товарів та конкретних постачальників з числа наявних на ринку» [4, с. 84].

Особливості покупців товарів промислового призначення роблять процес покупки досить тривалим. Складність вирішення і ступінь ризику або новизни визначають ступінь формалізації процесу закупівлі, який не завжди слідує певними схемами [6].

На нашу думку, в процесі індустріальної закупівлі необхідно чітко відділяти процес ухвалення рішення про покупку від процесу здійснення покупки. Загалом, процес ухвалення рішення про покупку товарів промислового призначення складається з наступних етапів: усвідомлення проблеми, пошук і оцінка альтернативних шляхів вирішення проблеми, визначення технічних характеристик продукції, пошук та вибір постачальників продукції. Сама покупка складного і дорогого виробу складається з розробки замовлення з використанням переговорів, контролю процесу виконання замовлення і оцінки роботи постачальника. Тоді в залежності від результатів оцінки постачальника в подальшому здійснюється або закупівля без змін, або закупівля зі змінами, або, у разі незадовільної оцінки постачальника, спільна робота припиняється. Безпосереднє спілкування з невеликим числом реальних і потенційних споживачів, дозволяє виробнику продукції визначати, на якому етапі процесу індустріальної закупівлі вони знаходяться, і активізувати маркетингові заходи в необхідному напрямку.

Процес ухвалення рішення про покупку також має свої особливості:

- мотивація споживачів відрізняється раціональністю (якість і стабільність якості, технічне обслуговування, тривалість терміну служби продукції, ціна);
- в процесі ухвалення рішення про покупку розглядаються товарні специфікації;
- в процесі ухвалення рішення про покупку застосовується вартісний аналіз, аналіз постачальників, аналіз економічної ефективності продукції;
- одним із спонукальних мотивів є постачання запасними частинами;
- при виборі продукції ціна відіграє меншу роль, ніж технічні характеристики, якість і рівень технічного обслуговування.

«Коли говорять про процес прийняття рішення, як правило, мається на увазі процес ідентифікації проблем і можливостей і подальші рішення для їх усунення або використання» [3, с. 271].

Знання потреб покупців дозволять споживачеві адаптувати продукцію і пропоновані послуги, впливати на думку покупців під час проведення переговорів. Визначаючи потребу, покупець цього ринку визначає не свої особисті потреби, а потреби підприємства, колективу. Потреби покупців – професіоналів ґрунтуються на ясно визначених цілях. Потреба в покупці товарів промислового призначення – може виникнути в наступних ситуаціях: розширення виробництва; заміна парку устаткування в результаті фізичного зносу машин; заміна морально застарілого обладнання. Поведінка кінцевих споживачів обумовлено, насамперед, характером самих потреб.

Після усвідомлення потреби покупець визначає вид і необхідну кількість продукції. Для споживачів унікальної продукції – існує єдиний шлях задоволення виниклої потреби – визначити потенційних постачальників і провести переговори з метою отримання відповідей на питання, що цікавлять. На цьому етапі проводиться функціонально-вартісний аналіз продукції, який заснований на зіставленні необхідних витрат з величиною потенційно можливої корисності. Використання переговорів з виробником продукції допоможе виявити можливість створення товару з оптимальним

поєднанням ціни, необхідних технічних характеристик і якості. При цьому виробник виступає як партнер і консультант, так як в здійсненні угоди глибоко зацікавлені обидві сторони.

Етап вибору постачальника має особливу важливість в процесі закупівель. Висока вартість виробу визначає великий ризик при покупці, унікальність виробу і обмежена платоспроможність покупця вимагає компетентності і досвіду виробника не тільки в питаннях виробництва, але і в питаннях реалізації продукції. Якість продукції та роботу постачальника можна оцінити лише через тривалий проміжок часу. Все це говорить про те, що продуктивна робота можлива лише на основі ділових довгострокових відносин. Вибравши постачальника один раз, споживач товарів промислового призначення не схильний його міняти, розрив ділових відносин відбувається в разі серйозних порушень домовленостей.

З'ясування складу групи закупівлі, ступеня впливу кожного учасника, критеріїв оцінки та вагових коефіцієнтів кожного критерію допомагає краще зрозуміти механізм процесу покупки, систему цінностей, обмеження, в рамках яких діє покупець. Встановлення тісних ділових відносин з усіма членами групи закупівлі дає можливість своєчасно і цілеспрямовано впливати на переконання щодо пропонованого товару, брати до уваги відносини до виробу. Переконання, певні уявлення про товар, можуть не нести емоційного заряду і ґрунтуватися на реальному знанні, думці, вірі. «Ставлення – це стійкі сприятливі або несприятливі оцінки, почуття і схильності до дій по відношенню до певних предметів та ідей; воно сильно впливає на поведінку покупців» [2, с. 130].

Розподілу ролей в центрі закупівлі або групі закупівлі приділяється пильна увага виробниками продукції. «Центр закупівлі складається з тих осіб, які взаємодіють заради спеціальної мети, визначальною при вирішенні задач закупівлі» [6, с. 83]. Узагальнюючи, можна припустити, що в групі закупівлі товарів промислового призначення обов'язково присутній учасник, який оцінює технічні параметри і придатність виробу; учасник, що оцінює виріб з економічної точки зору і з точки зору довгострокових наслідків покупки; учасник, що має відношення до безпосереднього використання товару.

Знання розподілу ролей в центрі закупівлі дозволить реалізувати модель продажу, орієнтовану на покупця, і успішно провести переговори. Важливим фактором є цінність товарів промислового призначення. Синтез найважливіших факторів ціноутворення зроблено українським економістом М. Туган-Барановським, який розмежував категорії «вартість» і «цінність». Ним визначено, що цінність має суб’єктивну сторону (психологічна оцінка корисності товару окремим споживачем) і об’єктивну (оцінка такої корисності суспільством). В останньому випадку вона є ціною [7].

Цінність відрізняється від вартості тим, що дає відповідь на питання не тільки про витрати, а й про результати, їх своєрідний синтез. Цінність характеризує товар з позицій кількості витраченої праці на його виготовлення і користі. Сутністю цінності є певна економічна діяльність, яка включає мету (результат) і засіб (витрати). Економічна цінність є, в свою чергу, єдністю результату (корисності) і витрат. Тобто економічна цінність – це єдність економічної корисності блага і економічних витрат на його виробництво. Цінність мають лише обмежені блага. Тому рідкісність (обмеженість) блага є елементом цінності [8, с. 142].

Атрибути цінності виходять за межі фізичних характеристик і включають всі допоміжні види діяльності, які можуть в цілому підвищити якість продукції. Отже, атрибути цінності товарів промислового призначення:

- технічна цінність (висока якість продукції; стабільність якості; надійність постачальника у виробництві; безпеку товару; більш тривалий термін служби; здатність виробника адаптувати продукцію до вимог покупця);
- фінансова цінність (конкурентоспроможна ціна; кредитоспроможність постачальника, що дозволяє розробити зручну фінансову схему придбання товару; надійність постачання);
- цінність у сприянні (процедури обслуговування, адаптовані до особливостей ринку; постачання запасними частинами);
- соціально-психологічна цінність (репутація підприємства, що дозволяє споживачам відчувати себе впевнено під час покупки продукції; лояльність до постачальника; взаємна довіра; взаємодія).

Технічна цінність полягає в припущенні покупців продукції про те, що товар містить тільки потрібні характеристики. Вони не купують продукцію поганої якості і не схильні оплачувати зайві показники якості. Якість обладнання визначає якість роботи споживача. Споживач має обмежену кількість обладнання і на кожного з них покладається певна завдання. Збої в роботі через їхню низьку якість будуть викликати тривалі простої, оскільки необхідний час на виявлення неполадки і на її усунення. Більш тривалий термін служби одиниці продукції скорочує амортизаційні відрахування споживача, тому є одним з факторів що визначають вибір постачальника. Дорога продукція одиничного типу виробництва виготовляється тільки на замовлення, адаптується до індивідуальних вимог замовника, тому покупець повинен бути впевнений, що постачальник надійний у виробництві, тобто в тому, що замовлення буде виконано в суворій відповідності з умовами.

Складової фінансової цінності є конкурентоспроможна ціна, хоча якість і технічне обслуговування є також важливими факторами. Покупці товарів промислового призначення при аналізі продукції не просто порівнюють ціни, а враховують і технічні характеристики, фактори

виробництва і збуту. Купівельна спроможність споживачів промислового обладнання обмежена. Вони набувають необхідне обладнання за рахунок своїх або позикових коштів і прагнуть отримати товар гарної якості за мінімальну ціну. Надійність постачання виражається у швидкості і дотриманні термінів, так як цим забезпечується безперебійність у виробництві споживача.

Постачання запасними частинами складної продукції тривалого користування є вагомим чинником при виборі постачальника. Так як поломки викликають простої устаткування, споживач повинен бути впевнений, що за першою вимогою постачальник забезпечить його необхідною кількістю запасних частин в мінімальні терміни.

Між продавцями і покупцями товарів промислового призначення складаються формальні і неформальні ділові відносини, що відносяться до соціально-психологічної цінності. До формальної частини ділових відносин можна віднести укладання договорів, де встановлюються права і обов'язки сторін. Неформальні ділові відносини визначаються лояльністю, взаємною довірою і взаємодією. Лояльність – це емоція клієнта, який приходить до магазину, користується продуктом чи послугою не залежно від наявності інших, фінансово більш вигідних пропозицій на ринку. В цьому й полягає основна її відмінність від задоволеності. Лояльність – це аж ніяк не раціональна оцінка, а радше наслідок багатьох факторів, які часто лежать поза межами свідомості. Лояльний покупець – це той, який позитивно ставиться до постачальника/компанії/магазину/продукту. І при цьому його думка зазвичай має узагальнений характер [9, с.136].

Усіх покупців можна розділити на дві категорії: покупці, які купують виріб вперше, і покупці, які вчиняють повторні придбання продукції. Підприємству-продавцю і дешевше, і легше втримати існуючого клієнта, ніж залучити нового. Одним із заходів по утриманню клієнтів є розвиток їх лояльності до продукту. Лояльність покупців до продукту підтримується високою і стабільною якістю, відповідним очікуванням клієнта, здатністю постачальника адаптувати продукцію до індивідуальних вимог покупця, надійністю постачальника в питаннях виробництва і постачання, здійсненням регулярних контактів. Лояльні покупці тривалий час працюють з підприємством, що зменшує витрати на візити і рекламу. Вони розуміють процедуру сервісу, менш чутливі до ціни. Довгострокові ділові відносини сприяють налагодженню та підтриманню зворотних зв'язків.

Взаємна довіра між постачальником і споживачем продукції промислового призначення є важливим чинником зміцнення неформальних ділових відносин. Взаємній довірі надають на цьому ринку особливе значення. Виробники та споживачі продукції працюють як партнери, в зриві угоди не зацікавлена жодна зі сторін. Як правило, учасники угоди не домагаються виконання зобов'язань через суд, побоюючись втратити довіру з боку інших постачальників і споживачів продукції. Постачальник продукції також повинен бути впевнений у надійності споживача щодо виконання умов купівлі, по не висуненню необґрунтованих вимог і претензій.

Така складова неформальних ділових відносин, як взаємодія, виражається в тому, що виробник товарів промислового призначення може надавати допомогу в реалізації продукції свого клієнта.

Отже, виявлені нами атрибути цінності промислового устаткування говорять про те, що споживач при виборі товару спирається не тільки на фізичні характеристики, але й на пов'язані з ними послуги і в цілому взаємовідносини з виробником продукції.

При проведенні дослідження ринку пильна увага приділяється вивченню взаємозв'язків покупців і виробників товару, що визначають особливості маркетингових досліджень. Однією з особливостей взаємин між виробниками і споживачами продукції є залежність їх один від одного.

Наведемо фактори, що визначають залежність виробника від споживача продукції на даному ринку: нечисленні покупці здійснюють великі закупівлі, чим ставлять виробників в сильну від них залежність; закуповувані вироби є компонентами їх власної продукції і представляють істотну частину витрат покупця, тому покупки здійснюються дуже вибірково, при цьому шукаються найбільш вигідні умови.

У разі відмови споживача від покупки продукції, виконаної на замовлення і адаптованої до його індивідуальних вимог, виробнику буде дуже важко її реалізувати. Капіталомістка, складна продукція з тривалим циклом виробництва (до 6 місяців) реалізується споживачу з наданням кредитів. Виробник повинен бути впевнений у платоспроможності і надійності замовника.

Залежність споживача від виробника продукції на даному ринку визначають наступні чинники: продукція унікальна і дорога; продукція адаптується до індивідуальних вимог замовника; висока якість продукції та наданих послуг.

Залежність продавця і покупця один від одного визначає зацікавленість обох сторін у створенні і підтримці довгострокових довірчих ділових взаємовигідних стосунків, які визначають ефективну роботу на даному ринку. Тому партнери ринку розвивають маркетинг взаємин.

Здійснювати операції з мінімальними витратами і при цьому максимально задовольняти потреби дозволяють тривалі ділові відносини, при цьому покупець набуває більше можливостей для використання знижок і кредитів. Встановлені за допомогою маркетингу взаємин тісні економічні, технічні та соціальні відносини служать базою для перетворення процесу купівлі-продажу зі складного, відповідального, дорогого заходу, яке супроводжується переговорами на вищому рівні, в буденний процес.

Особливістю маркетингових досліджень на ринку товарів промислового призначення – є створення інформаційному бази на основі маркетингу взаємин. При цьому кількість і цінність зібраної інформації при кожній взаємодії в ході співпраці зі споживачами продукції збільшується.

Отже, ми можемо виокремити основні особливості маркетингових досліджень на ринку товарів промислового призначення:

1. Експертами, які консультують дослідника за специфічними особливостями виробництва, реалізації та експлуатації засобів виробництва, є керівники підприємств-учасників ринку, що ускладнює організацію зустрічей з ними, переконання взяти участь у дослідженнях та надати інформацію.

2. Розробка форм для збору даних про покупців і збір даних проводиться за безпосередньої участі керівництва підприємства-виробника продукції.

3. Закупівлі одиничного характеру на ринку вимагають часу для встановлення довірчих ділових відносин, на основі яких здійснюється збір інформації за ряд років.

4. Невелика кількість покупців продукції ускладнює проведення кількісних досліджень.

5. Географія дослідження охоплює регіони, віддалені один від одного, що вимагає значних матеріальних витрат.

Особливості продукції і покупців визначають особливості взаємин між виробниками і споживачами промислового устаткування на ринку, які зокрема впливають на вибір форм і методів проведення маркетингових досліджень. Маркетингові дослідження вимагають значних часових і матеріальних витрат і здійснюються на основі маркетингу взаємин.

Висновки з даного дослідження. Для успішного застосування маркетингових досліджень виробник продукції має володіти інформацією про особливості функціонування підприємств-споживачів та їх потреби, тобто ідентифікувати основних споживачів і визначати перспективи їх розвитку. Виявлення перспектив розвитку основних споживачів продукції дозволить прогнозувати попит на продукцію, що випускається і, як наслідок, погоджувати ключові цілі підприємства.

Купівля та продаж продукції здійснюється колективно. Тому виробникові продукції при використанні результатів маркетингових досліджень важливо розробляти єдиний і узгоджений підхід щодо стратегічних пропозицій в області товарної та цінової політики. Вироблення спільних рекомендацій дозволить визначити межі свободи дій кожного учасника процесу продажу.

Встановлення ключових індикаторів діяльності споживачів сприяє визначенню розриву між фактичними та запланованими результатами діяльності виробника продукції. За допомогою аналізу ключових індикаторів діяльності встановлюються причини відхилень від планів або прогнозів. Характер потреб покупців продукції визначає їх поведінку. Вивчення змін потреб дозволить оцінити поведінку споживачів з точки зору їх утримання, темпів залучення, вартості обслуговування. Таким чином, можна визначити основний напрям діяльності виробників обладнання. Моніторинг ключових індикаторів діяльності та динамічне реагування на фактори, що впливають на попит, гарантує максимальну ефективність маркетингових досліджень – основу вірної політики підприємства на даному ринку.

Література

1. Бутенко Н.В. Особливості маркетингових досліджень на промисловому ринку / Н.В. Бутенко // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України / Академія праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. – Київ, 2010. – № 2 (54). – с. 56-62

2. Голубков Е.П. Сегментация и позиционирование [Текст] / Е.П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4(24). – С.124-138.

3. Дафт Р.Л. Менеджмент / Р.Л. Дафт [пер. с англ.]. – СПб.: Издательство Питер, 2000. – 832 с.

4. Котлер Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер [пер. с англ.]. – М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс Плюс», 1995. – 702с.

5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] / Ф. Котлер [пер. с англ.]. – СПб.: Питер Ком, 1998. – 896 с.

6. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг: Европейская перспектива [Текст] / Ж.-Ж. Ламбен [пер. с фр.]. – СПб: Наука, 1996. – 589 с.

7. Мочерний С.В. Основи економічної теорії : навч. посіб. / С.В. Мочерний, О.А. Устенко. – 3-тє вид., стереотип. – К. : ВЦ «Академія», 2009. – 504 с.

8. Павленко Л.Д. Вартість, цінність, корисність у ціноутворенні банківських продуктів [Текст] / Л.Д. Павленко // Економічний простір [зб. наук. праць] / Придніпровська державна академія будівництва та архітектури. – Дніпропетровськ. – 2010. – № 44/1. – С. 141-145.

9. Ратинський В.В. Особливості формування лояльності роздрібних споживачів на вітчизняному ринку пального [Текст] / В.В. Ратинський // Галицький економічний вісник [науковий журнал] / Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. – Тернопіль. – 2012. – № 5(38). – С.135-144.

УДК 334.723:330.332

Бєлова О.І.,
ст. викладач кафедри менеджменту*
Київський національний торговельно-економічний університет

ДЕТЕРМІНАНТИ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖАХ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Постановка проблеми. Кожне підприємство функціонує у певному середовищі. Загалом вплив середовища на діяльність підприємства обумовлює його загальний розвиток, забезпечує ефективність його діяльності, а іноді навіть визначає подальший шлях його розвитку. Тому діяльність кожного підприємства неможлива без правильного діагностування його стану та прогнозування розвитку середовища підприємства. Отримані результати діагностування та прогнозування слугують основою для формування місії підприємства, вибору його цілей та стратегій, а також значною мірою впливають на формування дієвого мотиваційного механізму та слугують базою для його створення [1].

Структура середовища підприємства складається з певних елементів. Говорячи про вплив цих елементів на підприємство, зазвичай їх називають факторами середовища. В усіх літературних джерелах ці фактори поділяють на фактори внутрішнього середовища та фактори зовнішнього середовища. В свою чергу зовнішнє середовище включає в себе макро- та мікросередовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізом та класифікацією факторів зовнішнього середовища, а також визначенням особливостей їх впливу на підприємства займались як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: Довгань Л.Є., Нємцов В.Д., Шершньова З.Є., Обронська С.В., Радіонова В.Н., Федоркова Н.В., Чекменов А.Н., П'ятницька Г.Т., Міщенко А.П., Віханський О.С., Зуб А.Т., Клейнер Г.Б., Гольдштейн Г.Я., Друкер П.Ф., Шендел Д.Є., Хаттен К.Ж., Хіггінз Ж.М.,Пірс Ж.А., Робінсон Р.В., Чендлер А.Д., Томпсон А.А., Стрікленд А.Ж. та багато інших. Не зважаючи на таке широке коло дослідників, залишається багато проблем і невирішених питань.

Постановка завдання. Метою дослідження є формування класифікації факторів (детермінантів) впливу внутрішнього та зовнішнього середовища на торговельні мережі та оцінка сили їх впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний економічний словник дає таке визначення поняттю «фактор» – фактор (англ. factor – посередник, від латин. factor – той, що робить, від facio – роблю):

- умова, рушійна сила, причина будь-якого процесу;
- один з основних ресурсів виробничої діяльності підприємства й економіки в цілому (земля, праця, капітал, підприємництво);
- рушійна сила економічних, виробничих процесів, що справляє значний вплив на результати економічної діяльності [6].

Сукупність факторів середовища називають групою факторів. Таким чином, більшістю науковців виділяється дві групи факторів: група факторів внутрішнього середовища та група факторів зовнішнього середовища.

За визначенням більшості науковців, зовнішнє середовище являє собою сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість організації і на які організація не може впливати взагалі або має незначний вплив. Л. Червінська дає наступне визначення зовнішньому середовищу організації: «Це чинники й умови, що перебувають поза підприємством та існують незалежно від нього, але впливають або можуть впливати на його функціонування» [9]. Загальною рисою факторів зовнішнього середовища є неконтрольованість їх з боку підприємства, оскільки вони не залежать від нього. Таким чином, можна зробити висновок, що зовнішнє середовище може здійснювати суттєвий вплив на діяльність підприємства та окремих працівників, зокрема, при цьому вплив зовнішнього середовища не контролюється підприємством і підприємство не може впливати на нього. Відповідно до цього можна говорити про те, що якщо зовнішнє середовище здійснює несприятливий вплив на діяльність підприємства, послабити цей вплив підприємство може за рахунок укріплення своїх сильних сторін у внутрішньому середовищі.

Внутрішнє середовище організації визначається як сукупність факторів, які формують її довгострокову прибутковість і перебувають під безпосереднім контролем організації. Згідно з думкою більшості науковців, внутрішнє середовище організації – це та частина загального середовища, котра знаходиться в рамках організації. Воно здійснює постійний та безпосередній вплив на функціонування організації. Внутрішнє середовище має декілька зрізів, кожен з яких включає в себе набір ключових процесів та елементів організації, стан яких в сукупності визначає той потенціал організації та ті

---

* *Науковий керівник: Бай С.І. – д.е.н., професор*

можливості, які є в наявності у організації. Ф. Хміль визначає внутрішнє середовище організації як комплекс змінних параметрів, які характеризують ситуативний стан організації, формулюються та контролюються керівництвом або виникають під впливом зовнішнього середовища організації і вимагають відповідних активних дій керівництва [8].

У літературі виділено декілька класифікацій факторів внутрішнього та зовнішнього середовища організації. Першою є загальновідома класифікація, яка включає розподіл середовища на внутрішнє, макросередовище та безпосереднє оточення [3; 4; 6; 7].

Згідно з загальновживаним трактуванням, внутрішнє середовище організації складається з декількох підгруп (зрізів). По-перше, вченими виділяється *кадровий* зріз, яких охоплює такі процеси як взаємодія менеджерів та працівників; найму, навчання та просування кадрів; оцінка результатів праці та стимулювання; створення та підтримка відносин між працівниками. По-друге, виділяється *організаційний* зріз, який включає в себе: комунікаційні процеси; організаційні структури; норми, правила та процедури; розподіл прав та обов'язків; ієрархію підпорядкування. По-третє, *виробничий* зріз включає в себе: виготовлення продукту, забезпечення та ведення складського господарства; обслуговування технологічного парку; здійснення досліджень та розробок. По-четверте, *маркетинговий* зріз внутрішнього середовища організації охоплює всі ті процеси, які пов'язані з реалізацією продукту. Це стратегія продукту, стратегія ціноутворення; стратегія просування продукту на ринку; вибір ринків збуту та систем розповсюдження. По-п'яте, виділяється *фінансовий* зріз, який включає в себе процеси, пов'язані з забезпеченням ефективного використання та рухом грошових коштів в організації. Зокрема, це підтримка ліквідності та забезпечення прибутковості, створення інвестиційних можливостей.

Макросередовище, на думку вчених, створює загальні умови стану середовища організації. Наголошується, що у більшості випадків макросередовище не носить специфічного характеру по відношенню до окремо взятої організації. Однак, ступінь впливу стану макросередовища на різноманітні організації відмінна. Це пов'язано як з розбіжностями у сферах діяльності організацій, так і з розбіжностями у внутрішньому потенціалі організацій.

Вивчення безпосереднього оточення організації направлене на аналіз стану тих складових зовнішнього середовища, з якими організація знаходиться у безпосередній взаємодії. При цьому наголошується, що важливим є той факт, що організація може здійснювати суттєвий вплив на характер та зміст цієї взаємодії, тим самим вона може приймати активну участь у формуванні додаткових можливостей та у запобіганні виникнення загроз її подальшому існуванню.

Деякі науковці виділяють внутрішнє середовище, а також залежно від характеру впливу – прямого або непрямого – елементи зовнішнього середовища підприємства: макро- та мікросередовища.

До факторів *макросередовища*, що не контролюються підприємством і здійснюють непрямий, опосередкований вплив на її ефективність відносяться: економічні, соціальні, політичні, правові, науково-технічні, культурні, демографічні, природні, міжнародні чинники та умови підприємницької діяльності в країні. До другої групи чинників зовнішнього середовища підприємства – це її *мікросередовище*, тобто чинники, що не контролюються фірмою і безпосередньо впливають на її функціонування дана класифікація відносить постачальників, клієнтів, конкурентів, посередників, так звані контактні аудиторії – заклади ринкової, суспільної, державної інфраструктури, з якими контактує підприємство (банки, біржі, засоби масової інформації, суспільні організації, державні органи та ін.). Наголошується, що саме чинники мікросередовища є своєрідним провідником впливу на підприємство факторів макросередовища.

До зовнішнього середовища підприємства також відноситься *інституційне середовище*, яке, згідно з визначенням Л. Девісона та Д. Норта, є сукупністю основоположних політичних, соціальних та юридичних правил, що утворюють базис для виробництва, обміну та розподілу. Центральний елемент інституційного середовища – соціальна норма, тобто стандарти поведінки, що встановлені суспільством у формі погодження, суспільної стратегії, правил. Визначається, що система соціальних норм охоплює різні групи норм, які взаємодіють, доповнюють одна одну в процесі регуляції суспільних відносин: економічні, політичні, правові, релігійні, корпоративні норми. Правові норми належать до соціальних норм–правил. Це загальнообов'язкові правила соціальної поведінки, встановлені або санкціоновані державою, виражені публічно у формально-визначених наказах, охороняються органом держави шляхом контролю за їх додержанням та застосування передбачених законом заходів примусу за правопорушення.

Складовими внутрішнього середовища підприємства, які безпосередньо впливають на її ефективність вбачаються: стратегії, цілі, завдання, структура, технологія, персонал, організаційна культура.

Існує також теорія, яка розглядає зовнішні фактори як неконтрольовані сили, які мають вплив на рішення менеджерів та їх дії і, в кінцевому підсумку, на внутрішню структуру і процеси в організації [4]. Зовнішній вплив, відповідно до неї, представляється як сукупність трьох основних сфер: віддаленого, виробничого і оперативного впливу. Віддалений вплив складається із серії факторів, які беруть початок за межами фірми, як правило, незалежні від внутрішньої ситуації, яка склалася в організації.

До віддаленого впливу відносяться: екологічний, економічний, політико-правовий, соціально-культурний, демографічний і технологічний впливи. До оперативного впливу відносяться: виробнича структура, суперництво між конкурентами, вхідні та вихідні бар´єри, загроза появи товарів-замінників, вплив постачалиників та вплив споживачів. До операційного оточення відносять конкурентну позицію, образ споживача, ринок робочої сили, інтереси посередників, відносини постачальників та кредиторів.

Зовнішнє середовище відповідно до даної теорії розглядається за функціональними сферами [4]: соціальне, правове, державне, політичне, технологічне, економічне, ресурсне середовище.

При цьому стверджується, що існує межа, яка відокремлює організацію від її оточення. Зміни в організації впливають на один чи декілька її атрибутів і, навпаки, зміни в організації впливають на оточення.

Ми погоджуємося з тим, що організація повинна реагувати на вплив зовнішнього середовища. Адже в основі її побудови лежать передумови економічного, науково-технічного, політичного, соціального чи етичного характеру. Організація повинна створюватися так, щоб вона нормально функціонувала, всі її члени повинні робити внесок у загальну роботу і ефективно допомагати працівникам досягати поставлених цілей тепер і в майбутньому. У цьому значенні діюча організація не може бути статичною. Вона повинна швидко дізнаватися про всі зміни середовища, мати уяву про їхнє значення, вибирати найкращу відповідну реакцію, що сприяє досягненню її цілей, ефективно реагувати на вплив середовища.

Також виділяються фактори мікросередовища, що пов'язані з підприємством, але не являються сферою його безпосереднього впливу. До них відносяться люди та організації, які взаємодіють з підприємством у зв'язку із виконуваними ним цілями та завданнями: постачальники, споживачі, акціонери, кредитори, конкуренти, професійні союзи, торгові організації, спілки споживачів, урядові органи тощо.

Організація як відкрита система може вижити тільки у взаємозв´язку із зовнішнім середовищем. Осовський розрізняє середовище прямого впливу і середовище непрямого впливу. До *середовища прямого впливу* відносяться постачальники, трудові ресурси, закони й установи державного регулювання, споживачі й конкуренти. До *середовища непрямого впливу* – стан економіки, науково-технічний прогрес, соціально-культурні та політичні зміни, групові інтереси і події в інших країнах, що стосуються організації. Фактори непрямого впливу можуть не робити безпосереднього впливу на організацію, але позначаються на її діяльності.

Підприємства, що надають споживачам можливість купувати товари оптом та в роздріб, залежать від рівномірності надходження товарів від постачальників. Порушення їх надходження приводить до недоотримання прибутку, незадоволення потреб покупця тощо. Все це у кінцевому результаті створює позитивні умови для конкурента, який знаходиться у кращому становищі. Звідси пряма залежність організації від постачальників. Відзначається, що для нормального функціонування організації потрібні не тільки постачальники товару, але й капіталу. Інвестиції можуть бути отримані від банків, акціонерів і приватних осіб. Надійний фінансовий стан організації завжди приваблює інвесторів.

Але на якому б високому рівні не знаходилися технологія, капітал та матеріали, ефективність стратегічного управління підприємством неможлива без такого фактору як трудові ресурси. Тут мова йде як про пошук та відбір висококваліфікованих спеціалістів, так і про їх утримання шляхом застосування мотиваційного механізму. Аналізуючи мотиваційний механізм стратегічного управління у торговельних мережах, не можна не зазначити вплив на нього зміни економіки, адже вони завжди спричиняють додаткові витрати, зокрема на персонал. Не менш важливими є і життєві цінності та традиції. Вони включають дотримання етичної поведінки по відношенню до співробітників. Оскільки у торговельних мережах робота чітко розмежовується по горизонталі і вертикалі, то виникає крайня необхідність у створенні формальних механізмів координації діяльності міжрівневих підрозділів і співпідпорядкованості. Така координація забезпечує не тільки інтереси підрозділів, але й підприємства в цілому. Таким чином, можна сформувати перелік основних чинників, що мають бути покладені в основу формування мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством (рис. 1.)

Всі попередні класифікації виділяють у своєму переліку такі групи факторів зовнішнього середовища як макросередовище та мікросередовище. Суттєво відрізняється класифікація факторів зовнішнього середовища, описана науковцем П'ятницькою Г.Т. Автор розділяє середовище підприємства на наступні групи:

- *загальне середовище*, до якого відносяться економічні чинники, політико-юридичні чинники, демографічні чинники, соціально-культурні чинники, технологічні чинники, природно-кліматичні чинники;

- *галузеве (ринкове) середовище*, до якого відносяться бар'єри для нових учасників, сила виробників (продавців), сила споживачів, наявність товарів (або послуг) замінників, інтенсивність конкуренції та ємність ринку;

- *операційне або ділове середовище*, до якого відносяться конкуренти, кредитори, споживачі, робоча сила, постачальники;

- *внутрішнє середовище*, до якого відносяться ресурси (матеріальні та нематеріальні), здібності, основні компетенції, конкурентні переваги, стратегічна конкурентоспроможність [5].

Рис. 1. Основні екзогенні чинники мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством

Джерело: складено автором на основі [2]

В ході проведеного дослідження, ми дійшли висновку, що у всіх авторських класифікаціях факторів внутрішнього та зовнішнього середовища є багато спільного, але присутня і велика кількість відмінностей. Всі фактори зовнішнього та внутрішнього середовища здійснюють неабиякий вплив на торговельні мережі. Але говорячи про формування ефективного мотиваційного механізму стратегічного управління торговельними мережами, можна виділити ключові з них, які здійснюватимуть безпосередній вплив на мотивування персоналу та на які керівництво має звертати увагу при формуванні мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством (рис. 2).

Задля створення ефективного мотиваційного механізму всі дії керівництва мають виконуватися послідовно і вчасно. По-перше, складається перелік факторів макро-, мікро- та внутрішнього середовища, що здійснюють безпосередній вплив на мотивування працівників у стратегічному управлінні підприємством. Після цього керівництво має отримати максимально повну інформацію про ці фактори. Далі має здійснюватися оцінка отриманої інформації стосовно кожного фактору впливу та прогнозується величина можливого впливу (це можна здійснити методом балів та рангів).

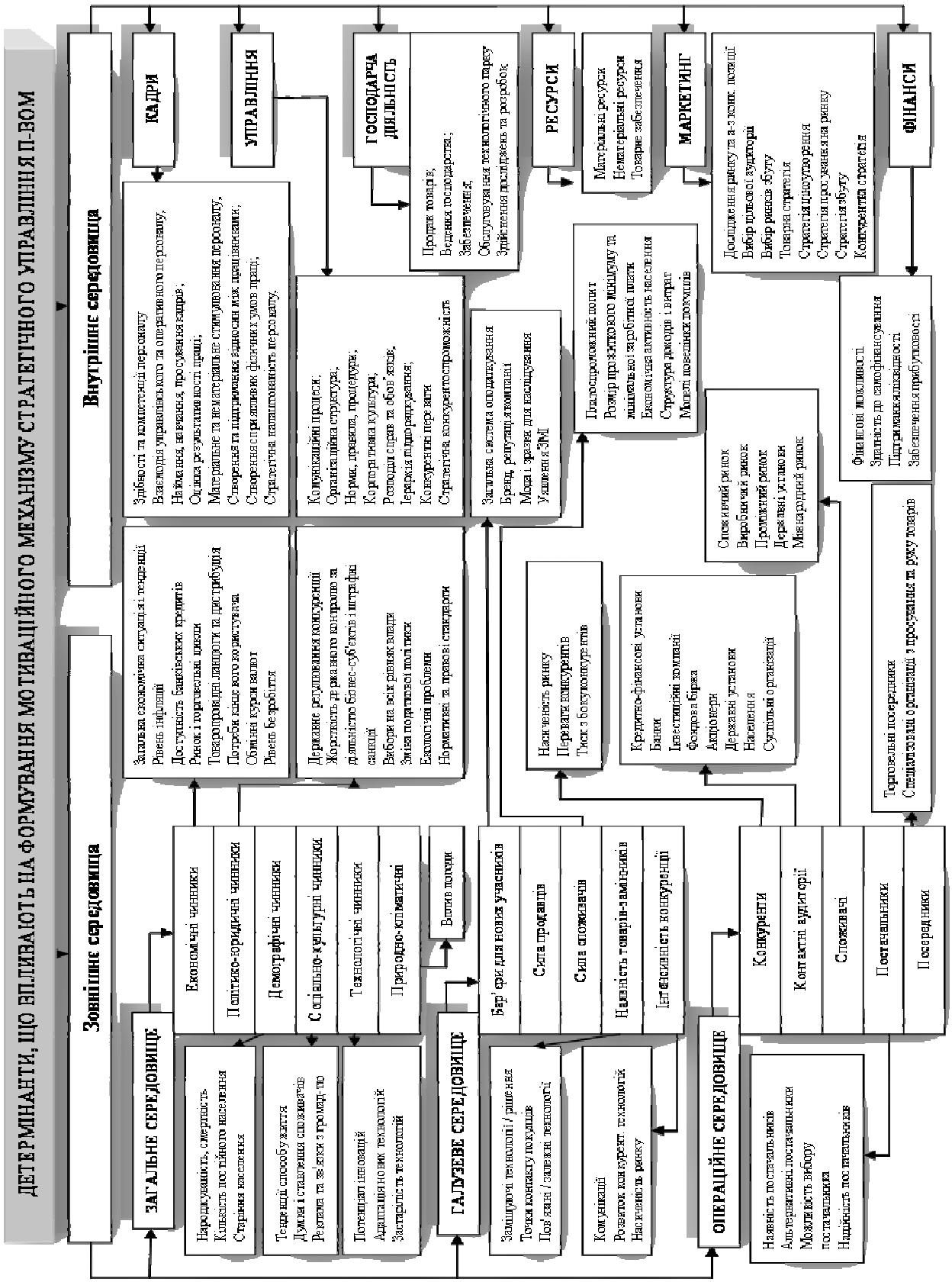


Рис. 2. Детермінанти мотиваційного механізму стратегічного управління на торговельних мережах

Джерело: складено автором на основі [4, 7, 8]

Задля створення ефективного мотиваційного механізму всі дії керівництва мають виконуватися послідовно і вчасно. В першу чергу складається перелік факторів макро-, мікро- та внутрішнього середовища, що здійснюють безпосередній вплив на мотивування працівників у стратегічному управлінні підприємством. Це забезпечує визначення всіх можливостей та загроз, які здійснюють вплив на мотиваційний механізм у стратегічному періоді, а також встановлення його сильних та слабких сторін. Як підсумок, отримується база для стратегічного аналізу і визначення альтернативних стратегій, які сприятимуть дієвості мотиваційного механізму на підприємстві.

Проаналізувавши вагомість факторів для вітчизняних торговельних мереж (за основу взято метод балів від 1 до 5, де 1 – гірший показник, 5 – кращий) та ступінь їх впливу на підприємство, складено вектор впливу кожного фактору на діяльність торговельних мереж. Відповідно, можна виділити основні фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, які на нашу думку впливають на формування та становлення мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством (табл. 1).

Таблиця 1

Найбільш вагомі фактори внутрішнього та зовнішнього середовища торговельних мереж та ступінь їх впливу на торговельні мережі

№ з/п	Фактори зовнішнього середовища	Коеф. вагомості	Бал	Виважена оцінка впливу фактора	Фактори внутрішнього середовища	Коеф. вагомості	Бал	Виважена оцінка впливу фактора
1	Загальна економічна ситуація і тенденції	0,10	5	0,50	Дослідження ринку та аналіз конкурентної позиції	0,05	5	0,25
2	Бренд, репутація торговельної мережі	0,20	5	1,00	Матеріальне та нематеріальне стимулювання персоналу	0,10	5	0,50
3	Загальна система оподаткування	0,05	5	0,25	Стратегічна налаштованість персоналу	0,10	5	0,50
4	Платоспроможний попит	0,10	5	0,50	Фінансові можливості	0,10	5	0,50
5	Насиченість ринку	0,05	5	0,25	Маркетингова політика	0,10	4	0,40
6	Надійність постачальників	0,05	5	0,25	Матеріально-технічна база	0,10	5	0,50
7	Потреби кінцевого користувача	0,15	4	0,60	Здібності та компетенції персоналу	0,20	5	1,00
8	Тенденції способу життя	0,10	4	0,40	Організаційна культура	0,05	4	0,20
9	Думки і ставлення споживачів	0,15	4	0,60	Матеріальні ресурси	0,10	5	0,50
10	Реклама та зв'язки з громадськістю	0,05	5	0,25	Фінансові можливості	0,10	5	0,50
	ВСЬОГО	1,00		4,60	ВСЬОГО	1,00		4,85

Джерело: складено автором

Відповідно, при дослідженні факторів впливу на торговельні мережі серед внутрішнього та зовнішнього середовища, нами виділено по десять основних у кожній групі. Зважаючи на те, що підприємство не здійснює впливу на силу факторів зовнішнього середовища, знову постає питання про стимулювання основних факторів внутрішнього середовища.

Висновки з даного дослідження. Узагальнюючи існуючі підходи до побудови мотиваційного механізму, слід зазначити, що велике значення має дослідження факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність конкретного підприємства та оцінка сили їх впливу. Тому пропонується здійснювати постійний моніторинг, який є актуальним для більшості підприємств.

Подальші дослідження вбачаються у побудові математичної моделі оцінки дієвості мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством.

Література

1. Бєлова О.І. Вплив мотиваційного механізму на стратегічне управління підприємством / О.І. Бєлова, Н.В. Ракша – Полтава: Економіка і регіон, №3 (30), 2011. - С. 129-133

2. Верхоглазенко В.Н. Система мотивації персоналу / В.Н. Верхоглазенко, Консльтант директора // Бизнес Академия. - 2002. - №5 (15) С. 23-34
3. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія ; Тернопіль : Акад. нар. госп-ва, 2000-2002. Т. 3 – 2002. – 952 с.
4. Осовська Г.В. Основи менеджменту: Підручник. Видання 3-э, перероблене і доповнене. / Г.В. Осовська, О.А. Осовський / К.: "Кондор", 2006. – 664 с.
5. П'ятницька Г.Т. Управління підприємством в епоху глобалізму : монографія / Г.Т. П'ятницька. – К. : «Логос», 2006. – 568 с.
6. Райзберг Б.А., Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
7. Томпсон А. Стратегічний менеджмент: концепції і ситуації для аналізу. 12-те вид. А.Томпсон, А. Стріклен. – Диалектика-Вильямс, 2010. – 928 с.
8. Хміль Ф. І. Основи менеджменту. Підручник / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2003. – 608 с.
9. Червінська Л.П. Мотивація трудової діяльності в агропромисловому виробництві України: Дис. ... докт. екон. наук: 08.09.01 / Кабінет Міністрів України. – К., 2003. – 402 с.

УДК 338.46

Плакида С.І.,
***аспірант*[1]**
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ПОСЛУГА»: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Постановка проблеми. Становлення економіки послуг в Україні – неминучий процес, властивий всім країнам світу, об'єктивно обумовлений розвитком продуктивних сил, підвищенням ефективності матеріального виробництва і зміною системи суспільних потреб, які на певному етапі розвитку виходять за межі, що задовольняються виробництвом речей. У зв'язку з цим, виникла необхідність осмислення і уточнення сутності поняття «послуга» як економічної категорії для виявлення специфіки її функціонування, особливостей менеджменту, достовірності обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних аспектів сфери послуг знайшли своє відображення в роботах вітчизняних і закордонних учених: Г.А. Аванесової, О.М. Азаряна, Д.А. Аманжолової, В.В. Апопія, Л.С. Демідової, В.К. Карнаухової, Ю.О. Коваленка, С.Н. Коробкової, О.Б. Моргульця, Л.Б. Нюренбергера, А.П. Румянцева, В.Л. Тамбовцева. У той же час, питання щодо сутності поняття «послуга» залишаються дискусійними і недостатньо дослідженими. У науковій літературі відсутнє гнучке визначення сутності, специфічних властивостей послуги, що негативно відбивається на прийнятті управлінських рішень щодо регулювання ринку послуг, на практиці статистичного супроводу економічної діяльності, яка вимагає чіткої ідентифікації послуг, диференціації видів послуг, визначення їх класифікаційних ознак. Також внаслідок суперечливості визначення сутності поняття «послуга» страждає юридична практика, оскільки суперечливість понять у законодавчих актах може призвести до затяжних судових справ, великих судових витрат.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування авторської позиції щодо визначення сутності поняття «послуга».

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчаючи різні літературні джерела, можна сказати, що існує чимало підходів до визначення сутності поняття "послуга". Багато у чому це пояснюється тим, що сфера послуг має полісемантичний характер, включає різні види діяльності.

Проаналізувавши визначення сутності поняття «послуга», можна зазначити, що більшість авторів вважають, що послуга – це діяльність [1, с. 748; 2, с. 25; 3, с. 17; 4, с. 265; 5, с. 7], інша група авторів дотримується позиції, що послуга – це економічне благо [1, с. 748; 5, с. 7; 6, с. 337; 7, с. 661]. Як відомо, економічне благо – це найбільш широке поняття, бо воно являє собою все те, що виробляється, створюється і використовується в економіці, отже воно не може чітко розкрити сутність поняття «послуга». Варто зазначити, що послугу розуміють і як різновид товару [5, с. 7; 8, с. 413]. Тому

[1] *Науковий керівник: Горожанкіна М. Є. – д.е.н., доцент*

для найбільш чіткого визначення сутності поняття «послуга» необхідно, на наш погляд, провести порівняльний аналіз продукту і послуги, виявити їх відмітні властивості (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика продукту і послуги

Продукт	Послуга
1. Річ	1.Діяльність,. процес
2. Відчутний	2.Невідчутна
3. Виробництво і споживання, як правило, не збігаються в часі і просторі	3. Виробництво і споживання збігаються в часі і просторі (невіддільна від джерела)
4. Якісно визначений (перед споживанням)	4.Невизначеність якості (перед споживанням)
5. Після покупки споживання може бути відстрочено	5.Споживання не може бути відкладено на майбутнє (за умови вже розпочатого виробництва послуги)
6. Покупці, як правило, не беруть участь у виробництві	6.Покупець бере участь у процесі виробництва (інтерактивний процес)
7. Можливий перепродаж	7. Неможливий перепродаж
8. Більш взаємозамінні	8. Менш взаємозамінні
9. Передається право власності	9. Не передається право власності
10. Велика можливість стандартизації	10. Менша можливість стандартизації
11. Вичерпність	11.Невичерпність

Джерело: [1; 2; 6; 9; 10; 11]

Також послуга має власну структуру, яка завжди містить такі компоненти: [12, с. 295, 366-378; 13, с. 445, 461-464]:

- потреба;
- мета;
- мотив діяльності;
- сам процес діяльності;
- предмет, на який вона націлена;
- засоби, спрямовані на досягнення мети;
- результат діяльності.

Послуга, як і будь-який інший продукт може бути об'єктом купівлі-продажу, купується на основі вільного вибору, має споживчу вартість, що підтверджує її товарну сутність, невіддільність від категорії товару. Тому наше завдання полягає в ідентифікації послуги як специфічного виду товару на основі виділених відмітних її властивостей. Таким чином, відмітні властивості послуги, які згадувалися у табл. 1 підтверджують її специфічність як виду товару. Враховуючи точки зору В. Луця і Н. Федосенка щодо визначення сутності поняття «послуга» [14, с. 572; 15], можна зробити висновок і погодитися, що при наданні послуг продається не сам результат, а діяльність, яка до нього привела. Також слід зосередити увагу на тому, що послуги створюють умови для нормального або більш ефективного функціонування всіх учасників ринку, забезпечуючи повсякденний комфорт, підвищуючи якість життя в суспільстві, сприяючи збільшенню вільного часу та звільненню основних видів діяльності від виконання функцій обслуговування виробництва та забезпечуючи його нормальне функціонування. Тобто, можна стверджувати, що послуги мають інфраструктурний характер. Підтвердженням даного твердження є житлово-комунальні послуги, послуги зв'язку та транспорту, які забезпечують комфортне життя та ефективне функціонування всіх учасників ринку, фінансові послуги, які забезпечують проведення розрахункових операцій між учасниками ринку і доступ до фінансування для інвестицій, послуги охорони здоров'я та освіти, які сприяють наявності здорової, кваліфікованої робочої сили, а також юридичні та бухгалтерські послуги, які є частиною інституційної структури, необхідні для підтримки здорової економіки.

Тому авторська позиція щодо розуміння сутності поняття «послуга» полягає у наступному: специфічний товар інфраструктурного характеру, який виражається в діяльності, пов’язаній із забезпеченням нормального або більш ефективного функціонування учасників ринку.

Висновки з даного дослідження. У результаті проведеного дослідження можна сказати, що існує чимало підходів щодо визначення сутності поняття «послуга». Багато в чому це пояснюється тим, що сфера послуг має полісемантичний характер і включає різні види діяльності. Відсутність гнучкого визначення сутності поняття «послуга» і важливість цієї сфери на сучасному етапі розвитку суспільства, зумовили здійснити спробу обґрунтування авторської позиції щодо визначення сутності поняття «послуга». Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є розробка механізму регулювання ринку послуг.

Література

1. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг; пер. с англ. – 2-е. изд. – М., СПб., К. : Издательский дом «Вильямс», 1999. – 1056 с.

2. Управление и организация в сфере услуг. Теория и практика / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик. – СПб., 2002. – 752 с.
3. Панкратьева Н. Система статистических показателей сферы услуг как сектора экономики / Н. Панкратьева // Вопросы статистики. – 1998. – № 4. – С. 17-19
4. Цивільне право: навчальний посібник / О.А. Підопригора, Д.В. Боброва, Н.С. Кузнєцова, В.В. Луць, О.В. Дзера та ін. / За ред. О.А. Підопригори, Д.В. Боброво́ї. – К. : Вентурі, 1996. – 480 с.
5. Організація і технологія надання послуг: навч. посібник / В. В. Апопій, І. І. Олексин, Н.О. Шутовська, Т. В. Футало / За ред. В.В. Апопія. – К. : ВЦ «Академія», 2006. – 312 с.
6. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия: учебник для вузов / Г. Ассэль. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 564 с.
7. Экономика. Толковый словарь: англ.-рус. / Д. Блэк; А. В. Щедрин, И. М. Осадчая ; Общ. ред. И. М. Осадчая. – М. : ИНФРА-М: Весь Мир, 2000. – 830 с.
8. Маркс К. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Государственное изд-во политической литературы, 1962. – 509 с.
9. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга : учебн. пособие / Д. Джоббер; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2000. – 679 с.
10. Дойль П. Менеджмент: Стратегия и тактика. – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.
11. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер ком, 1998. – 896 с.
12. Філософія. Курс лекцій : навч. посібник / І.В. Бичко, Ю.В. Осічнюк, В.Г. Табачковський та ін. – К. : Либідь, 1991. – 456 с.
13. Філософія : навч. посібник / І.Ф. Надольний, В.П. Андрущенко, І.В. Бойченко, В.П. Розумний та ін. / За ред. І.Ф. Надольного. – К. : Вікар, 1997. – 584 с.
14. Зобов'язальне право: теорія і практика : навч. посібник / О.В. Дзера, Н.С. Кузнєцова, В.В. Луць та ін. / За ред. О.В. Дзери. – К. : Юрінком Інтер, 1998. – 912 с.
15. Федосенко Н. До питання про місце договору з надання послуг у ході виконання маркетингових досліджень у системі цивільно-правових договорів / Н. Федосенко // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – № 5. – С. 27-29

УДК 338.5

Крупа О.В.,
аспірант*
Хмельницький національний університет

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АУТСОРСИНГУ

Постановка проблеми. Сучасні форми ведення господарської діяльності вимагають від промислових підприємств швидкої адаптації до нестабільного зовнішнього середовища, постійного підвищення конкурентоспроможності, фінансової стійкості та платоспроможності, мінімізації витрат та нівелювання негативного впливу ризиків. За таких умов, процес успішного функціонування та економічного розвитку підприємств залежить від запровадження сучасних методів організації процесів виробничо-господарської діяльності, використання нових підходів до управління та форм співпраці з бізнес-партнерами. Так, використання аутсорсингу як одного із сучасних інструментів управління підприємством, дозволяє підвищити його конкурентні переваги шляхом забезпечення безперебійної роботи на всіх рівнях, зосередження основних ресурсів підприємства на виконанні найбільш перспективних напрямків бізнесу, відмови від виконання неконкурентоспроможних робіт. Однак, вітчизняний ринок аутсорсингових послуг тільки набуває динамічного розвитку, що впливає на необхідність формування підходів до оцінки даного виду послуг з точки зору їх якості та ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економічної науки значна увага у дослідженнях провідних фахівців приділена визначенню ефективності здійснення аутсорсингу. Вагомий внесок у розробку даної проблематики зробили: Б.А. Анікіна, А.Ю. Бархаєва, Л.А. Захарченко, О.В. Дідух, С. О. Календжян, О.Л. Логіненко, Т.Н. Рибіна, А.В. Софріков, М.В. Татьянок, В.І. Цвєткова, Ю.Ю. Фролова, А.М. Шестопєров, С.В. Юрьєв. В той же

Науковий керівник: Нижник В.М. – д.е.н., професор

час, потребує подальшого вивчення питання доцільності застосування існуючих методичних підходів, їх простота та ефективність застосування на вітчизняних підприємствах.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення наукових підходів до оцінки ефективності здійснення аусорсингу, їх аналіз та порівняння.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне функціонування підприємств обумовлено економічним розвитком і конкуренцією, сприяє застосуванню нових інструментів управління, одним із яких є аутсорсинг, який надає можливості підприємствам посилити свої конкурентні переваги на ринку. Такі позиції підприємств і подальший їхній розвиток значно залежать від економічної ефективності рішень щодо аутсорсингу [1, с.37].

Економічна ефективність є складною категорією економічної науки, яка показує як співвідноситься отриманий ефект із поточними витратами, що обумовили цей ефект, чи економічними ресурсами, використаними для його отримання. У першому випадку результат (ефект) зіставляється із споживаними ресурсами (витратами цих ресурсів за визначений період часу), а у другому – з застосовуваними ресурсами (сукупністю живої та уречевленої праці), які брали участь у виробництві товарів і послуг за цей період часу [2, с.22]. Тобто, ефективність розкриває характер причинно-наслідкових зв'язків виробництва та показує, якою ціною був досягнутий результат.

Ефективність найчастіше характеризується відносними показниками, що розраховуються на основі двох груп характеристик (параметрів) – результату і витрат. Однак, це не виключає використання і абсолютних значень вихідних параметрів [3].

Визначення ефективності впровадження нових методів управління підприємством чи застосування сучасних форм співпраці є особливо актуальною для вітчизняних промислових підприємств, тому що виявляє такі характеристики, як доцільність, результативність, якість та корисність, а також дозволяє порівняння результати з витраченими ресурсами або витратами.

Саме економічна ефективність являється ключовим критерієм для прийняття рішення про передачу тієї чи іншої функції на аутсорсинг. Така оцінка повинна проводитися з урахуванням індивідуальних особливостей кожного підприємства і включати в себе не тільки обрахування явної економії (за рахунок скорочення споживання ресурсів), але й врахування прихованої економії, яка пов'язана, перш за все, зі скороченням числа об'єктів управління та контролю. Позитивний ефект може виражатися як у вигляді безпосередньої економії ресурсів на виконання тієї чи іншої функції, так і в підвищенні якості їх виконання [4, с. 14-16].

Аналіз вітчизняної та зарубіжної фахової економічної літератури [1-8] свідчить про відсутність єдиного підходу до визначення економічної ефективності аутсорсингу. Основні підходи до оцінки доцільності застосування даного виду послуг зображені на рисунку 1.

Рис. 1. Підходи до оцінки ефективності аутсорсингу

Джерело: складено автором на основі джерел [1,3,6]

Ефективність аутсорсингу залежить переважно від зниження загальних витрат, зміни структури витрат підприємства (зниження або повне виключення витрат, пов'язаних із транспортуванням, забезпеченням безпеки, експлуатацією транспортних засобів, змістом і навчанням персоналу, інформаційним обслуговуванням тощо) і підвищення якості обслуговування споживачів. При цьому економічний ефект від застосування аутсорсингу є досить складним параметром, як і сама послуга [5, с. 195]. Існування численних методик оцінки ефективності аутсорсингу ускладнює пошук прийнятних для практики методичних рішень [6].

З метою вибору оптимального методу оцінки ефективності передачі частини бізнес-процесів аутсорсерові розглянемо особливості, переваги та недоліки запропонованих методик (табл.1).

Таблиця 1

Особливості підходів до оцінювання ефективності аутсорсингу, їх переваги та недоліки

Підхід	Особливість	Переваги	Недоліки
На основі порівняння витрат, понесених на виконання функцій зовнішнім фахівцем та власними силами	проведені розрахунки відповідно до даних методик на практиці дають змогу зробити висновок про економію або перевищення витрат	- дозволяє обчислити економію або перевитрати ресурсів при різних формах виконання функції або певного виду діяльності; - може бути використаний на будь-якому етапі діяльності підприємства.	– нечітко визначені види та статті витрат, що впливає на формування результативного показника; - неможливість проведення порівняльного аналізу; - врахування тільки кількісний показник оцінки ефективності.
На основі розрахунку коефіцієнта ефективності аутсорсингу.	при розрахунку даного показника враховуються витрати на здійснення процесу власними силами, кількість робочих годин за місяць, вартість послуг аутсорсингової компанії та коефіцієнт ризику	- дозволяє використовувати різні види вимірників при розрахунку. -дозволяє розробити критерії, які характеризують сутність ефективності як економічної категорії.	- складність розрахунку; - коефіцієнт ризику не конкретизується та має суб'єктивний характер; - використання прогнозних показників, що може призвести до похибок в розрахунках. - не враховуються всі витрати, які можуть виникати при співпраці з аутсорсером.
На основі визначення критеріїв та показників оцінки	базується на розрахунку вартісних показників очікуваних економічних переваг та ризиків до і після використання аутсорсингу	полягає в розробці критеріїв, які характеризують сутність ефективності як економічної категорії	до запропонованих критеріїв оцінки не розроблені показники ефективності, які б їх конкретизували
На основі порівняння зміни доходів та витрат.	дана методика оцінки ефективності аутсорсингу відповідає загальній методиці оцінки економічної ефективності (порівняння зміни доходів та витрат).	рзрахунок точних даних, які стосуються зміни дохів та витрат певного процесу до і після використання аутсорсингу	- не наведено порядок розрахунку показника "сальдо зміни витрат ризику";. - не вказано яким способом можна отримати необхідні для розрахунків кількісні дані.
На основі зміни якості виконаної функції	основним критерієм визначення ефективності аутсорсингу є позитивна зміна якості сфери діяльності, яка передана на виконання зовнішньому суб'єкту	дозволяє оцінити позитивні та негативні результати впровадження аутсорсингу на рівні якісних показників виконання функції	- не наведено порядок визначення критеріїв; -не враховано вплив інших критеріїв, крім якісного.
На основі системи якісно-кількісних показників	комплексний підхід до визначення ефективності впровадження аутсорсингу	точні результати, що дозволяє всебічно проаналізувати запровадження аутсорсингу	складність та висока трудомісткість розрахунків

Джерело: складено автором на основі джерел [1,3,6]

Визначивши особливості, переваги та недоліки існуючих підходів до оцінки ефективності аутсорсингу варто відзначити, що на сучасному етапі розвитку вітчизняних промислових підприємств фактично жоден із запропонованих підходів не може бути повністю застосований, оскільки одні з них є надто трудомістким в розрахунку та потребують залучення додаткового персоналу із відповідною кваліфікацією (підхід, що ґрунтується на основі системи якісно-кількісних показників, *методика оцінки ефективності аутсорсингу шляхом розрахунку коефіцієнтів*), у інших – не чітко визначені критерії оцінки та підходи до розрахунку показників (підхід, що ґрунтується на основі зміни якості виконаної функції та на основі визначення критеріїв та показників оцінки), деякі є надто вузькими і не враховують усі релевантні витрати на виконання бізнес-процесів (підхід, що базується на основі порівняння витрат, понесених на виконання функцій зовнішнім фахівцем та власними силами). Отже, оцінювання ефективності аутсорсингу треба здійснювати комплексно, що передбачає врахування усіх доходів і витрат на кожному з етапів реалізації певного процесу чи функції.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, проблема науково-методичного забезпечення оцінювання ефективності аутсорсингу залишається невирішеною. Ці питання потребують подальших

досліджень, а саме необхідно розробити комплексну систему оцінки доцільності передачі бізнес-процесів контрагентам, що дозволить сформувати раціональну модель управління підприємством та полегшить прийняття оптимальних рішень.

Література

1. Коток М.В. Аутсорсинг логістичних функцій торговельних підприємств / М.В. Коток // Товари і ринки . – 2011. – № 2. – С. 36-45
2. Воронін О.О. Визначення виду функціональної залежності між ефективністю виробництва і його чинниками / О.О. Воронін // Економічна теорія. – 2007. – № 3. – С. 21-34.
3. Череп А.В. Ефективність як економічна категорія [Електронний ресурс] / А.В. Череп, Є.М. Стрілець // Ефективна економіка. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/
4. Демчева Е.А. Научно-технический аутсорсинг как инструмент управления развитием химических предприятий : автореф. дис. … к.э.н.: 08.00.05 / Е.А. Демчева. – Москва, 2008. – 24 с.
5. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учеб. пособ. / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
6. Дідух О.В. Аналіз ефективності використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств / О.В. Дідух // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: спец. випуск Інституту підприємництва та перспективних технологій. – 2012. – № 739. – С. 82-87.
7. Логіненко Л.О. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу / Л.О. Логіненко, Ю.Ю.Фролова // Менеджмент. – 2005. – № 6(48). – С. 115-125
8. Соколова А. Аутсорсинг ИТ и ИБ – оценка єкономической єффективности и рисков использования / А. Соколова, И.Филиппова // Информационная безопасность. – 2007. – № 3. – С. 56-58

УДК 338.46:658.7:005.336.6

Гайдабрус Н.В.,
аспірант[2], кафедра маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумський державний університет

ОЦІНКА ЯКОСТІ РІВНЯ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРВІСУ

Постановка проблеми. Обираючи постачальника, споживач бере до уваги його можливості в сфері логістичного сервісу. Асортимент і якість послуг, що пропонує постачальник, має безпосередній вплив на його конкурентоспроможність. Висока якість логістичних послуг та сервісу, що надається споживачеві, дозволяє залучити нових клієнтів та позитивно впливає на збільшення доходів. Однак розширення асортименту послуг та їх якості пов'язане зі збільшенням вкладень та експлуатаційних витрат. Зважаючи на це, існує велика вірогідність того, що економічний ефект може бути негативним.

Таким чином, виникає проблема визначення оптимального та прийнятного рівня якості пропонованого логістичного сервісу. Дану проблему необхідно вирішувати за допомогою поетапної оцінки якості логістичних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику сутності логістичного сервісу, а також оцінки якості його рівня досліджували такі вчені, як Єсенькін Б.С. та Крилова М.Д. [1], Смєхов А.О. [2], Бауерсокс Д. та Клосс Д. [3], Фулер Д., Оконор Д. та Равлінсон Р. [4], Крикавський Є.В. [5], Ларина Р.Р. [6], Кальченко А.Г. [7; 8], Анікін Б.О. [9], Гаджинський А.М. [10], Бутрін А.Г. [11], Морозов О.Б. [12], Сергєєв В.І. [13], Мочерний С.В [14], Наумова О.Е. [15], Скоробогатова Т.М. [16], Шумаєв В.А. та Захаров Д.М. [17], Гончаров В.В. [18], Сток Дж. та Ламберт Д. [19], Лялонд Б., Купер М. та Нордевір Т. [20], Кристофер М. та Пэк Х. [21] та інші відомі науковці та практики.

Загалом можна побачити, що дані питання достатньо висвітлені у роботах вчених, але, нажаль, невирішеним залишається питання щодо розроблення поетапного підходу щодо оцінки якості рівня логістичного сервісу.

Постановка завдання. Метою даної статті є розроблення поетапного підходу до оцінки якості рівня логістичного сервісу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з важливих питань у сервісній логістиці є визначення та оцінка якості послуг. У міжнародному стандарті системи якості ISO 9000 [22] якість послуг трактується як «сукупність властивостей і характеристик послуги, які надають їй здатність

[2] *Науковий керівник: Біловодська О.А. – к.е.н., доцент*

задовольняти обумовлені або передбачувані потреби», а система якості – як «сукупність організаційної структури, процедур, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення адміністративного управління якістю». У стандарті також наводяться загальні методи побудови системи якості, яка гарантує задоволення потреб клієнта.

Якість будь-яких послуг повинна визначатися відповідністю вимогам споживачів. В свою чергу, ці вимоги повинні бути чітко сформульовані і виміряні за допомогою системи показників. Відхилення від даних показників означає, що сервіс має недостатній рівень якості [1].

При реалізації логістичного сервісу як необхідної «складової» логістики важливим є одержання високого економічного ефекту, що є основним принципом підприємницької діяльності. Реалізація цього принципу в ідеалі повинна досягатися за допомогою високої якості рівня логістичного сервісу.

Таким чином, для оптимізації логістичного сервісу необхідно дотримуватися наступних вимог [1]:

- дати точну оцінку якості послуг (використовуючи систему показників, проранжованих відповідно до їх вагомості для споживачів);
- мінімізувати розбіжності між очікуваним клієнтами та отриманими значеннями показників якості послуг.

На основі джерел [1; 2], автором сформульовано етапи оцінки якості надаваних логістичних послуг:

1) формування показників, на основі яких проводитиметься оцінка якості послуг;
2) визначення вагомості кожного показника та оцінка рівня сервісу за кожним із них;
3) визначення інтегральної оцінки якості послуг.

Розглянемо детально кожен із етапів.

1 етап: Формування показників, на основі яких проводитиметься оцінка якості послуг. На основі підходу Д. Бауерсокса [3], який виділяє три рівні логістичного сервісу, модифіковано та доповнено автором структуру, що включає два рівні сервісу споживачів: базовий та додатковий, подана на рис. 1.

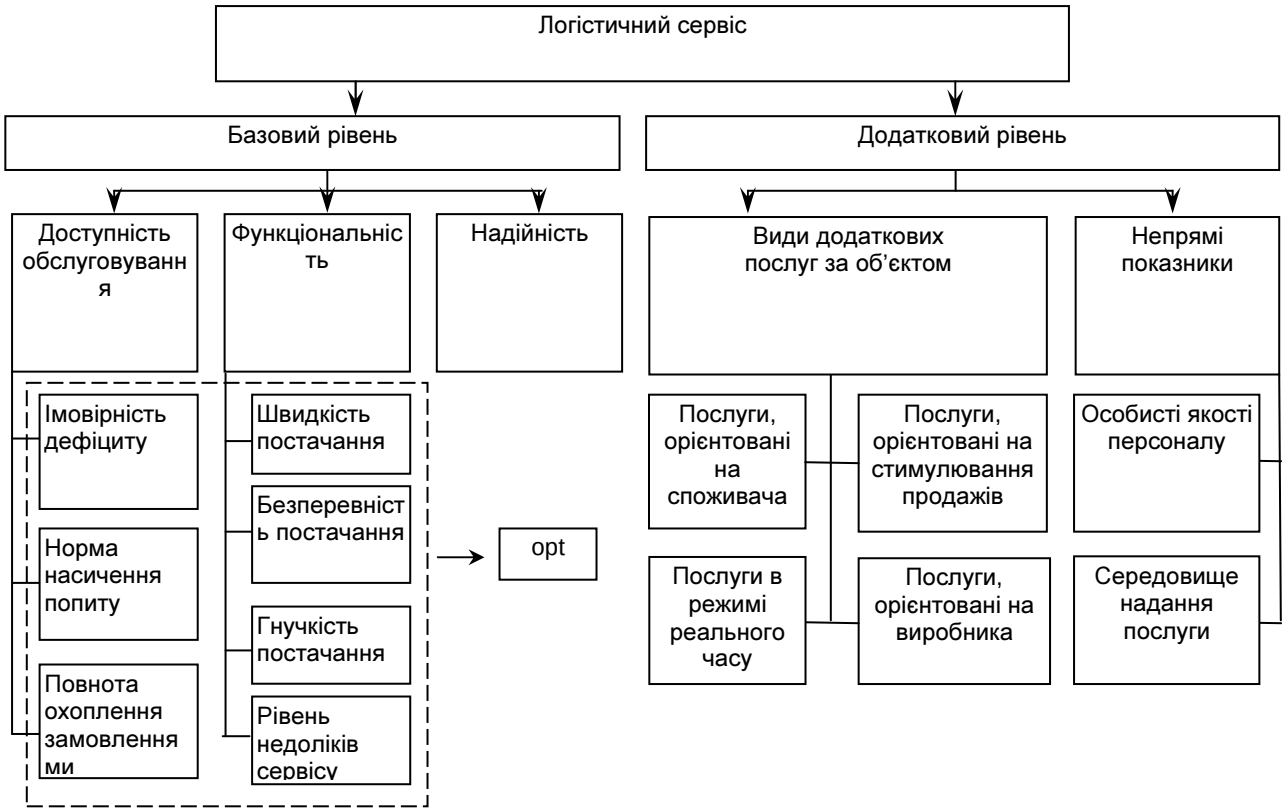


Рис. 1. Рівні логістичного сервісу та його показники

Джерело: Розроблено автором на основі [3]

Базовий рівень сервісу – це той мінімальний рівень логістичної підтримки, що надається всім споживачам. Послуги з доданою вартістю представляють собою унікальні чи особливі дії, які здійснюються фірмами поодинці або спільно заради підвищення своєї продуктивності та ефективності і які в силу цього сприяють зміцненню договірних відносин. Всі споживачі обслуговуються на певному однаковому рівні, що дозволяє завоювати і зберегти загальну споживчу лояльність.

Доступність обслуговування має на увазі наявність запасів в потрібному для споживачів місці, можливість персоналу допомогти клієнту, швидкість здійснення послуг, доречність часу виконання

послуги для клієнта. Підтримка високого ступеня доступності запасів вимагає ретельного планування, а не просто розподілу запасів по складах на основі прогнозів обсягу продажів. Для цього необхідні інтеграція всіх ресурсів логістики і чітка націленість на конкретні параметри доступності для конкретних споживачів.

Функціональність логістики характеризується її здатністю дотримуватися очікуваних термінів і прийнятної мінливості операцій. Очікуваний функціональний цикл визначається такими оперативними показниками, як швидкість, безперебійність, гнучкість, рівень недоліків сервісу.

Надійність – це виконання послуги точно в строк. У загальному випадку під надійністю розуміють властивість системи виконувати задані функції, зберігаючи свої характеристики в встановлених межах. Надійність постачальника послуги – це його здатність дотримуватися встановлених договором строки їх виробництва [1]. Якість логістики повністю залежить від її надійності, тобто від здатності дотримуватися планового рівня доступності запасів і функціональності операцій.

Види додаткових послуг за об'єктом. Обслуговування з доданою вартістю охоплює багато видів діяльності, що стимулюють господарську активність. Всі ці види діяльності можна розбити на чотири категорії.

1. *Послуги, орієнтовані на споживача* надають клієнтам та продавцям альтернативні можливості розподілу продуктів за допомогою спеціалізованих логістичних посередників.

2. До *послуг, орієнтованих на стимулювання продажів* належить установка особливих демонстраційних вітрин у торгових залах, спеціальні презентації продукту в торгових залах, пряма поштова розсилка, а також багато інших супутніх дій, призначених для стимулювання продажів.

3. *Послуги, орієнтовані на виробника* полягають у підборі і доставці спеціального асортименту продуктів, необхідного для підтримки виробництва.

4. До *послуг в режимі реального часу* належать сортування запасів, комплектування вантажовідправлень і планування графіку поставок. Популярна форма подібних послуг – організація складського господарства по системі «точно-в-строк», коли постачальники щодня поповнюють склад, працюючих методом «точно-в-строк» і розташований поблизу від складального підприємства.

До *непрямих показників* додаткового рівня сервісу можна віднести:

- особисті якості персоналу;
- середовище надання послуги – та фізична середа, в якій надаються послуги (інтер'єр фірми, інформаційне наповнення, зовнішній вигляд персоналу і т.д.).

2 етап: Визначення вагомості кожного показника та оцінка рівня сервісу за кожним із них. Співвідношення вагомості різних показників може змінюватися залежно від ситуації. Оцінку якості логістичного сервісу ускладнює те, що деякі параметри важко виміряти кількісно. Автором сформульовано показники для вимірювання якості базового рівня сервісу (табл.1).

Таблиця 1

Показники оцінки якості базового рівня сервісу

Показник	Сутність показника	Формула для оцінки за даним показником
1	2	3
		Доступність обслуговування
Імовірність дефіциту	Показує, як часто може виникнути нестача запасів; це показник наявності продукту для доставки споживачам.	$$P = \frac{1}{n} * \sum_{n} \frac{S}{Q} * 100\% \quad (1)$$ де P – імовірність дефіциту товарів в розрахунковому періоді; S – оптимальна частота дефіциту запасів товарів в розрахунковому періоді; n – загальна кількість номенклатурних одиниць товарів в розрахунковому періоді; Q – кількість замовлень за кожною номенклатурною одиницею одиниць товарів в розрахунковому періоді. Оптимальну частому дефіциту запасів в розрахунковому періоді також можна розрахувати за формулою: $$S = \frac{Ch_1}{Cd_1} \quad (2)$$ де Ch_1 – середні витрати на зберігання на складі 1 одиниці запасів товарів в розрахунковому періоді; Cd_1 – середні збитки внаслідок дефіциту 1 одиниці запасів товарів в розрахунковому періоді.

продовження табл. 1

1	2	3
Норма насичення попиту	Показує масштаби чи наслідки дефіциту в різні періоди часу.	$D_n = \frac{D_e}{D} * 100\%$ (3) де D_n – норма начичення попиту на певну номенклатурну одиницю продукції в розрахунковому періоді; D_e – загальна наявна кількість замовленої одиниці товару в розрахунковому періоді; D – загальний попит на певну одиницю товару в розрахунковому періоді. Загальну норму насичення попиту за всіма номенклатурними одиницями продукції можна розрахувати за формулою: $D_o = \frac{1}{n}\sum_n \frac{D_e}{D} * 100\%$ (4) де D_o – загальна норма насичення попиту за всіма номенклатурними одиницями продукції в розрахунковому періоді.
Повнота охоплення замовленнями	Показує, як часто складається ситуація, коли всі запаси інноваційної продукції фірми замовлені споживачами.	$C = \frac{1}{n}\sum_n \frac{O_a}{O} * 100\%$ (5) де C – повнота охоплення замовленнями продукції в розрахунковому періоді; O_a – загальна кількість повністю задоволених замовлень певної номенклатурної одиниці продукції в розрахунковому періоді; O – загальна кількість замовлень певної номенклатурної одиниці продукції в розрахунковому періоді.
Функціональність		
Швидкість постачання	Вимірюється часом від отримання замовлення до його виконання (доставки споживачеві).	Пропонується розрахунок даного показнику за двома методами. Ступінь задоволення споживацьких очікувань стосовно швидкості виконання замовлення розраховується за формулою: $T = \frac{1}{n}\sum_n \frac{T_f}{T_c} \to 1$ (6) де T – ступінь задоволення споживацьких очікувань стосовно швидкості виконання замовлення на продукцію в розрахунковому періоді; T_f – фактичний час виконання замовлення на продукцію в розрахунковому періоді; T_c – час виконання замовлення на продукцію за домовленістю в розрахунковому періоді. За іншим методом цей показник порівнюється із середнім значенням по галузі. Оцінка може відбуватися за наступною шкалою: • час поставок менше середнього більш ніж на 10%; • час поставок менше середнього менш ніж на 10%; • час поставок дорівнює середньому; • час поставок перевищує середнє не більше ніж на 10%; час поставок перевищує середнє більш ніж на 10%.
Безперебійність постачання	Означає здатність фірми дотримуватися очікуваних термінів виконання замовлення протягом багатьох функціональних циклів.	$K = \frac{1}{n}\sum_n \frac{Q_t}{Q} \to 1$ (7) де K – безперебійність постачання продукції в розрахунковому періоді; Q_t – кількість замовлень певної номенклатурної одиниці продукції, виконаних в строк в розрахунковому періоді; Q – загальна кількість замовлень певної номенклатурної одиниці продукції в розрахунковому періоді.

продовження табл. 1

1	2	3
Гнучкість постачання	Означає здатність компанії задовольняти виняткові запити споживачів.	$F = \frac{Q_h}{Q_c} \to 1$ (8) де F – гнучкість постачання продукції в розрахунковому періоді; Q_h – задоволені вимоги споживачів щодо модифікації логістичного сервісу при постачанні продукції в розрахунковому періоді; Q_c – загальна кількість вимог щодо модифікації логістичного сервісу при постачанні продукції в розрахунковому періоді.
Рівень недоліків сервісу	Мінімізація всіх виняткових ситуацій або запобігання їм і таким чином уникнення браку в роботі.	$Y = \frac{Q_r}{Q_c} \to min$ (9) де Y – рівень недоліків логістичного сервісу при постачанні продукції в розрахунковому періоді; Q_r – кількість заявок з приводу недоліків обслуговування при постачанні продукції в розрахунковому періоді.
Надійність надання сервісу		
Надійність надання сервісу	Сукупність оптимальних вище розглянутих показників оцінки доступності та функціональності сервісу.	$f(P, D_n, C, T, K, F, Y) \to opt$ (10) Вважається, що в реальних логістичних системах цей показник не повинен становити менше 95%. Тобто на 100 замовлень тільки в 5 випадках можуть бути допущені помилки, що призвели до недотримання вимог договірних зобов'язань на виробництво послуги [1].

Джерело: У таблиці присутні як авторські пропозиції та показники, так і запозичені із зазначенням відповідних посилань.

Додатковий рівень сервісу при постачанні продукції пропонується оцінювати таким чином:

1) виділення додаткових послуг, що надаються споживачам;
2) визначення вагомості цих послуг;
3) інтегральна оцінка рівня додаткового сервісу.

Після оцінки рівня сервісу, рекомендується провести оцінку його ціни. Цей показник потрібно порівнювати зі середньогалузевим, а шкала оцінок може бути наступною:

- ціна поставок менше середньої більш ніж на 10%;
- ціна поставок менше середньої менш ніж на 10%;
- ціна поставок дорівнює середній;
- ціна поставок перевищує середню не більше ніж на 10%;
- ціна поставок перевищує середню більш ніж на 10%.

На основі коефіцієнта вагомості показника і його значення кожному показнику надається певна оцінка в балах.

Етап 3: Визначення інтегральної оцінки якості послуг, що надаються фірмою. Відбувається шляхом сумування значень всіх показників. Отримана оцінка використовується для порівняння рівня сервісу, що надається фірмою, з рівнем сервісу у її конкурентів, а також для виявлення зміни рівня обслуговування фірми в різні періоди її діяльності.

На всіх етапах оцінки якості послуг доцільно застосовувати метод експертних оцінок. При цьому важливо пам’ятати, що тільки клієнти можуть оцінити рівень сервісу об'єктивно, тому необхідно постійно підтримувати з ними контакт, використовуючи всі можливі канали зв'язку. Як зазначалося вище, особливу увагу слід приділяти потребам найбільш важливих для фірми груп покупців послуг (цільових клієнтів) і їх вимогам до якості обслуговування.

Висновки з даного дослідження. У статті визначено вимоги оптимізації логістичного сервісу, сформульовано етапи оцінки якості надаваних логістичних послуг, в рамках яких модифікована та доповнена структура сервісу споживачів. Також у статті виділено показники оцінки якості базового та додаткового рівня сервісу.

Проведений у статті аналіз не вичерпує поставленої проблеми і потребує подальших досліджень, які вбачаються у створенні підходу до формування та більш глибокої оцінки логістичного сервісу як складової інноваційної діяльності підприємства, що і планується стати предметом подальших досліджень автора.

Література

1. Есенькин Б.С. Логистика в книжном деле / Б.С. Есенькин, М.Д. Крылова. – М. : Изд-во МГУП. – 2002. – 335 с.
2. Смехов А.А. Введение в логистику / А.А. Смехов. – М. : Транспорт, 1993. –112 с.
3. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика : интегрированная цепь поставок / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс; [пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера]; 2-е изд. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 640 с.
4. Joseph B.Fuller. Tailored Logistics: the Next Advantage / Joseph B.Fuller, James O'Conor, Richard Rawlinson // Harvard Business Review. – 1993. – № 3– P. 87-98.
5. Крикавський Є.В. Логістика: традиційні і нетрадиційні сфери використання / Є.В. Крикавський, Р. Патора // Вісн. нац. ун-ту "Львівська політехника". Серія: Логістика. – 2006. – № 552. – С. 62-75.
6. Ларіна Р.Р. Логістика : навчальний посібник / Р.Р. Ларіна. – Д. : ВІК, 2005. – 335 с.
7. Кальченко А.Г. Логістика: навч. посібник / А.Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 148 с.
8. Кальченко А.Г. Формування систем логістики / А.Г. Кальченко // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип. «Маркетингова освіта в Україні» [М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана"; відп. ред. О.О. Бєляєв]. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 191-202.
9. Логистика: Учебник / под ред. Б.А. Аникина: 3-е изд., перераб. и доп. (Серия «Высшее образование»). – М. : ИНФРА-М, 2002. – 368 с.
10. Гаджинский А.М. Логистика : учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А.М. Гаджинский. – 2-е изд. – М. : Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. – 228 с.
11. Баев И.А. Совершенствование управления процессом реализации продукции промышленного предприятия на базе логистической концепции / И.А. Баев, А.Г. Бутрин, Л.Ш. Морозова // Вестник УГТУ-УПИ. – 2006. – № 1(72). – С. 130-136.
12. Морозов О.Б. Основы логистической теории в практике успешного ведения современного бизнеса / О.Б. Морозов. – СПб. : СПГУ, 2006. – 256 с.
13. Сергеев В.И. Управление качеством логистического сервиса / В.И. Сергеев // Логистика сегодня. – 2010. – № 1. – С. 10-16.
14. Економічна енциклопедія : у 3 т. / відп. ред. С.В. Мочерний. – К. : Видавничий центр "Академія", 2001. – Т. 2. – 848 с.
15. Наумова О.Е. Формування системи логістичного сервісу на підприємствах залізничного транспорту / О.Е. Наумова // Економіка підприємства. – 2009. – № 26. – С. 118-122.
16. Скоробогатова Т.Н. Логистика: учебное пособие / Т.Н. Скоробогатова. – 2-е изд. – Симферополь : ООО «ДиАйПи», 2005. – 116 с.
17. Шумаєв В. Логистика инновационной деятельности / В. Шумаєв, Д. Захаров // Ресурсы информация снабжение конкуренция. – 2010. – № 3. – С. 202-205.
18. Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала : в 2 т. / В.В. Гончаров. – М. : МНИИПУ, 1997. – Т.1. – 768 с.
19. Джеймс Р. Сток. Стратегическое управление логистикой / Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт. – М. : Инфра-М, 2005. – 830 с.
20. LaLonde B.J. Customer Service: A Management Perspective / B.J. LaLonde, M.C. Cooper, T.G. Noordewier. – Oak Brook, III: The Councilof Logistics Management. – 1988. – 640 p.
21. Мартин Кристофер. Маркетинговая логистика / Кристофер Мартин Кристофер, Пэк Хелен Пэк. – М. : Издательский Дом «Технологии», 2005. – 200 с.
22. ISO портал [Електронний ресурс]: Первый регулярно обновляемый сайт, посвященный серии стандартов ISO 9000 и ISO 14000, вопросам менеджмента качества и сертификации. – Режим доступу: http://www.iso.staratel.com

УДК 658.62.018:640.432

Безродна С.М.,
здобувач*
Національний університет харчових технологій

ОЦІНКА ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання для підприємств, діяльність яких передбачає виробництво і реалізацію продукції, найважливішим питанням постає конкурентоспроможність продукції. Підвищення конкурентоспроможності можливе за умови здійснення оцінки якості продукції та послуг, як з боку споживачів, виробників, так і експертів. Визначивши думку зацікавлених сторін можна оцінити, наскільки їх задовольняє якість конкретної продукції та послуг, а також які з показників якості доцільно поліпшити першочергово. Це потребує знаходження такого методу оцінки, що враховував би всі вимоги зацікавлених сторін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Оцінку якості продукції та послуг на підприємствах вивчали такі вітчизняні та закордонні науковці: П. Столярчук, П. Сусол, Л. Сопільник [1], Ю. Демків [2], Т. Товста [3], А. Семенов, О. Європута, О. Ярошевська [4], Д. Крисанов [5], С. Белінська, Н. Орлова, Ю. Мотузка [6], П. Стрельніков [7], К. Орест, О. Бойко, А. Гунькало [8] та інші.

Однак, у більшості наукових досліджень майже не приділено уваги специфічності сприйняття якості продукції та послуг з боку споживачів, виробників та експертів. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є: виявлення резервів об'єктивності застосування експертно-соціологічного методу та практичного його застосування; проведення розрахунків показників якості продукції та послуг; обгрунтування заходів їх покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Експертний метод – це метод вирішення завдань, який полягає у використанні думки фахівця (експерта).

Соціологічний метод - система логічних і послідовних методологічних, методичних та організаційно-технічних процедур для отримання наукових знань про соціальне явище, процес.

Поєднання експертного та соціологічного методу оцінки якості продукції та послуг дозволяє враховувати інтереси споживачів, виробників та експертів [1; 2; 3]. Тому його застосування ми пропонуємо за визначеними етапами, які наведені на рис.1.

Рис. 1. Схема послідовності дій за експертно-соціологічним методом
Джерело: розроблено автором

Резерв об'єктивності застосування даного методу ми вбачаємо у наступному: виключення універсальності методу; врахування при здійсненні оцінки вагомості показників; забезпечення задоволення вимог зацікавлених сторін; об'єднання інтересів усіх сторін під час оцінювання; врахування усіх можливих особливостей послуг та продукції; врахування пропозицій та зауважень з боку споживачів; проведення анкетування анонімно [4; 5; 6; 7; 8].

* *Науковий керівник: Заїнчковський А.О. – д.е.н., професор*

Для практичної реалізації експертно-соціологічного методу, згідно рис. 1, нами було обрано ресторани Чернівецької області: «Ватра» (м. Чернівці), «Білий дім» (с. Магала, Новоселицький р-н.), «Дельта» (м. Чернівці), «Хрещатик» (м. Заставна) та «Валерія» (м. Новоселиця). За згодою та дорученням керівництва на кожному ресторані було прийняте рішення щодо проведення оцінки якості продукції та послуг. Після проведення опитування споживачів та виробників, анкети були опрацьовані експертами. Результати спостереження були визначені на основі коефіцієнтів вагомості (рис. 2).

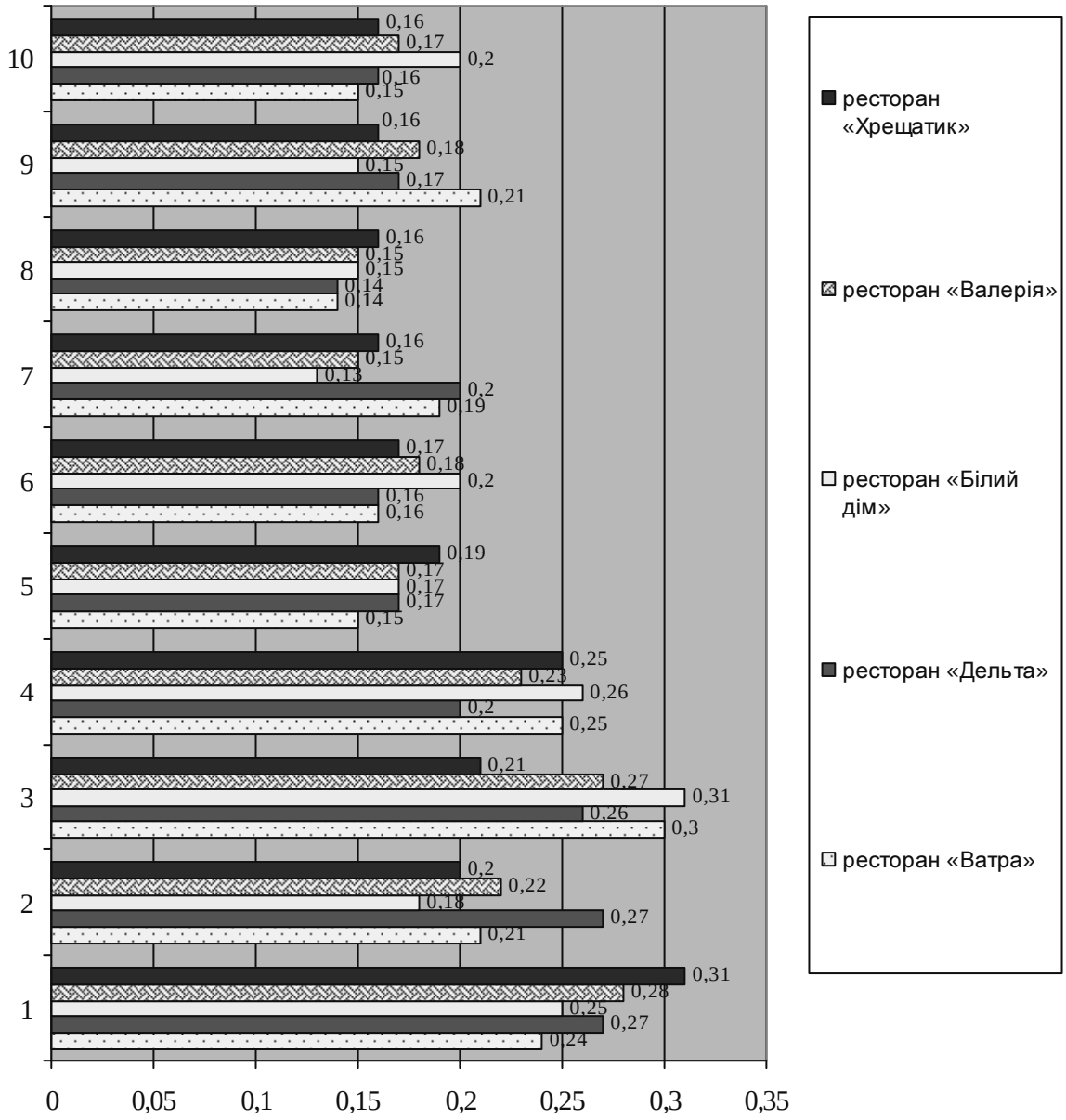


Рис. 2. Визначені коефіцієнти вагомості

Джерело: розроблено автором за даними ресторанів

Згідно рис. 2 спостерігається, що значення коефіцієнтів вагомості для кожного ресторану коливається по-різному в межах від 0,14 до 0,31, тобто 14 -31 %. Відповідно коефіцієнти, які мають менші значення – отримали нижчі бали оцінки з боку споживачів, виробників та експертів, а ті що більші значення – вищі бали.

Після визначення коефіцієнтів вагомості, показники оцінки якості продукції та послуг були розподілені за нумерацією наступним чином, а саме по якості продукції: зовнішній вигляд – 1, консистенція – 2, смак – 3, запах – 4; по якості послуг: соціальна адресність – 5, культура обслуговування – 6, комфорт та інтер'єр – 7, надійність і доступність послуг – 8, інформативність –9, номенклатура послуг – 10.

Для того, щоб узагальнити оцінку якості продукції та послуг ми пропонуємо визначити комплексний показник, шляхом додавання усіх коефіцієнтів вагомості. Результат розрахунків наведено на рис. 3.

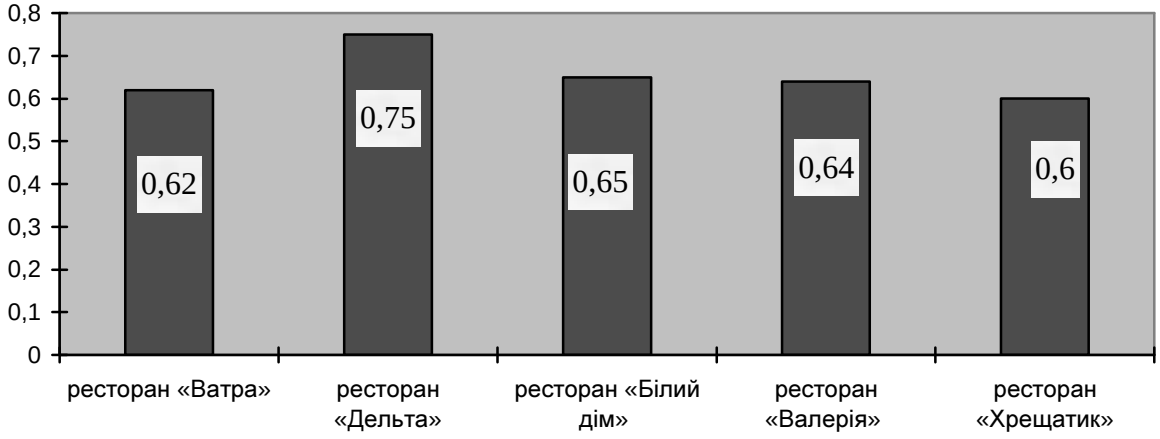


Рис. 3. Комплексні показники оцінки якості продукції та послуг
Джерело: розроблено автором за даними ресторанів

Високе значення комплексного показника свідчить про наявні проблеми. Тому за наведеними даними визначено, що найбільше значення показника досягає ресторан «Дельта» – 0,75 (75%). Другим рестораном, який потребує покращення якості продукції та послуг – це ресторан «Білий дім» – 0,65 (65%), третім рестораном є «Валерія» – 0,64 (64%). Краща ситуація спостерігається на ресторанах «Ватра» – 0,62 (62%) та «Хрещатик» – 0,60 (60%).

Отже, результати свідчать про наявні проблеми в сфері забезпечення якісної продукції та послуг. Вирішення проблем пропонуємо на основі відповідних заходів покращення якості продукції та послуг, а саме: поліпшення економічного стану підприємства; розширення або освоєння нових ринків збуту; досягнення технічного рівня продукції, що перевищує рівень інших провідних підприємств і фірм; орієнтування на задоволення вимог споживачів певних галузей економіки або певних регіонів; освоєння виробів, виробництво яких реалізується за новими принципами; зниження рівня дефектності продукції в процесі її виготовлення; збільшення термінів гарантії на продукцію; розвиток післяпродажного сервісу тощо.

Висновки з даного дослідження. Визначені комплексні показники оцінки якості продукції та послуг підприємств перевищують значення 50%, тому необхідним заходом покращення ситуації на підприємствах є впровадження сучасних систем управління якістю, а також спрямування діяльності підприємств на інтереси та вимоги зацікавлених сторін.

Література

1. Столярчук П. Експертно-соцологічна оцінка якості послуг закладів ресторанного господарства / П. Столярчук, Н. Сусол, Л. Сопільник // Вимірювальна техніка та метрологія. – 2007. – № 67. – С. 123-129.

2. Демків Ю. М. Специфічність сприйняття якості послуг / Ю. М. Демків // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2(28). – С. 226-232.

3. Товста Т. Л. Оцінка рівня якості продукції як стратегічний імператив діяльності підприємства / Т. Л. Товста // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 2. – С. 109-113.

4. Семенов А. Г. Методичний підхід до управління якістю продукції / А. Г. Семенов, О.О. Європута, О. В. Ярошевська // Прометей. – 2011. – № 1(34). – С. 135-139.

5. Крисанов Д. Ф. Детермінанти якості й безпечності харчової продукції та мінімізація впливу факторів ризику / Д. Ф. Крисанов // Продуктивні сили і регіональна економіка: зб. наук. праць. – К. : РВПС України НАН України. – 2008. – Ч. 1. – С. 249-261.

6. Белінська С. Концептуальні засади гарантій безпечності харчових продуктів / С. Белінська, Н. Орлова, Ю. Мотузка // Товари і ринки. – 2011. – №1. – С. 176-182.

7. Стрельников П. В. Вопросы результативности и эфективности внедрения систем менеджмента качества // П. В. Стрельников // Математичні машини і системи. – 2005. – № 4. – С. 157-161.

8. Ореста К. Оцінювання задоволеності споживачів якістю продукції та вироблення способів її поліпшення / К. Ореста, О. Бойко, А. Гунькало // Вимірювальна техніка та метрологія. – 2011. – № 72. – С. 125-129.

ФІНАНСОВО–КРЕДИТНА І ГРОШОВА ПОЛІТИКА

УДК 631.1

Зінченко О.А.,
д.е.н, доцент, професор кафедри
Морозенко А.А.
кафедра економічного аналізу і фінансів
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПАСИВАМИ БАНКУ

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах від стабільності функціонування банків залежить розвиток всієї фінансово-економічної системи. Перед керівництвом банківських структур постійно постають важливі проблеми щодо удосконалення управління фінансовими процесами таких структур. Складність процесу управління банківською установою вимагає розробки комплексного підходу до управління її пасивами, що включатиме базове балансування параметрів, оцінку та облік фінансового стану і ринкової позиції банку, формування та функціонування єдиного інформаційно-аналітичного поля банку, організаційної структури центрів прибутку і затрат, структурування єдиної автоматизованої системи управління ресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективного управління ресурсами банку вивчали як закордонні (Роуз Питер С. [12]; Синки Дж. [14]; Маршалл Джон Ф., Кох Р [7] Кулаков А.Е. [9]), так і вітчизняні науковці (Сало І.В., Криклій О.А. [13]; Колодізєв О.М., Чмутова І.М., Губарева І.О. [5]; Заруцька О.П. [3], Зянько В.В., Коваль Н.О., Тепня О.В. [2]; Примостка Л.О. [11]; Омелянович Л.О. [10] Кузьмін В.В. [8]). Низький рівень банківського управління ресурсами, а саме пасивами є чи не головною причиною, що все частіше призводить до кризового стану фінансових установ. Це свідчить, що на сучасному етапі розвитку банківської системи недостатньо повно розглянуті питання фінансового управління активами і пасивами банків з огляду на удосконалення цього процесу з урахуванням заходів, які покликані сприяти збалансованості функціонування активів і пасивів банку.

Постановка завдання. Метою дослідження є висвітлення особливостей фінансового управління пасивами в українських банках і удосконалення методики цього процесу в частині якості їх складу.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов функціонування банківської системи базове та ключове завдання фінансового менеджера полягає у пошуку ефективних шляхів підвищення конкурентоспроможності банку. Вирішення цього завдання потребує використання багатьох методів, прийомів, способів, систем та включає в себе удосконалення фінансового управління пасивами банку. Діяльність щодо фінансового управління пасивами банку є основою фундаменту його стратегії.

Звертаючись до методологічного аспекту досліджуваної проблематики, слід відзначити, що, хоч науковці і практики одностайні щодо важливої ролі фінансового управління пасивами банку, однак трактування такого поняття, як «управління пасивами банку» характеризують по-різному.

Так, наприклад, Дж. Сінкі у своїх роботах розуміє під управлінням пасивами «скоординоване управління балансом». З ним погоджується і Т. Корнієнко [6, с. 15], Сало І.В і Криклій О.А. [13, с. 188].

На думку Пітера С. Роуза, суть управління пасивами полягає в формуванні стратегій та виконанні заходів, що приводять структуру балансу банка у відповідність до його стратегічних програм [12].

Однак, Л. Примостка визначає дане поняття як інтегрований підхід до управління фінансовими потоками банку, за якого активи, зобов'язання та капітал розглядаються у нерозривній єдності і спрямовуються на досягнення стратегічної мети банківської діяльності [11, с. 305].

Згідно з постановою «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України», затвердженою Правлінням НБУ, управління пасивами – діяльність банку щодо проведення фінансових операцій з метою підтримання ліквідності,

оптимізації ризиків його комерційної діяльності, хеджування таких ризиків, коригування валютних позицій банку, здійснення операцій, що належать до інвестиційної та фінансової діяльності банку [1].

У навчальному посібнику «Банківський менеджмент» за редакцією О.А. Кириченка, процес управління пасивами банку трактується як формування стратегії та вжиття заходів, які приводять структуру банківського балансу у відповідність із його стратегічними цілями. На нашу думку, розуміння управління активами і пасивами банку як окремих прийомів управління банківськими операціями, стримує формування методології інтегрованого управління фінансами комерційного банку і, відповідно, створення адекватного аналітичного інструментарію [4].

З нашої точки зору, сутність управління пасивами можна визначити як фінансово-економічне поняття, яке характеризує системний перманентний процес управління фінансовими потоками банку для формування оптимальної структури балансу з метою досягнення системної мети діяльності банку, а саме – зростання його ринкової вартості та задоволення потреб власників.

Управління ресурсами банку є складною системою, елементами якої є об`єкти – фінансові потоки, які знаходять відображення в банківському балансі, що відображає фінансову структуру та стан банку на певний фіксований момент часу, а також суб`єкти управління, які охоплюють всі структурні рівні управління пасивами банку.

Виходячи з того, що перевагою стратегії управління банком через пасиви є змога підвищити економічну ефективність його діяльності шляхом установлення контролю за операційними витратами й удосконалення прогнозування потреби в ліквідних засобах, можна запропонувати наступну схему заходів щодо такого управління (рис 1).

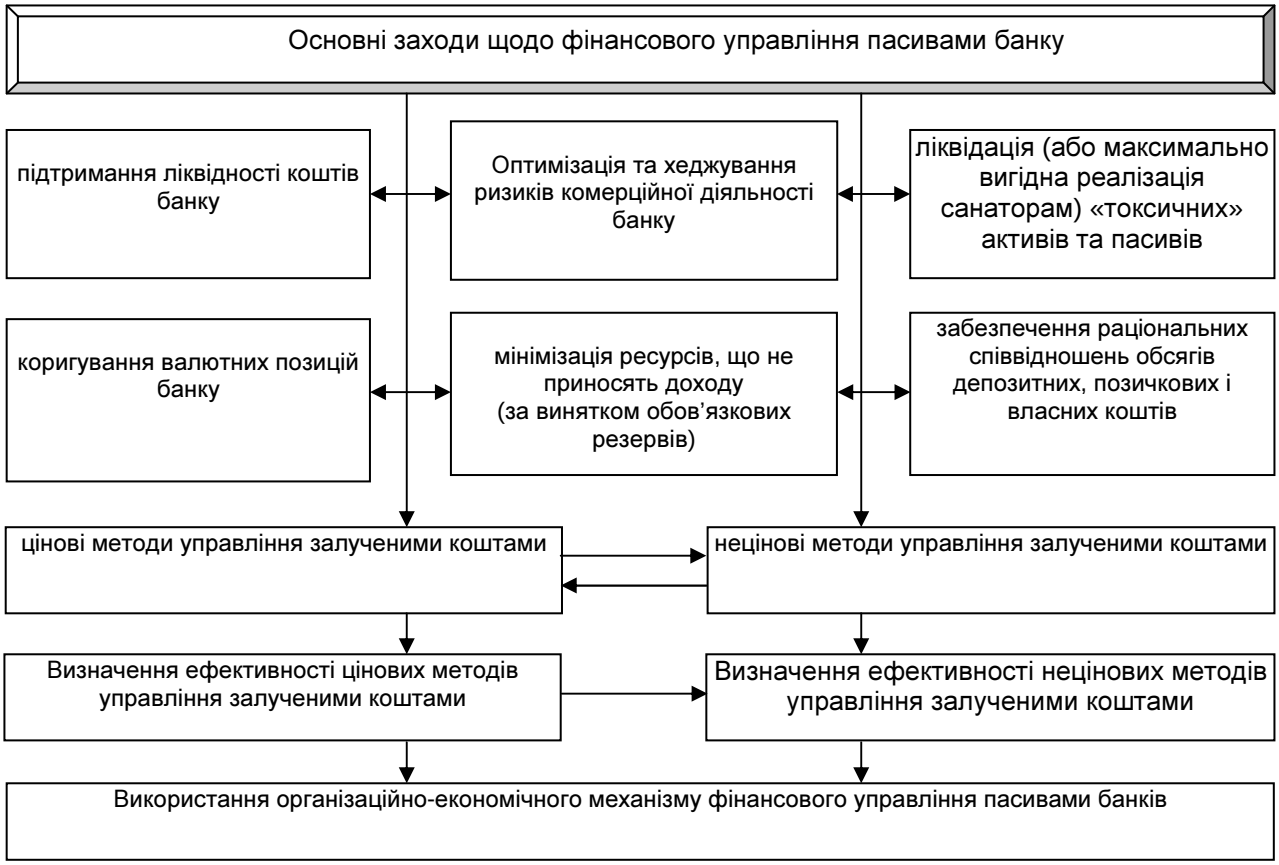


Рис. 1. Основні заходи щодо фінансового управління пасивами банку

Джерело: [авторська розробка]

Запропонований перелік основних заходів щодо фінансового управління пасивами банку не є вичерпним. Він може доповнюватись та модифікуватись в залежності від фінансово-економічних позицій конкретного банку. Можливо також використовувати такі заходи як оптимізація витрат на залучення коштів, встановлення контролю над джерелами коштів банку за аналогією до контролю над активами, реструктуризація пасивів в напрямку мінімізації витрат за залученими коштами, забезпечення оптимальних обсягу, структури та рівня витрат за пасивами, урахування ефективних напрямків розміщення коштів при їх залученні, установлення контролю за операційними витратами, прогнозування потреби в ліквідних засобах, точний прогноз руху процентних ставок та валютного курсу тощо.

Незалежно від того, які методи фінансового управління використовує банк: методи управління структурою балансу чи методи управління, пов'язані з проведенням позабалансових фінансових операцій (страхування, спекулятивні операції з фінансовими деривативами, хеджування тощо, найважливішим аспектом при цьому є застосування збалансованого управління активами та пасивами банку. Тому, що саме в цій збалансованості і полягає основа стабільності банку відповідно до кон'юнктури ринку. Завдання управління пасивами банку полягає у досягненні постійного балансу між потребами в ресурсах і засобами їх ефективного залучення.

Висновки з даного дослідження. Отже, нами в роботі запропоновано визначення сутності управління пасивами як фінансово-економічного поняття, яке характеризує системний перманентний процес управління фінансовими потоками банку для формування оптимальної структури балансу з метою досягнення системної цілі діяльності банку, а саме – зростання його ринкової вартості та задоволення потреб власників. Для ефективного фінансового управління пасивами банку запропоновані відповідні управлінські заходи.

Література

1. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків (Інструкція, Розд.2). – Постанова НБУ № 141 від 14.04.98 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.Nau.ua/doc/?Uid =1078.13194.0.
2. Банківський менеджмент : навчальний посібник / О.В.Васюренко, В.В. Зянько, Н.О. Коваль, О.В. Тепня. – Вінниця: ВНТУ, 2007. – 148 с.
3. Заруцька О.П. Тенденції ціноутворення банківського процентного продукту [Текст] / О.П. Заруцька, В.В. Коваленко // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 8. – С.36-38.
4. Кириченко О.А. Банківський менеджмент : навчальний посібник / О.А. Кириченко. – Київ: "Знання-прес", 2002. – 438 с.
5. Колодізєв О.М. Фінансовий менеджмент у банках: концептуальні засади, методологія прийняття рішень у банківській сфері : навчальний посібник / О.М. Колодізєв, І.М. Чмутова, І.О. Губарева. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 408 с.
6. Корнієнко Т.В. Стратегічне управління активами та пасивами комерційного банку в умовах перехідної економіки / Т.В. Корнієнко // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 10. – С.14-18.
7. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я : навчальний посібник / Р. Кох. – СПб: «Питер», 1999. – 496 с.
8. Кузьмін В.В. Банківський менеджмент : навчальний посібник / В.В. Кузьмін. – Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2006. – 300 с.
9. Кулаков А.Е. Управление активами и пассивами банка: Практическое пособие / А.Е. Кулаков. – М.: Издательская группа БДЦ-пресс, 2004 г. - 355 с.
10. Омелянович Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : навчальний посібник / Л.О. Омелянович. – Донецьк: Дон ДУЕТ, 2006. – 209 с.
11. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку: Навчальний посібник / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
12. Роуз Питер С. Банковский менеджмент : пер. с анг. 2-го изд. / Питер С. Роуз. – М. : «Дело Лтд», 1995. – 768 с.
13. Сало І.В., Криклій О.А. Фінансовий менеджмент банку: Навчальний посібник / І.В. Сало, О.А. Криклій. – Суми: ВТД «Універсальна книга», 2007. – 314 с.
14. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках : пер. с анг. 4-го пер. изд.; под ред. Р.Я. Левиты, Б.С. Пинскера / Дж. Синки. – М: Catallaxy, 1994. – 820 с.

УДК 339.187.6 (477)

Скоцик В. Є.,
к.с.-г. н., доцент докторант
Білоцерківський національний аграрний університет

ЛІЗИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ОНОВЛЕННЯ ПАРКУ ТЕХНІКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Матеріально-технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств досягло критичної межі. Так, кількість основних технічних засобів, що вибувають з експлуатації, у 10-20 разів перевищують кількість придбаних нових. Водночас, майже 80% наявної в сільськогосподарських підприємствах техніки відпрацювало амортизаційний термін експлуатації і потребує значних затрат на підтримання її в робочому стані. Рівень технічної готовності в напружені періоди робіт не перевищує 70-75%, що призводить до порушень технології вирощування сільськогосподарських культур, а щорічні втрати зерна при збиранні врожаю досягають 5-10 млн. тонн і значна його кількість переходить із класу продовольчого в кормовий.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Праці українських вчених Бєлявцева М. І., Опаріна В. М., Пащенка П. М., Соловей Н. О., Погорєлової Н. П. та ін. ілюструють актуальність проблеми застосування лізингу сучасними вітчизняними підприємствами у своїй діяльності. Проте через динамізм сучасних соціально-економічних, політичних процесів зазнають відповідних змін і умови здійснення лізингових операцій, які не завжди носять позитивний характер, потребують швидкого реагування і недостатньо вивчені.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо використання лізингу сільськогосподарської техніки, як джерела оновлення технічної бази виробників сільськогосподарської продукції

Виклад основного матеріалу дослідження. Виправлення такої ситуації не є можливим без впровадження новітніх технологій на основі модернізації та техніко-технологічного переоснащення аграрного виробництва. За розрахунками науковців, для досягнення рівня технологічної потреби необхідно щороку поставляти селу 70,0 тис. тракторів, 7,5 тис. зернозбиральних комбайнів, 17,9 тис. сівалок різного типу та сотні одиниць іншої техніки і обладнання.

Одним із найефективніших заходів як для сільгосптоваровиробника, сільгоспмашинобудування, так і для держави є фінансовий лізинг. За користування технікою сільгосптоваровиробник середньорічно сплачує близько чотирьох відсотків вартості техніки, що в кілька разів нижче розміру плати за банківськими кредитами, а бюджет уже в перший рік одержує платежі у вигляді податків, зборів понад 50% вартості техніки, придбаної у фінансовий лізинг [1, с. 62].

Станом на 01.01 2011 р. із часу започаткування фінансового лізингу (1998 р.) сільгосптоваровиробникам на вигідних для них умовах передано у фінансовий лізинг більше 20,5 тис. одиниць техніки на суму 1,96 млрд. грн., із них 1166 зернозбиральних комбайнів та жаток до них на суму 577,9 млн. грн., 6619 тракторів 345,7 млн. грн. На 2011 р. сільгосптоваровиробниками було замовлено придбання технічних засобів та обладнання на суму 2,7 млрд. грн., в тому числі: 479 зернозбиральних комбайнів, 1580 тракторів та 11290 одиниць іншої техніки та обладнання.

Для виконання замовлення сільгосптоваровиробників у придбанні ними технічних засобів на умовах фінансового лізингу Національна акціонерна компанія «Украгролізинг» просить при формуванні проекту Державного бюджету України на 2013 р. передбачити дві бюджетні програми, що діють у поточному бюджетному році. Так, передбачено збільшення статутного фонду Національної акціонерної компанії «Украгролізинг» для закупівлі технічних засобів для агропромислового комплексу з подальшою передачею їх на умовах фінансового лізингу з обсягом фінансування 669,3 млн. грн., із них кошти загального фонду державного бюджету – 500,0 млн. грн. і 169,3 млн. грн. коштів спеціального фонду, у тому числі від повернення коштів у частині відшкодування сільськогосподарської техніки, переданої суб'єктам господарювання на умовах фінансового лізингу – 157,3 млн. грн. і 12,0 млн. грн. коштів, що надійдуть у рахунок погашення заборгованості за кредитами, залученими державою або під державні гарантії і наданими для закупівлі сільськогосподарської техніки іноземного виробництва, переданої сільгосптоваровиробникам та іншим суб'єктам господарювання. Окрім того, визначено заходи по операціях фінансового лізингу вітчизняної сільськогосподарської техніки з обсягом надання кредиту із загального фонду державного бюджету – 500,0 млн. грн.

Реалізація таких пропозицій у зазначених обсягах дасть можливість Компанії на замовлення сільгосптоваровиробників придбати і передати їм на умовах фінансового лізингу техніки та обладнання в кількості майже 6,0 тис. одиниць, із них – 213 зернозбиральних комбайнів, 704 трактори та більше 5,0 тисяч одиниць іншої сільськогосподарської техніки. Цією технікою уже в 2013 р. буде зібрано врожай зернових на

площі 46,8 тис. га та виконано обсяг механізованих робіт на плоті 502,7 тис. га умовних гектарів, а державний бюджет у вигляді податків і зборів додатково одержить більше 600,0 млн гривень. Крім того, зазначене дасть можливість зберегти робочі місця на селі та сприятиме відродженню села.

Розглянувши сферу фінансового лізингу на ринку сільськогосподарської техніки, варто відзначити проблеми, які перешкоджають розвитку лізингу в Україні: недостатній ступінь готовності лізингового законодавства; тривалий термін амортизації більшої частини техніки; низька платоспроможність потенційних лізингоодержувачів, економічна та соціальна нестабільність, які призводять до високих ризиків для лізингу в Україні [2, с. 33].

Дефіцит технічних засобів, незадовільний економічний стан більшості сільськогосподарських підприємств та зниження купівельної спроможності споживачів сільськогосподарської продукції щодо можливостей придбання технічних засобів зумовлюють необхідність використання агролізингових операцій. Перелічені передумови мають негативну природу, вони небажані й тимчасові, проте навіть якщо ситуація достатньою мірою стабілізується, то об'єктивна необхідність агролізингу залишиться, оскільки цей інструмент є важелем стимулювання модернізації сільськогосподарського виробництва на інноваційній основі [3, с. 156].

Оцінюючи умови роботи основних лізингових компаній України, варто зазначити, що найбільш вигідні умови лізингу надає компанія ТОВ «УніКредит Лізинг», яка має не лише широкий асортимент якісної техніки та обґрунтовану маркетингову політику, але й вигідні умови надання в лізинг техніки. Такі компанії, як VAB Лізинг, Раффайзен Лізинг Аваль, Credit Europe Leasing, Євро Лізинг також мають досить вигідні умови співробітництва для клієнтів та надають широкий асортимент якісної техніки у лізинг.

У свою чергу, компанія НАК «Украгролізинг», незважаючи на досить вигідні умови надання техніки в лізинг, перебуває на останніх щаблях у рейтингу лізингових компаній України, що зумовлено незадовільним рівнем якості техніки, яка передається у лізинг (обмежений перелік вітчизняної техніки, визначений міжвідомчою експертною радою) та низькою якістю маркетингової політики компанії.

Вважаємо, що з метою активізації діяльності компанії НАК «Украгролізинг» на ринку послуг фінансового лізингу її діяльність повинна розвиватися на наступних напрямках:

- оптимізація регіональної структури компанії. Компанія має максимально оптимізувати свої регіональні відділення, за можливості створити міжрегіональні центри, які будуть обслуговувати передані об'єкти лізингу. Основною задачею роботи регіональних відділень компанії є консультування потенційних клієнтів, просування техніки, яка повторно передається в лізинг, а також перевірка платоспроможності та;розширення переліку техніки що передається у лізинг. Розширення переліку техніки що передасться в лізинг є одним із основних засобів залучення нових клієнтів до обслуговування компанії. При цьому, якщо передача в лізинг лише вітчизняної політики є елементом державної підтримки вітчизняного машинобудування, то наявність переліку техніки визначеного Міжвідомчою експертною радою (МЕР) є штучним обмеження асортименту техніки. Рекомендується максимально знизити обмеження для вітчизняних виробників техніки в питаннях передачі їх продукції в лізинг через НАК «Украгролізинг» за допомогою усунення обмежень МЕР;
- посилення контролю за системністю платежів клієнтів. Необхідно розділити підрозділи компанії, які займаються передачею техніки в лізинг і контролем за її збереженням і виплатою лізингових платежів. При цьому служби контролю по можливості мають бути мобільними і максимально незалежними від підрозділів що видають техніку і від клієнтів компанії;
- створення власних чи підписання договорів про співпрацю з існуючими сервісними центрами. Сервісні центри є важливими партнерами лізингових компаній, особливо в питаннях підготовки техніки до повторної передачі в лізинг. Щодо співпраці з сервісними організаціями, то є два основних способи. Перший це створення власної мережі сервісних центрів, другий це підписання партнерських договорів І існуючими сервісними центрами. Створення власних сервісних центрів ми вважаємо недоцільним, оскільки функціонування державної системи СТО навряд чи буде ефективною, і це відкриє додаткове поле для зловживань. Тому ми рекомендуємо підписати партнерські договори з існуючими СТО та сервісними центрами виробників. При цьому в компанії має працювати група технічних спеціалістів, які зможуть оцінити необхідність ремонту і якість проведених ремонтних робіт;
- налагодження співпраці із страховими партнерами. Так, при виборі страхової компанії необхідно обирати надійного партнера-страхову компанію, яка запропонує оптимальне співвідношення ціни/якості послуг. При цьому оптимальним способом вибору партнера є прозорий тендер, коли всі гравці страхового ринку, що відповідають вимогам НАК, матимуть можливість прийняти участь в тендері. Це дозволить знизити вартість страховки для позичальника за рахунок усунення посередників (агентів), між страховими компаніями та власниками страхового майна;
- аналіз можливості співпраці НАК «Украгролізинг» із партнерами в банківській сфери. Розглядаючи послуги фінансового лізингу на ринку сільськогосподарської техніки, варто відмітити значну кількість лізингових компаній, що входять до організаційної структури фінансової компанії, найчастіше банку, Це створює додаткові переваги компанії щодо реалізації запланованих проектів із лізингу, оскільки існує постійна фінансова підтримка з боку банківської установи, Серед таких компаній

варто виділити Раффайзен Лізинг Аваль, ІНГ Лізинг Україна, UNiCREDIT, OTP Leasing, VAB Лізинг, СГ Еквіпмент Лізинг Україна, Кредит Європа Лізинг, Альфа Банк тощо.

Зазначимо, що окремі з лізингових компаній, які є незалежними і не входять до організаційної структури жодної з фінансових корпорацій, заключають партнерські договори з фінансовими установами з метою залучення додаткових коштів для закупівлі сільськогосподарської техніки для надання її на умовах лізингу споживачам [4, с. 21]. Так, наприклад, партнерами компанії «Євро Лізинг» є такі банки, як UNICREDIT Bank, ING Lease, Альфа-Банк, ПУМБ, Укрсиббанк, Райффайзен Банк Аваль.

При цьому варто зазначити, що перспектива залучення коштів банківських установ у якості партнера для НАК «Украгролізинг» є малоймовірною. Це пов'язано з тим, що залучення кредитних коштів від банку вимагає сплати щорічних відсотків, а це впливає на умови надання у лізинг сільськогосподарської техніки.

Можливим напрямком залучення коштів зовнішнього фінансування є налагодження співпраці з міжнародними фінансовими організаціями (наприклад ЄБРР, Світовий Банк), що надають фінансові ресурси для розвитку підприємств різних галузей промисловості. Для цього необхідно розробити прозору стратегію розвитку проекту та звіти щодо прибуткової, рентабельної діяльності підприємства [5, с. 112].

Вважаємо, що однією із проблем розвитку лізингових операцій як виду інвестиційної діяльності є відсутність повноцінних гарантій повернення інвестицій. Відсутність відповідного захисту від ти чи інших ризиків у процесі реалізації лізингового проекту може стати причиною відмови від інвестицій. Одним із найбільш дієвих способів захисту та гарантій інвестицій, якому в країні приділяється недостатньо уваги, є страхування. Однією із основних умов ефективності страхування є повнота страхового забезпечення [6, с. 20].

Відомо, що комплекс ризиків лізингових операцій можна об'єднати у дві групи – майнові та фінансові. Найбільш поширеним із них є страхування предмету лізингу (обладнання, техніку і т.д.) від класичних майнових ризиків, наприклад, від пожежі, стихійних явищ, протиправних дій третіх осіб. Страхова компанія також відшкодує додаткові витрати щодо встановлення причин настання страхового випадку [7, с. 78].

Однак, ризики лізингодавця більш специфічні і страхують їх не всі страхувальники. Лізингодавець може застрахувати фінансові ризики, пов'язані із несплатою у встановлені терміни орендних платежів або банкрутства лізингодавця. У даному випадку страхова компанія відшкодує лізинговій компанії недоодержаний прибуток.

Вартість страховки у кожному конкретному випадку розраховується окремо. Розмір страхового тарифу залежить від вартості лізингового майна, степені його зносу, умов експлуатації та вибраної програми страхування. На вартість страховки впливають також фінансово-економічні показники діяльності лізингоодержувача. При страхуванні предмету лізингу розмір тарифу становить 0,1-7%. У окремих випадках він може досягати 12%. Фінансові ризики страхуються за тарифами від 2 до 8% від страхової суми.

Механізм виплат відшкодувань при страхуванні лізингових операцій має свою специфіку, що зумовлено тим, що лізингоодержувач у складі орендної плати сплачує частинами вартість лізингового майна. Чим ближче термін закінчення договору оренди, тим меншу суму він повинен сплатити лізингодавцю. Залежно від умов договору страхування у випадку втрати цього майна страхувальник повинен сплатити страхове відшкодування лізингодавцю у розмірі несплачених орендних платежів за договором оренди, а лізингодавцю – страхову суму, що залишилася із урахуванням нормального зносу майна (не прискореного) [8].

Вважаємо, що найбільш обґрунтованою для суб'єктів державною підтримкою технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств на умовах фінансового лізингу сільськогосподарської техніки є державна підтримка через механізм компенсації вартості об'єкту лізингу.

На законодавчому рівні для введення у дію часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки державою при укладанні договорів фінансового лізингу необхідно лише розширити дію Порядку часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки при укладанні договорів фінансового лізингу.

Для лізингоотримувачів та лізингодавців цей механізм державної підтримки має певні мінуси, основним із яких є обмеженість поширення державної підтримки лише на техніку вітчизняного виробництва. Для лізингоотримувачів це обмежує їх вибір за якістю, технологічним рівнем та ціною, тим самим гальмує розвиток передових технологій сільськогосподарського виробництва. Для лізингодавця стримуючими чинниками є низька якість і висока ціна, яка не відповідає якісним характеристикам вітчизняної техніки, і у випадку невиконання договірних зобов'язань лізингоотримувача, реалізувати за необхідною для лізингодавця ціною буде дуже важко.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, розглянувши сферу фінансового лізингу на ринку сільськогосподарської техніки, варто відзначити проблеми, які перешкоджають розвитку лізингу в Україні:

- недостатній ступінь готовності лізингового законодавства;
- великий термін амортизації більшої частини техніки;

- низька платоспроможність існуючих і потенційних лізингоодержувачів, економічна та соціальна нестабільність, які призводять до високих ризиків для лізингу в Україні.

Дефіцит технічних засобів, незадовільний економічний стан багатьох сільськогосподарських підприємств та зниження купівельної спроможності сільськогосподарської продукції з точки зору придбання технічних засобів зумовлюють необхідність застосування агролізингових операцій. Перелічені передумови мають негативну природу, вони небажані й тимчасові, проте, навіть якщо ситуація достатньою мірою стабілізується, то об'єктивна необхідність агролізингу залишиться. Він стане важелем стимулювання модернізації виробництва на інноваційній основі.

Література

1. Ладюк О.Д. Розвиток лізингу в Україні: переваги і недоліки / О.Д. Ладюк // Финансы, учёт, банки. – 2008. – № 14. – С. 59-65.
2. Грищенко О. Фінансовий лізинг: історія, сучасність та перспективи розвитку / О. Грищенко // Юридичний журнал. – 2006. – № 3. – С. 32-41.
3. Погорєлова Н.П. Проблеми розвитку ринку лізингу в Україні / Н.П. Погорєлова // Держава та регіони. – 2007. – № 3. – С. 154-157.
4. Кабатова Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация / Е.В. Кабатова. – М.: Наука, 1991. – 132 с.
5. Газман В.Д. Финансирование лизинга в России / В.Д. Газман // Финансы. – 2009. – № 6. – С. 19-23.
6. Онищук Я.В. Розвиток лізингу в Україні / Я.В. Онищук // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 106-113.
7. Брус С.І. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні / С.І. Брус // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 75-85.
8. Лізинг в Україні: дорого і мало [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investway.in.ua/lizing-v-ukraïni-dorogo-i-malo.

УДК 330.322:658

Рудь Л.П.,
к.е.н., доцент кафедри економічних дисциплін
Академія внутрішніх військ МВС України

ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Інвестиційна сфера економіки України перебуває останніми роками у скрутному становищі. Для досягнення ж стабільного економічного розвитку необхідно нарощувати інвестиційні ресурси, послідовно збільшувати частку капітальних вкладень у ВВП, поліпшувати структуру інвестиційних джерел та активізувати напрями їх вкладень. Важливим джерелом фінансування інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств є банківські кредити. Однак, це джерело для багатьох українських підприємств сьогодні не є досить вигідним і доступ ним. Тому питання банківського кредитування інвестиційної діяльності в Україні має важливе значення та вимагає детального вивчення.

***Аналіз останніх досліджень і публікацій*.** Дослідженню питання банківського кредитування підприємств присвятили свої роботи М.Л. Лапішко, М.В. Вербицька [1], М.І. Іоргачова [2], Г.М. Карамишева, А.Г. Новікова [3], Т.І. Коробчук [4]. У своїх роботах О.Є. Гудзь [5] та І.В. Іванець [6] розглядають галузеві особливості банківського кредитування підприємств агропромислового комплексу та, зокрема, сільського господарства. Існуючі дослідження хоча і відрізняються глибиною вивчення даної проблематики, однак не відображають повною мірою сучасні проблеми банківського кредитування інвестиційної діяльності в нашій країні.

***Постановка завдання*.** Проблематика, яка досліджується в роботі, зумовлює постановку таких цілей: проаналізувати сучасний стан банківського кредитування інвестиційної діяльності в Україні та визначити основні проблеми, які перешкоджають реальному сектору залучити банківські кредити.

***Виклад основного матеріалу дослідження*.** Сьогодні постає альтернатива вибору між зовнішніми та внутрішніми джерелами фінансування інвестиційної діяльності підприємств. Аналіз

ресурсної бази багатьох підприємств показує, що без капіталовкладень, без допомоги фінансових партнерів, без притоку «живих» коштів в економіку не можливо досягнути економічного зростання [1]. Дослідивши структуру джерел фінансування капітальних інвестицій (табл. 1) можна помітити, що підприємства фінансують свій розвиток переважно за рахунок власних коштів, частка яких за період 2008-2012 років складала 54-63 %. На другому місці – банківські кредити із часткою 14-18 % [7].

Таблиця 1

Структура джерел фінансування капітальних інвестицій, %

Джерела фінансування капітальних інвестицій	Рік				
	2008	2009	2010	2011	2012
Кошти державного бюджету	5	4	6	7	6
Кошти місцевих бюджетів	4	3	3	3	3
Власні кошти підприємств та організацій	57	63	56	54	59
Кредити банків та інші позики	17	14	14	18	16
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	5	4	11	7	8
Інші джерела фінансування	12	12	11	10	7

Джерело: [7]

Якщо простежити динаміку капітальних інвестицій, здійснених за рахунок банківських кредитів та інших позикових коштів, то можна помітити, що їх обсяги за період з 2002 по 2012 рік мали тенденцію до зростання (рис. 1). Таким чином, має місце деяке протиріччя: з одного боку, спостерігається позитивна динаміка щодо нарощування загальних об'ємів кредитування суб'єктів господарювання, а з іншого – більшість підприємств і надалі потребує залучення фінансових ресурсів.

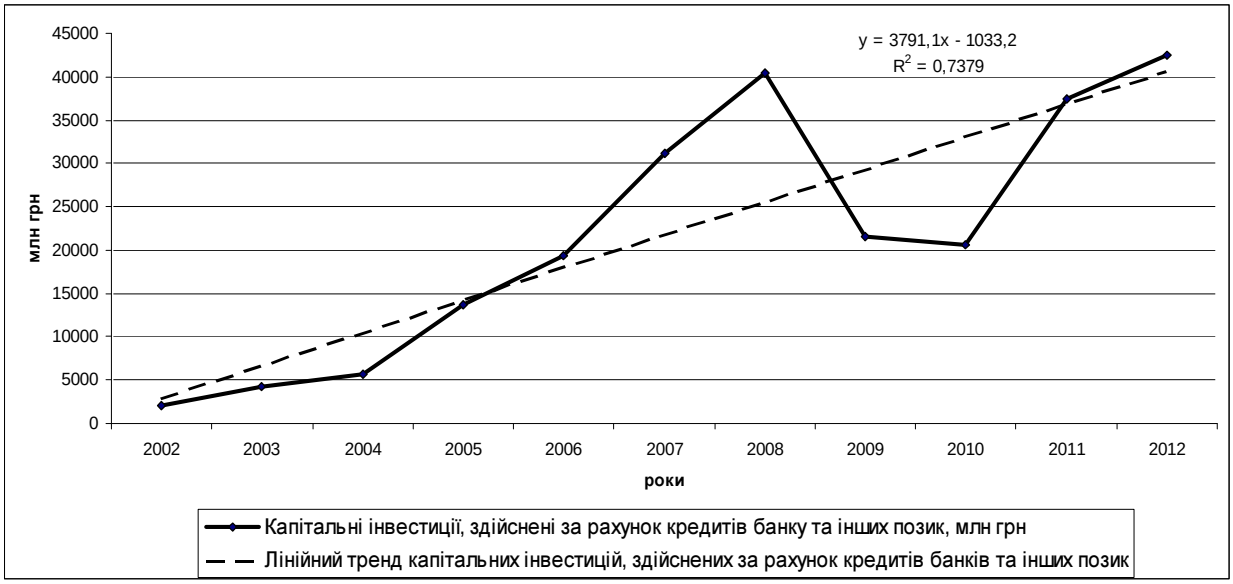


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій, здійснених за рахунок банківських кредитів та інших позикових коштів

Джерело: [8]

Розглянувши більш детально процес надання кредитів суб'єктам господарювання, то стає зрозумілим, що кількість виданих банками кредитів даним суб'єктам збільшується тільки в абсолютному значенні. В основному кредитуються підприємства лише певних галузей і саме в ці галузі спрямовуються зростаючі обсяги кредитних ресурсів, інші підприємства як і раніше продовжують потребувати кредитних ресурсів. Підтвердженням цього є проведений аналіз даних Національного банку, який свідчить, що одним із пріоритетних напрямів кредитування є оптова торгівля, на яку припадає значна частка кредитів (27% на кінець січня 2013 року) та переробна промисловість (21% на кінець січня 2013 року), зокрема такі галузі, як: виробництво харчових продуктів та напоїв, металургійне та хімічне виробництво [8].

Вітчизняними банками пропонуються довгострокові кредити в національній та іноземній валюті на інвестиційні цілі для реалізації бізнес-проектів. Традиційна схема фінансування інвестиційної

діяльності передбачає оплату витрат, пов'язаних з придбанням, модернізацією, реконструкцією та будівництвом основних засобів (земельних ділянок, будинків, споруд та передавальних пристроїв, обладнання та транспортних засобів, тощо). Особливістю інвестиційних кредитів є тривалий термін кредитування (більше п'яти років) та індивідуальний графік погашення заборгованості.

Інвестору необхідно враховувати, що відсоток за інвестиційним кредитом не повинен перевищувати рівень доходності за інвестиціями, а строк інвестиційного кредиту залежить від терміну окупності інвестицій (може бути короткостроковим, середньостроковим та довгостроковим).

За даними Національного банку України, з листопада 2012-го року по січень 2013-го зафіксовано падіння гривневої кредитної ставки майже на 7% річних. На початку листопада 2012-го року кредитна ставка в гривні становила майже 23,5%, а вже в січні 2013-го – 16,5%. При цьому протягом першого місяця 2013 року ці показники впали на відсоток. У НБУ таку економічну тенденцію пояснюють традиційним сезонним зниженням ділової активності. Хоча, якщо говорити про першу половину 2012 року, ті ставки по кредитах на рівні 20-25% однаково були не підйомними для бізнесу, не кажучи вже про ставки другої половини 2012 року, які перевищували 30%.

Потрібно зазначити, що висока вартість кредитів зумовлена обмеженням банківської пропозиції, що проявляється через: скорочення банківського капіталу із-за зростання проблемних кредитів; брак зовнішнього рефінансування; брак рефінансування у вигляді депозитів; «вимивання» фінансування через випуск державних облігацій [6].

Варто відзначити, що банки дуже неохоче йдуть на надання кредитів малим підприємствам, яким позикові кошти необхідні для того, щоб впоратися зі збитками, «утриматися на плаву». Ризики кредитування підприємств з нестабільними позиціями дуже високі, і тому в подібній ситуації отримати позику практично неможливо. Звідси випливає одна, досить неприємна особливість надання позик підприємствам – великий обсяг документів, що надаються в банк (фінансові і податкові звіти, виписки з рахунків та інша документація мінімум за 1-2 роки).

Окрім усіх цих негативних і стримуючих моментів, банківське кредитування підприємств має ряд інших недоліків. До них відносяться: ризик для самих підприємств, який пов'язаний з вузькою персоніфікацією кредиторів; банківський кредит у сучасних умовах є одним з найбільш дорогих видів позикового капіталу (ціна кредиту дуже висока); при банківському кредитуванні однією з вимог є наявність застави (більшого розміру, ніж кредит); кредити видаються на короткий термін; банк нерідко нав'язує свої (додаткові) умови (наприклад, перевести рахунок компанії в цей банк, тобто обслуговуватися в ньому); зміна відсоткової ставки за кредитом з часом можлива тільки в напрямку збільшення; використання банківських кредитів ефективне для покриття короткострокових потреб в грошових коштах (наприклад, поповнення обігових засобів), використання ж банківського кредиту для фінансування довгострокових проектів, як правило, не є найкращим варіантом.

Основними потенційними інвестиційними ресурсами є кошти, що залучаються шляхом емісії цінних паперів [2]. Це обумовлено тим, що даний спосіб залучення коштів характеризується перспективністю, такі інвестиції в майбутньому можуть бути досить масштабними. Залучення інвестицій ефективніше, ніж банківські кредити, це доведено світовою практикою, а емісія цінних паперів є одним з найбільш ефективних механізмів залучення інвестицій.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, основними проблемами сучасного банківського кредитування підприємств є висока вартість кредиту для більшості українських компаній та відсутність ліквідного майна, яке можна запропонувати у якості застави. Сьогодні реальний сектор продовжує вимагати кредитування, але нездатність українських банків забезпечити існуючі потреби суб'єктів господарювання в довгострокових фінансових ресурсах на сприятливих умовах, перетворила вітчизняну банківську систему на стримуючий чинник розвитку економіки і посилила потребу підприємств у пошуку альтернативних механізмів фінансування своєї діяльності, до яких можна віднести залучення коштів шляхом емісії цінних паперів.

Детальне вивчення методів залучення коштів шляхом емісії цінних паперів, зокрема облігацій підприємств, матиме важливе значення при проведенні подальших досліджень.

Література

1. Лапішко М.Л. Механізми забезпечення інвестиційного кредитування підприємств / М.Л. Лапішко, М.В. Вербицька // Вісник Української академії банківської справи. – 2002. – № 2(13). – С. 68-71.

2. Іоргачова М.І. Проблеми корпоративного кредитування в Україні / М.І. Іоргачова // Економіка розвитку. – 2011. – № 4 (60). – С. 59-62.

3. Карамишева Г.М. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки / Г.М. Карамишева, А.Г. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 34-38.

4. Коробчук Т.І. Сучасні проблеми банківського мікрокредитування в Україні / Т.І. Коробчук // Економічні науки. – 2011. – № 4. – С. 86-93.

5. Гудзь О.Є. Модернізація механізму кредитних субсидій підприємств АПК / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 59-62.

6. Іванець І.В. Сучасний стан та оцінка кредитування сільського господарства України [Електронний ресурс] / І.В. Іванець // Ефективна економіка. – 2012. – № 12.– Режим доступу до журналу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1667

7. Матеріали Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

8. Матеріали Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897

УДК 336.717.3

Маринчак Л.Р.,
асистент кафедри фінансів
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

УДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ ДЕПОЗИТНИХ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ ЯК ВАГОМИЙ АСПЕКТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні вагомого значення набуває підвищення ефективності функціонування ринкової інфраструктури, що вимагає її формування відповідно до загальносвітових тенденцій. Банківська сфера також зазнає кардинальних якісних перетворень, що підтверджує високий ступінь динамізму ринку банківських продуктів. Проблема формування ресурсної бази банківської установи та розробка ефективної депозитної політики має визначальне значення і є складовою банківського менеджменту. Саме тому удосконалення депозитної діяльності в контексті модернізації продуктового ряду та депозитних послуг, професійний підхід до обслуговування клієнтів та правильна організація роботи банку з вкладниками є запорукою завоювання і збереження міцних конкурентних позицій на ринку банківських послуг, а також визначає діапазон кредитних можливостей банківської установи, його репутацію та прибутковість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Удосконалення депозитної діяльності банківських установ відіграє важливу роль у системі загального банківського менеджменту, про що свідчить постійна увага до вивчення даного аспекту з боку дослідників – науковців та практиків. Зокрема, дане питання вивчали у своїх працях такі вчені, як М. Алексеєнко [1], М. Волошин [4], О. Дзюблюк, А. Кириченко [2], О. Кравченко [9], О. Лаврушин, А. М. Мороз [3], М. Савлук [3], Дж. Сінкі, Т. Смовженко та інші. Однак якість і асортимент депозитних послуг потрібно вдосконалювати відповідно до появи нових методів та технологій, що значно спрощують та скорочують процес обслуговування клієнтів, а широкий спектр депозитних продуктів дає можливість вибору саме тих позицій, котрі максимально задовольняють потреби та бажання вкладників. Отже, для ефективного провадження банками депозитної діяльності, важливим є вивчення нових перспективних методик удосконалення процесу залучення ними ресурсів, пропозиція відповідного ряду депозитних продуктів, котрі б задовольняли існуючий та майбутній попит клієнта.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз найсучасніших методів удосконалення депозитної діяльності банківських установ шляхом модернізації депозитного процесу і розширення продуктового ряду та пропозиції щодо їх застосування українськими банками в сучасних умовах розвитку ринкових перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринкових відносин в Україні неминуче призвів до появи такого явища, як конкуренція, яка виступає визначальною компонентою механізму саморегулювання ринкової економіки і, водночас, конкретною формою її функціонування. Наявність досить значної кількості банків в Україні є причиною для ґрунтовного аналізу в процесі прийняття рішення про вибір банку-партнера, тому показник конкурентоспроможності банківської установи є одним із визначальних факторів, що впливає на корпоративний імідж та репутацію банку, а отже, і на перспективу розширення клієнтської бази та підвищення прибутковості.

Наявність ресурсного потенціалу є важливою передумовою ефективного функціонування банківської установи, тому менеджмент депозитної діяльності банку, ефективна політика здійснення

ним депозитних операцій є важливим завданням загальної системи стратегічного банківського управління, а механізм залучення ресурсів потребує особливої уваги в умовах конкурентної боротьби між банками за клієнтів та їх вклади.

Сучасна банківська діяльність характеризується високим ступенем залежності успіху банку від наявності бездоганної репутації та відгуків про високу якість обслуговування клієнтів, а це означає, що всі структурні підрозділи банківської установи повинні працювати з максимальною ефективністю, орієнтуючись на задоволення потреб та побажань клієнтів при одночасному дотриманні усіх встановлених норм ліквідності та прибутковості. Зокрема, стосовно депозитної політики, для забезпечення збереження і розширення числа клієнтів банк повинен постійно вдосконалювати асортимент депозитних продуктів та послуг, модернізуючи його у відповідності із новими технологіями та методами роботи. Успіх банку сьогодні у значній мірі залежить від наявності високорозвиненого комплексу банківського маркетингу, що здійснює аналітичну роботу і дозволяє швидко реагувати на зміни в мікро- та макросередовищі. Аналіз клієнтури банку, конкурентного середовища, відбір цільових ринків, розробка комунікаційної стратегії постійно і динамічно впливають на різні аспекти взаємовідносин банків з клієнтами, забезпечують розробку відповідних депозитних програм і продуктів, котрі б задовольнили існуючий попит різних категорій вкладників, а також дозволили йти на крок попереду майбутнього зростаючого попиту, використовуючи досвід розвинутих країн та сучасні технології.

Важливим аспектом удосконалення депозитної діяльності можна вважати розширення спектра банківських послуг, які б надавалися в комплексі із депозитним обслуговуванням [6]. Це означає, що окрім традиційного розрахунково-касового обслуговування, банки надаватимуть своїм клієнтам ряд додаткових послуг, зокрема: ведення пенсійних рахунків, бухгалтерський облік операцій, нарахування та сплата податків, оплата комунальних послуг, розрахунки заробітної плати та інші. Застосування комплексного обслуговування широко застосовується у банківській практиці розвинутих зарубіжних країн, і ефективність його доведена. Тому імплементація позитивного зарубіжного досвіду вітчизняними банками є доцільною і актуальною в контексті розвитку системи електронних платежів та зростання попиту на додаткові банківські послуги. Метод комплексного обслуговування значною мірою сприяє залученню додаткових коштів на різні види рахунків, а також вигідно відрізняє прогресивні банки-лідери від своїх конкурентів, котрі пропонують традиційний набір банківських послуг.

Перспективним напрямом удосконалення вкладних операцій може стати також розширення кола депозитних рахунків клієнтів з різноманітним режимом функціонування, що надаватиме вкладникам банку ряд додаткових можливостей для використання своїх заощаджень із прийнятним рівнем доходів. Зокрема, у співпраці банківських установ з різними групами клієнтів рекомендується використовувати депозитні рахунки змішаного режиму функціонування, котрі одночасно передбачають можливість їх використання для здійснення платежів та є своєрідними фінансовими інвестиціями, що приносять власнику дохід. Даний метод передбачає нове бачення депозитного рахунку змішаного типу, без чіткого розмежування депозитів на окремі види (до запитання, ощадні, строкові), що значно розширює сферу його використання для клієнта і одночасно скорочує процентні витрати банку, оскільки передбачає дещо нижчий відсоток за зберігання коштів, проте надає можливість користування коштами. У США даний вид депозитного рахунку має назву Money Market Account, тобто рахунок грошового ринку, відсотки по якому є вищими у порівнянні з ощадними вкладами, а мінімальна сума вкладу становить від 1000 до 2500 доларів. Специфіка його полягає у тому, що банк, залучивши кошти на такі рахунки, розміщає їх на фінансовому ринку на короткостроковий період, тобто це короткострокові інвестиції з невисоким ступенем ризику і одночасною можливістю здійснення клієнтом обмеженої кількості операцій списання коштів з рахунку без втрати відсотків. На нашу думку, такий вид рахунку є доцільним для використання вітчизняними банками з огляду на стан фінансового ринку в Україні та підвищений фінансовий ризик довгострокових інвестиційних вкладень.

Отже, розробка нових депозитних продуктів та додаткових послуг висвітлює ефективність депозитної політики з точки зору «переваг в умінні» [5], тобто результати діяльності щодо удосконалення механізму залучення коштів від вкладників. Проте існує ще одна, не менш важлива, група факторів – «переваги в ресурсах», у якій до уваги приймаються новітні технології та досягнення, які значно спрощують процес здійснення банківських, в т.ч. депозитних, операцій та скорочують витрати банку. Як приклад, можна назвати активне використання окремими банками терміналів самообслуговування, котрі, на відміну від банкоматів, дають змогу не тільки отримати готівку, але й поповнювати рахунки, в т.ч. депозитні, та здійснювати велику кількість інших банківських операцій у післяопераційний час чи в будь-якому місці та в час, що зручні для клієнта. Крім того, клієнт може отримати вичерпну інформацію про стан свого рахунку та здійснити необхідні трансакції без допомоги й участі банківського працівника, а це значно скорочує і спрощує процес обслуговування. Такі термінали вже застосовують у своїй практиці «Приватбанк», «Альфабанк», і це дає позитивні відгуки клієнтів щодо результатів їх впровадження , тому доцільним є використання даного сучасного методу обслуговування й іншими вітчизняними банками.

Особливу увагу хочеться звернути на ефективність реалізації депозитної політики в частині використання рекламних акцій, досвіду та професійної майстерності банківського персоналу, ініціативи та зацікавленості, адже ці фактори чинять неабиякий вплив на створення іміджу банківської установи, підтримання її репутації та довіри серед існуючих та потенційних клієнтів.

Одним із найбільш перспективних напрямів банківського менеджменту і маркетингу при використанні нецінових методів управління депозитними ресурсами є комунікаційна політика, адже просування банківських продуктів за своєю природою виконує комунікаційну функцію, яка передбачає спілкування банку з клієнтами та громадськістю. Реалізація комунікаційної політики може здійснюватися банком за допомогою різних інструментів: через рекламу, стимулювання збуту, Public Relations (громадські зв'язки), особисті контакти та мерчандайзинг.

Щодо рекламної діяльності, то в Україні реклама банківських послуг, пов'язаних із залученням коштів від населення, дозволяється лише тим банківським установам, які мають ліцензію на її здійснення, крім того, законом України заборонена будь-яка реклама, що містить неправдиву інформацію про діяльність банківської установи [7].

Слід звернути увагу на те, що в сучасних умовах зростаючої конкуренції на ринку банківських послуг реклама є потужним засобом впливу на досить широку аудиторію, адже банки використовують найрізноманітніші види реклами: теле- і радіо реклама, друкована рекламна продукція, пряма реклама, інтернет-реклама тощо. Рекламна кампанія банку в основному спрямована на потенційних клієнтів, тому важливим є подання інформації про депозитні програми у ненав'язливій формі, підкреслюючи позитивні сторони та вигоди від здійснення депозитних операцій.

Ще одним сучасним та перспективним методом комунікаційної політики банку є мерчандайзинг. Банківський мерчандайзинг – це одна із складових маркетингу та інструментів збутової політики, направлена на збільшення обсягу продажу банківських продуктів. Він являє собою комплекс заходів щодо розробки та реалізації методів із залучення нових клієнтів та просування банківських продуктів і послуг на ринку. Мерчандайзинг у сфері депозитної діяльності вирішує наступні завдання:

– удосконалення асортименту депозитних продуктів у відповідності із потребами та запитами існуючих та потенційних клієнтів;

– контроль за якістю надання депозитних послуг з точки зору швидкості, зручності, мобільності, можливості надання додаткових супроводжувальних послуг, а також культури обслуговування;

– забезпечення наявності в асортименті продуктів, на які існує попит на ринку та постійне його оновлення відповідно до зростаючих потреб клієнтів;

– проведення аналізу цінової стратегії банків-конкурентів та надання рекомендацій щодо оптимальної цінової політики на депозитні продукти і послуги;

– планування ефективного розташування точок продажу банківських продуктів (філій, відділень банку), а також раціонального розташування відділів та обладнання для продажу банківських продуктів клієнтам банків;

Отже, основна мета комунікаційної політики в банківській сфері – просунути та збути банківський продукт, використовуючи різні методи, способи та прийоми. Проте усі методи об'єднує те, що в центрі уваги завжди є клієнт банку, і банківська установа повинна орієнтуватися на його потреби, побажання та очікування. Також важливим є паралельне застосування різних методів комунікаційної політики, оскільки це забезпечує найбільш вдале позиціонування депозитних продуктів на ринку та формування позитивного іміджу банку серед існуючих та потенційних клієнтів.

Висновки з даного дослідження. Отже, враховуючи вагоме значення залучених коштів у системі ресурсного забезпечення банківських установ в сучасних умовах зростаючої конкуренції, важливим аспектом депозитної діяльності банків є розширення асортименту депозитних продуктів та удосконалення якості депозитних послуг. Зокрема, мова йде про запровадження депозитних рахунків із змішаним режимом функціонування, застосування сучасних технологій та досягнень, котрі значно спрощують процес здійснення депозитних операцій та скорочують витрати банку, використання різноманітних інструментів комунікаційної політики з метою активнішого просування депозитних продуктів на ринку та залучення ширшого кола клієнтів. Дані методи допоможуть банку завоювати позитивну репутацію серед клієнтів та конкурентів, а також «іти в ногу з часом», тобто застосовувати новітні методи та підходи щодо залучення депозитів, що забезпечить формування необхідного обсягу депозитів для подальшого їх розміщення та отримання прибутку.

Література

1. Алексеєнко М. Актуальні питання депозитного формування ресурсної бази банків / М. Алексеєнко // Банківська справа. – 2013. – № 3. – С. 34-43.

2. Банківський менеджмент : навч. посібник / За ред. О.А. Кириченка. – К. : Знання-Прес, 2002. – 438 с.

3. Банківські операції: Підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 478 с.

4. Волошин. М. Керування депозитною діяльністю багатопродуктового банку / М. Волошин // Банківська справа. – 2012. – № 2. – С. 96-108.

5. Гірченко Т.Д. Сучасні тенденції розвитку банківської конкуренції та реалізація банками конкурентних переваг / Т.Д. Гірченко // Регіональна економіка. – 2007. – №3. – с.149.

6. Дмитрієва О.А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку // Фінанси України. – 2007. - № 5. – С. 138-145.

7. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.

8. Закон України «Про рекламу» від 03.07.1996 № 270/96-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр.

9. Кравченко О. М. Мотиваційні механізми залучення банками коштів населення / О. М. Кравченко // Статистика України. – 2010. – № 1. – С. 108-115.

УДК 336.763

Дробніцька О.Р.,
аспірант* кафедри банківського менеджменту та обліку
Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ БАНКІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА МОЖЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НИМИ ЧЕРЕЗ ПРОЦЕС СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ

Постановка проблеми. Значним негативним наслідком широкомасштабної світової економічної кризи стало суттєве погіршення банківських балансів в результаті зростання частки проблемних кредитів та величини сформованих резервів за ними. Це, в свою чергу, безпосередньо погіршило якість активних ресурсів банків та, водночас, обмежило кількість необхідних економічних ресурсів суб'єктам господарювання, що, в результаті, стримало розвиток виробництва в усіх галузях економіки. Такі тенденції зумовили ситуацію, коли банки України другого рівня радше вкладають кошти в державні цінні папери, які мають нижчий рівень ризику, аніж видають кредити, адже ті інколи досягають рівня ризику у 100%.

На тлі сучасних тенденцій, коли вітчизняному виробнику для ефективної діяльності недостатньо обігових коштів, банківські установи надають кредити за високої ціни та в обмеженій кількості. Отож, вітчизняним банкам необхідно відновлювати кредитування із оптимальними умовами для реципієнтів.

Якщо із кризою ліквідності 2008-2009 рр. банківські установи України справились, то фаза кризи великої частки проблемних кредитів на балансах банківських установ затяглася, проблема й досі залишається гострою і потребує негайного вирішення. Для цього необхідно удосконалювати існуючі методи та інструменти управління кредитним портфелем банку або використовувати нові. Адже в умовах конкуренції, коли банки борються за існуючих та потенційних клієнтів, необхідно враховувати, що безпечною для клієнтів є та банківська установа, у котрої якість активів висока та достатній рівень капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій свідчить, що дослідженню стану та методів управління проблемним кредитам надається достатньо уваги. Вивченням цього питання займаються багато вітчизняних учених, зокрема В. Міщенко [3], В. Сирота [7], Я. Черничук [8] та закордонних, серед визначальних у питанні управління проблемних кредитів шляхом використання сек'юритизації активів є дослідження Дж. Сінкі [6].

Проте, досі до кінця не вирішено проблему використання новітніх методів управління проблемними кредитами у практиці вітчизняних банків; зокрема щодо використання сек'юритизації активів як інноваційного інструменту управління проблемними кредитами.

Постановка завдання. Основними цілями даного дослідження є: визначення зовнішніх та внутрішніх проблем, котрі спровокували тенденції росту обсягів проблемних кредитів на балансах банківських установ; вивчення сучасного стану проблемних кредитів та сформованих резервів банків

* *Науковий керівник: Гуцал І.С. – д.е.н., професор*

України; визначення негативних факторів наявності великої частки проблемних кредитів на балансах банків; обґрунтування необхідності використання сек'юритизації активів як інноваційного інструменту управління проблемними кредитами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Негативним спадком світової фінансової кризи є велика частка проблемних кредитів у кредитних портфелях банків, котра виникла в результаті масового неповернення кредитів як суб'єктами господарювання так і фізичними особами. Ця ситуація безпосередньо здійснює значний дестабілізуючий вплив на функціонування банківської системи та економіки України в цілому. Водночас, такі тенденції негативно позначаються на результатах фінансової діяльності банків, створюють певні труднощі для кредиторів і позичальників, ускладнюють менеджмент банку, знижують довіру населення до банківської системи та, що визначально, стримують відновлення кредитування реального сектору економіки України. Саме тому, на сьогодні, важливе практичне значення має розробка сучасних підходів до вдосконалення існуючих методів управління проблемними кредитами та впровадження нових.

Для детальнішого визначення передумов, що спровокували таку негативну тенденцію в діяльності банківських установ України, необхідно визначити зовнішні та внутрішньобанківські причини росту обсягів проблемних кредитів.

З одного боку, проблеми з обслуговуванням позик були зумовлені погіршенням економічної ситуації в Україні, яка характеризувалася такими процесами:

- девальвація національної валюти.
- падіння обсягу ВВП і промислового виробництва у 2009-2010рр.
- втрата ринків збуту експортерами.

Ці макроекономічні процеси в кінцевому результаті зумовили неплатоспроможність великої кількості позичальників українських банків та їх надмірної обтяженості борговими зобов'язаннями.

З іншого боку, проявилися внутрішньосистемні банківські тенденції :

- кредитна експансія 2006-2007 рр.
- велика частка валютних кредитів у кредитному портфелі банків.
- скорочення обсягів та відсутність зовнішніх джерел фінансування, які є дешевшими за внутрішні.
- недосконалість інституційної складової вітчизняного фінансового ринку.

Ефективність управлінських рішень щодо величини проблемних кредитів на балансі банків насамперед залежить від єдиного алгоритму розрахунку проблемної заборгованості. Для вітчизняних банків такий механізм чітко не прописаний. Кожен банк здійснює це відповідно до обраної облікової політики, адже згідно Постанови НБУ банки мають право самостійно встановлювати критерії категорій заборгованості [5]. Водночас, у нормативних документах НБУ не використовується поняття «проблемний кредит», натомість в Інструкції НБУ [2] знаходимо тлумачення терміну «прострочена заборгованість» – заборгованість, яка не погашена в строк, установлений договором. Тому виникають розбіжності, коли одні банківські установи відносять до проблемної заборгованості лише ту частину кредиту та доходу за ним, за якими виникла заборгованість за звітний період, а інші – всю суму кредиту, та нарахованих відсотків за ним.

Все це в комплексі зумовило негативну динаміку росту проблемних кредитів у кредитних портфелях вітчизняних банків, що відображено на рисунку 1.

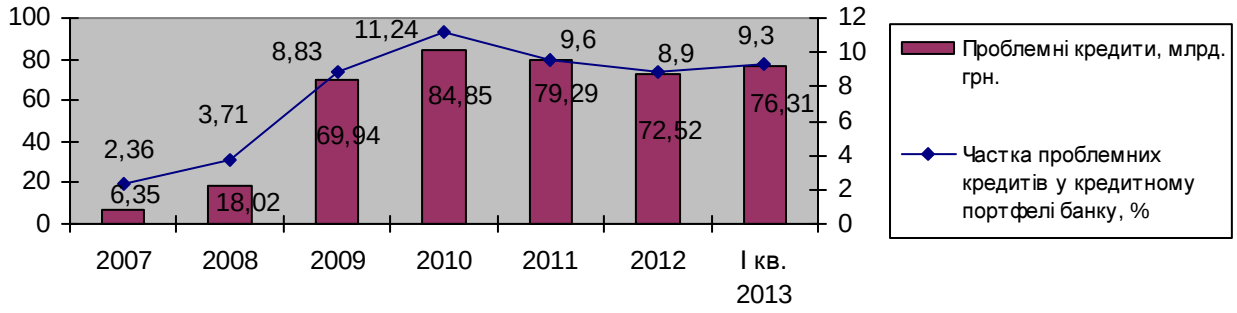


Рис. 1. Обсяг і частка прострочених кредитів у кредитному портфелі банків України за період 2008- І кв. 2013 рр.*

**Джерело: Складено за даними НБУ [4]*

Таким чином, як бачимо на рис. 1, можна констатувати факт зростання обсягів проблемної заборгованості клієнтів вітчизняних банків у 4,5 рази із початку світової фінансової кризи 2008 року по даний час. Якщо у 2007 році частка проблемних кредитів у структурі кредитного портфеля вітчизняних банків становила 2,36%, у 2008 році зросла лише до 3,71%, то у 2009 році відбувся значний скачок до

показника 8,83%, а у 2010-му році цей показник зріс майже у 5 разів відносно 2007 року і досягнув показника 11,24%. Таким чином, за період із 2007 року по 2010 рік обсяг проблемної заборгованості зріс у 13 разів, відповідно із 6,35 млрд. грн. до 84,85 млрд. грн. У 2011 році ситуація суттєво не змінилася на краще – обсяг проблемних кредитів дещо зменшився, лише на 5,56 млрд. грн. і становив 79,29 млрд. грн.

У 2012 році обсяг проблемної заборгованості зменшився на 7,67 млрд. грн. із зменшенням частки кредитів у кредитному портфелі банку на 0,7% відносно показників 2011 року. На початку 2013 року ситуація знову погіршилася і обсяг проблемних кредитів зріс до рівня 76,31 млрд. грн. [4] Таку тенденцію – зменшення показників простроченої заборгованості наприкінці року і зростання на початку, можна спостерігати за звітний період щороку. Банкіри цю ситуацію називають «коригуванням річної звітності», коли покращуються показники річної фінансової звітності.

Як показує світова практика, коли рівень проблемної заборгованості клієнтів в кредитному портфелі банку перевищує 10%, то виникає загроза економічній безпеці банку. Так, згідно даних НБУ (див. рис. 1), у 2010 році частка проблемних кредитів у кредитному портфелі банків досягнула найвищої межі 11,24 %, перетнувши критичну межу у 10 %, у 2011 та у 2012 роках ця частка дещо зменшилася відповідно до рівня 9,6 % та 8,9 %, а у першому кварталі 2013 року зросла до 9,3%, знову наблизившись до критичної межі.

Стрімке збільшення частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі банку, згідно вітчизняного банківського законодавства, в свою чергу зумовлює значні відрахування в резерви на покриття втрат за кредитними операціями. Чим більші суми відрахування в резерви під кредитні ризики водночас із зростанням витрати банків на адміністрування проблемних кредитів, тим менш ефективно використовується банківський капітал, що показує динаміка, відображена на рисунку 2.

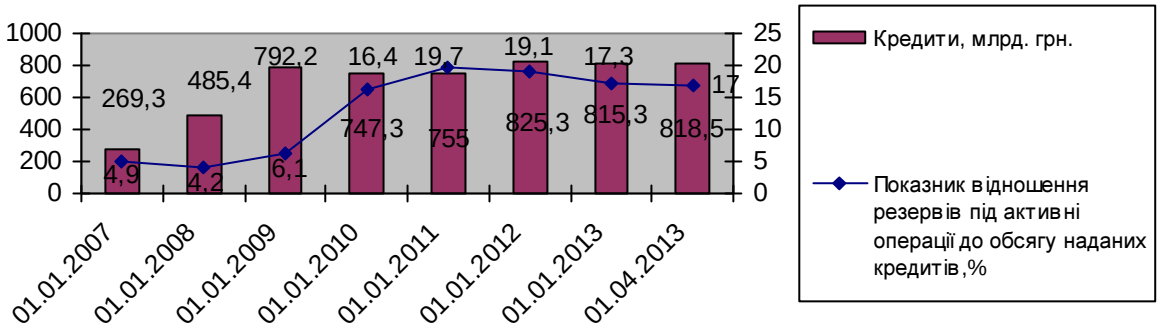


Рис. 2. Динаміка показників обсягу наданих кредитів та показників відношення резервів під активні операції до обсягу наданих кредитів *

** Розроблено за даними НБУ [4]*

Так, показник відношення обсягу резервів під активні операції банків до обсягу наданих кредитів у на початку 2009-2010 рр. зріс із 6,1 до 19,7% (див. рис. 2). Хоча на початок 2007-2008 рр. цей же показник був лише на рівні 4,9% та 4,2% відповідно. Тому можна стверджувати, що обсяг відрахування в резерв під активні операції із 2007 по 2011 рік зріс більш ніж у 4 рази. Саме це й стало однією із основних причин значних збитків, які понесли банки України у період кризи. Дані рис. 2 свідчать про невирішення проблем із кредитною заборгованістю і на даний момент. Оскільки 2011 рік банківські установи України завершили із високою часткою резервів, які сформовані під активні операції до обсягу наданих кредитів – цей показник склав 19,1 %, котрий менше на 0,6 % від пікового значення 2010 року, що може свідчити про те, що банки не формували резерви за належними кредитами з метою покращення фінансових результатів. Так, на початку 2013 року цей показник зменшився до рівня 17,3 %, за перший квартал цього ж року ще зменшився до рівня 17 % на фоні зростання обсягів виданих кредитів від 815,3 млрд. грн., до 818,5 млрд. грн. Така тенденція зменшення сум відрахованих резервів на тлі зростання обсягів кредитного портфеля банків свідчить про незначне покращення якості кредитів.

Отже, на сьогодні кожен банк в Україні має на своїх балансах в середньому 8-10% проблемних кредитів у власних кредитних портфелях водночас із високим показником сформованих резервів за активними операціями на рівні 17-19%. Така ситуація свідчить про те, що банківські установи не знайшли ефективного способу управління проблемною заборгованістю клієнтів.

Наявність великої частки проблемних кредитів на балансах банківських установ призводить до:

- погіршення якості активів банку. Характеристика якості активів визначається ступенем ризику активу та показником ліквідності. У проблемних кредитів такі характеристики найгірші.

- збільшення навантаження на капітал. Адже величина активів прямо пропорційна величині капіталу, за умови стабільності обсягів зобов'язань банку. Коли виплати банківських зобов'язань банком здійснюються у визначений строк, із одночасним непогашенням активів, то, відповідно зростає навантаження на капітал.

- зростання рівня ризику девальвації. Переважна більшість клієнтів банку, котрі взяли у банківських установах кредити у іноземній валюті, а така можливість була до 2011 року, отримують дохід у національній валюті. Тому, коли відбувається зростання курсу іноземної валюти, то зростає і ризик девальвації.

Виходячи з вищезазначеного, банківський менеджмент змушений удосконалювати власну систему управління проблемними кредитами клієнтів.

Вітчизняні банки найчастіше використовують у своїй практиці такі методи управління проблемним кредитом:

I – активізація претензійно-позовної роботи банку по даному кредиту.

II – реструктуризація;

III – списання кредиту;

III – продаж проблемного кредиту третій особі.

Для вибору одного із цих методів, необхідно співставити та порівняти чисту приведену дисконтовану вартість грошових потоків по кожному методу. Після здійсненого прогнозу ефективності можливих методів управління проблемними кредитами, керівництво банку вибирає для себе найприйнятніший варіант роботи із проблемними кредитами.

Звичайно, для збереження подальших відносин банку із клієнтом превалюючими є перший та другий метод управління проблемними кредитами, та якщо завдяки використанню цих методів не відбувається погашення боргу, то банки змушені використовувати метод управління проблемною заборгованістю клієнтів через продаж заборгованості клієнтів по кредиту третій особі. Наше дослідження свідчить, що найчастіше вітчизняні банківські установи продавали проблемні кредити колекторським компаніям, рідше - іншим банкам.

Звичайно, керівництво банку може списати безнадійну заборгованість клієнта, тим самим збільшивши свої витрати на всю суму тіла кредиту та доходів за ним. Та цей спосіб роботи з проблемним кредитом є неефективним.

У практиці вітчизняних банків, на відміну від російських, не використовують механізм продажу проблемної кредитної заборгованості кредитним пайовим інвестиційним фондам та, на відміну від казахських, фонду проблемних позик.

У зв'язку із зростанням обсягів проблемної заборгованості на балансах українських банків, відповідно збільшилась і кількість колекторських фірм. Вже у 2010 році кількість колекторських фірм в Україні перевищила 50. Така практика співпраці банківської установи та колекторської фірми була започаткована ще в 60-х роках минулого століття у США. На даний момент кількість колекторських фірм у США перевищує кількість банківських установ у тисячі разів, і становить близько 6,5 тисяч [8, с. 34]. Це пов'язано з тим, що взаємовідносини банк – колекторська фірма там законодавчо врегульовані. Банківські установи самі не управляють проблемною заборгованістю, а на 90-й день з дати її виникнення передають колекторському агентству, які працюють за комісійну винагороду. При цьому, в результаті роботи з проблемними кредитами, колекторські агентства повертають 100% кредиту банківській установі.

Особливості співпраці вітчизняних колекторських фірм та банківських установ суттєво відрізняються від американських. Для банківських установ України є достатньо витратна співпраця, про що свідчать дані укладених угод за останні два роки. Так за останні чотири місяці 2011 року банки продали колекторам та факторинговим компаніям понад 1,5 млрд. грн. за 1-11% від їх номінальної вартості [1]. При цьому банківські установи різницю між сумою проблемного кредиту та ціною його продажу колекторським компаніям обліковували на рахунках витрат, при цьому вивільнялися сформовані резерви за проблемним кредитом. У результаті такого продажу банки уникали сплати податку на прибуток.

Однак, незважаючи на деякі переваги такої реалізації боргів, для банків визначальним аспектом залишається ціна та подальше обмеження обсягів відрахування у резерви. Коли на американському ринку купівлі-продажу банківській установі повертається 100% вартості проблемного кредиту, то на вітчизняному ринку вона надто низька – 10%. Саме тому вітчизняним банківським установам варто використовувати інші шляхи продажу кредитів.

Отож, робота з проблемними кредитами потребує від банків України використання нових напрямів та забезпечення високої кваліфікації і спеціальної підготовки працівників, які відповідають за формування політики управління проблемною заборгованістю, аналіз та оцінку ризиків позичальників, моніторинг та роботу з проблемними кредитами, оцінку фінансового стану позичальників, аналіз та супровід інвестиційних проектів для реалізації яких надавали кредити.

Саме таким органом роботи із проблемними кредитами банків може стати новостворений Фонд проблемних кредитів, який буде функціонувати на засадах процесу сек'юритизації активів. При цьому потрібно використовувати саме концепцію класичної сек'юритизації активів, котра полягає в тому, що

фінансова компанія (як правило банк), яку названо оригінатором (originator), продає активи (Assets) компанії спеціального призначення (Special purpose vehicle – SPV), яка забезпечує фінансування придбання активів шляхом емісії цінних паперів та їх розміщення на фондовому ринку. Ця операція для банківської установи носить позабалансовий характер.

Статус такого фонду може бути у формі дочірньої компанії Національного банку України. Саме на таких засадах функціонує аналогічний фонд у Казахстані, який був створений у травні 2012 року у формі акціонерного товариства.

Україна може піти іншим шляхом – створивши фонд, який буде поєднувати функції небанківської фінансової установи та колекторського підприємства.

Основне призначення Фонду проблемних кредитів має бути у покращенні якості кредитних портфелів банківських установ, що повинно бути досягнутим через виконання двох функцій:

- інвестиційну. Фонд купляє з дисконтом проблемні борги у банку. Величина дисконту при цьому може варіюватися на рівні 30-50%, що набагато нижче за діючу практику, коли дисконт при продажу банком проблемних кредитів колекторським компаніям досягав 90%.

- реструктуризаційну. Фонд емітує та розміщує структуровані облігації, забезпеченням по яких виступають проблемні кредити. При цьому випуск облігацій поділений на транші: I транш із вищим рейтингом може купляти Пенсійний фонд, II транш – інші банки, III транш із найнижчим рейтингом – Національний банк України.

Величина дохідності Фонду проблемних кредитів буде визначатися ефективністю проведеної роботи із боржниками. Крім того, створений Фонд може в майбутньому функціонувати як небанківська кредитна організація, надаючи позики та маючи дохід від кредитної діяльності, який може використовуватися для подальшого фінансування позичальників, купівлі нових кредитних портфелів, виплати пайовикам проміжних доходів, забезпечення поточної діяльності тощо.

Висновки з даного дослідження. Проведене дослідження дало можливість зробити такі висновки:

1. Основними причинами росту проблемних кредитів були:

- зовнішні – падіння обсягу ВВП і промислового виробництва; втрата ринків збуту експортерами, надмірна обтяженість борговими зобов'язаннями;

- внутрішні – кредитна експансія 2006-2007 рр.; велика частка валютних кредитів у кредитному портфелі банків; недосконалість інституційної складової вітчизняного фінансового ринку; за кредитами не генеруються грошові потоки до банку у визначений термін та в повному обсязі; спостерігалося значне зниження балансової вартості кредитів.

2. У результаті проведеного аналізу стану проблемної заборгованості клієнтів банків виявлено, що за період світової фінансової кризи обсяг проблемних кредитів на балансах вітчизняних банків зріс у 4,5 рази, досягнувши максимального показника частки проблемних кредитів у кредитному портфелі банку у 2010 році – 11,24%, що є безпосередньою загрозою економічній безпеці банку, коли рівень проблемної заборгованості клієнтів в кредитному портфелі банку перевищує 10%.

3. Основні негативні фактори наявності великої частки проблемних кредитів на балансах банківських установ: погіршення якості активів банку; збільшення навантаження на капітал; зростання рівня ризику девальвації.

4. На сучасному етапі, коли існуючі методи управління проблемними кредитами не зменшують їх обсяги на балансах банків, є потреба у використанні сек'юритизації активів як сучасного інструменту управління проблемними кредитами банків шляхом створення Фонду проблемних кредитів. При реалізації проблемних кредитів банківськими установами через такий фонд на засадах сек'юритизації активів банки покращують свій баланс реалізуючи такі кредити і не формуючи при цьому резервів, водночас, зменшуючи суму оподаткованого прибутку через віднесення суму дисконту по цій операції на валові витрати.

Література

1. Банки не хочуть проблем [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/toplist/~/2/3/180474

2. Інструкція з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України [Електронний ресурс]. – Постанова Правління НБУ № 481 від 27.12.2007. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.

3. Міщенко В. Реструктуризація кредитів в умовах кризи: світовий досвід і можливості застосування в Україні / В. Міщенко, В. Крилова, М. Ніконова // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 12-17.

4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//www.bank.gov.ua.

5. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [Електронний ресурс]. – Постанова Правління НБУ № 23 від 25.01.2012. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.

6. Синки Дж. мл. Управление финансами в коммерческом банке : пер. с англ. / Синки Дж. мл. – М. : Catallaxy, 1994.– 820 с.
7. Сирота В.С. Реструктуризація позик як ефективний інструмент управління проблемними активами / В.С. Сирота // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. − 2011. − № 3 (12). − С. 207-210.
8. Черничук Я.В. Легітимність діяльності колекторських фірм у контексті захисту прав людини / Я.В. Черничук // Науково-інформаційний вісник. − 2010. − № 1 − С. 33-37.

УДК 336.71:347.736/.738

Євенко Т.І.,
аспірант*
НУБіП України

БАНКРУТСТВО КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ

Постановка проблеми. У розвитку банківської системи України з моменту її створення і до сьогодні існують суттєві проблеми, вирішення яких потребує чималих зусиль вітчизняних науковців і працівників НБУ. Ці проблеми пов'язані з недоліками, які погіршують функціонування банківської системи України.

Досвід існування банківської системи України показав, що з кожним роком все більша кількість банків зазнають негативного впливу фінансової кризи, наслідком чого є хвиля ліквідацій та банкрутств банківських установ.

Банкрутство банку – це результат негативних процесів (кризових явиш), які відбуваються в ньому протягом тривалого часу. Виявлення кризових явищ якомога раніше, з одного боку, може дозволити Національному банку України та керівництву банку виправити ситуацію шляхом ухвалення відповідних рішень, а з іншого, знизити ризики для інших суб'єктів господарювання, уникнути ланцюгової реакції [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми банкрутства, неплатоспроможності, ліквідації банківських установ вивчаються багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими.

У зарубіжній науковій літературі проблеми банкрутства банків висвітлено досить широко, зокрема, в роботах Брейли Р., Брігхема Є., Горіної С.А., Гроппеллі А., Ларіонової І.В., Майерса С., Нікбахта Є., Роуза П., Сінко Дж., Хорна В. та ін. [1-5].

Дослідження зазначених проблем вітчизняними вченими тільки стоїть на порозі свого розвитку, але перші результати ми можемо знайти в наукових працях Гейця В.М., Козьменко С.Н., Міщенко В.І., Мороза А.М., Науменкова С.В., Савлука М.І., Стельмаха В.С., Суторміна В.М., Успаленко В.І., Федосова В.М., Ющенко В.А. та ін [8; 9; 11].

Велику увагу дослідженню особливостей банкрутства банків та забезпечення фінансової стійкості приділяли О.О. Терещенко, В.М. Кочетков, В.В. Вітлинський, О.І. Копилюк, А.В. Череп, Е. Шабалін та інші [10].

Але на даний час це питання не отримало належної уваги в сучасній теорії банківництва і дослідження в цьому напрямку представляє собою важливу науково-практичну проблему.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття основних причин банкрутства банківських установ та розробка заходів щодо їх запобігання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Банкрутство комерційних банків типове явище для економік багатьох країн світу. Банкрутство банку коштує суспільству дуже дорого і лягає тягарем на плечі платників податків. Порівняно безболісно може пройти банкрутство дрібного банку. Банкрутство ж великого комерційного банку має досить значний вплив на економіку країни взагалі та досить часто призводить до кризової ситуації в банківській системі [3].

До основних причин банкрутств комерційних банків спеціалісти у банківській сфері відносять такі [4]:

1) неякісні активи;
2) недосконалість планування, політики та управління;

Науковий керівник: Мартиненко В.П. – д.е.н., професор

3) зловживання інсайдерів;
4) несприятливі економічні умови;
5) відсутність правильного аудиту та контролю;
6) шахрайство, підтасовка звітних даних;
7) незабезпечені витрати.

Нестабільність банківської системи України та кризові явища в економіці призвели до масової збитковості та втрати ліквідності більшістю кредитних установ країни, а в деяких випадках і до банкрутства, за яким в умовах застосування неефективних шляхів його запобігання може відбутися ліквідація банку. Спинимося на основних причинах та симптомах кризи, які є типовими для вітчизняних фінансово-кредитних установ. Розкриємо специфічні причини збитковості, втрати ліквідності, а отже, фінансової кризи банку:

1) дефіцит прибуткових банківських операцій;
2) нав'язування банкам фіскальних функцій, що відлякує нинішніх та потенційних клієнтів;
3) збільшення обсягу обов'язкових резервів, а отже, і частки активів, що не приносять доходів;
4) дефіцит прибуткових та неризикованих інвестиційних проектів (дефіцит надійних об'єктів кредитування);
5) низький рівень менеджменту, високі витрати, ризикована валютно-кредитна політика;
6) політична нестабільність [10].

Труднощі, з якими стикаються комерційні банки щодо здійснення профілактичних антикризових заходів, зумовлюються, насамперед, відсутністю у переважної їх більшості служб контролінгу. За браком об'єктивної інформації про реальний фінансовий стан кожного банку не можна оперативно нейтралізувати ризики та попереджувати фінансову кризу. У багатьох банках усупереч відповідній постанові Правління НБУ «Про затвердження змін до Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України» від 3.12.01 р. №494 не запроваджено внутрішнього аудиту, а там, де він є, виконується суто формально.

Не зважаючи на певне зниження темпів кредитування у 2009-му порівняно з попереднім роком, попит на позикові кошти залишався досить високим, відповідними були й темпи його задоволення. Загальний обсяг кредитів, наданих банками в економіку, на кінець 2010-го становив 734 млрд. грн., а темп їх зростання порівняно з попереднім роком 72% [6].

Аналізуючи діяльність банків України, слід відмітити, що станом на 1 червня 2012 р. ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій мали 176 банків, у тому числі: 175 банків (99,4% від загальної кількості банків, що мають ліцензію) – акціонерні товариства (з них: 44 банки (25,0%) відкриті акціонерні товариства, 1 банк (0,6%) – закрите акціонерне товариство, 130 банків (73,8%) – публічні), 1 банк (0,6%) – товариство з обмеженою відповідальністю.

У стані ліквідації перебуває 18 банків, з них 16 банків ліквідуються за рішеннями НБУ, 2 – за рішеннями господарських судів.

Аналіз доходів та витрат банків України за 4 місяці 2012 року свідчить, що доходи банків порівняно з відповідним періодом 2011 року скоротились на 12,8% і склали 43,4 млрд. грн. Витрати банків скоротились на 17,7% і склали 48,5 млрд. грн. У 2012 р. процентні витрати знову вийшли на перше місце за вагомістю в структурі витрат (43,9%). Відрахування в резерви, які займали основну частину витрат у кризовий період за станом на 01.05.2012 р. склали 30,8%. Від'ємний фінансовий результат по системі банків на 01.05.2012 р. склав 5,1 млн. грн. [6].

Характерною рисою сучасної банківської кризи є істотне погіршення банківських балансів, зростання частки проблемних кредитів і проблемних активів в цілому. Така ситуація негативно позначається на результатах фінансової діяльності банків, створює певні труднощі для кредиторів і позичальників, ускладнює менеджмент банку, знижує довіру населення до банківської системи та стримує відновлення кредитування реального сектору економіки України. Тому на сьогодні важливе практичне значення має розробка сучасних підходів до вдосконалення організації управління проблемними активами на основі системи організаційно-правових і адміністративних заходів, одним із яких може бути створення так званих госпітальних банків. Основна мета функціонування таких банків полягає в тому, що проблемні активи замість того, щоб ліквідовувати у негайному порядку за будь-якими цінами, можуть бути реструктуризовані у спеціальній установі, яка має відповідні фінансові можливості, а отже, може спокійно «дочекатися» закінчення кризи та після відновлення платоспроможності боржників повернути такі активи на ринок за прийнятною ринковою ціною [7].

Для ефективної роботи банківських установ необхідно постійне визначення й прогнозування стану ринку банківських послуг, всебічне планування банківської діяльності й оперативне управління фінансовими ресурсами банку. Процес планування повинен передбачати розробку бізнес-плану банку, який є основою управління як окремими видами діяльності і банківськими продуктами, так і банком в цілому.

Поліпшення стану банківських установ можливе за умови вирішення таких задач:

1) поліпшення управлінського контролю за банківськими операціями та структурними підрозділами банку:

2) здійснення адаптації кредитної політики до ринкових вимог і внутрішньобанківських потреб;

3) досягнення і дотримання надійної структури кредитного портфеля;

4) розробка заходів для підвищення ефективності роботи відділень і інших банківських підрозділів;

5) створення умов для ефективного управління активами і пасивами;

6) надання клієнтам комплексу високоякісних банківських послуг;

7) розробка стандартів в якості обслуговування клієнтів і забезпечення їх отримання;

8) планування ефективної маркетингової програми і її здійснення.

На основі зазначеного, на нашу думку, слід приділити більше уваги кредитній історії кожного клієнта, забезпеченості кредиту, диверсифікації клієнтської бази та неодмінно дотримуватись нормативів НБУ.

Нідзельська І.А. зазначає, що банки переживають кризу ліквідності, їм потрібні гроші, які вони намагаються залучити всіма можливими способами. Арсенал засобів і винахідливість банкірів вражає – вони підвищують відсоткові ставки за наданими кредитами, не повертають депозити як достроково, так і після закінчення строку, затримують проведення платежів, вимагають додаткових платежів та ін. [4].

Сьогодні в банківській системі України є багато проблем, які потребують свого практичного вирішення. Вони зачіпають, передусім, питання, які пов'язані з подальшим розвитком банківської системи України, яка має концентруватися на таких напрямах:

1. Удосконалення безвиїзного нагляду та інспектування банків (розмежування повноважень і підвищення відповідальності керівників банку за безпеку, результати діяльності банку, проведення адекватної політики управління ризиками, поліпшення якості внутрішнього контролю та аудиту; удосконалення методологічної бази щодо оцінки ризиків; упровадження стратегії нагляду за кожним банком на основі оцінки ризиків його діяльності та якості управління ними);

2. Удосконалення порядку створення та ліцензування банків і банківських об'єднань (розроблення та запровадження процедури акредитації філій іноземних банків і надання їм банківської ліцензії; посилення ліцензійних вимог щодо здійснення банками окремих операцій;

3. Удосконалення процедур тимчасової адміністрації, реорганізації і ліквідації банків (опрацювання питання щодо законодавчого врегулювання процедур примусової реорганізації та продажу банку; удосконалення методики щодо визначення критеріїв проблемності в діяльності банків; удосконалення процедур відновлення належного фінансового стану банку під час тимчасової адміністрації);

4. Зміцнення нагляду у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом (установлення вимог до банків щодо впровадження ними внутрішньобанківських систем фінансового моніторингу, які грунтуются на виявленні, оцінці, управлінні та контролю за ризиками, що виникають під час взаємодії з клієнтами);

5. Забезпечення прозорості банківської системи (роз'яснення через засоби масової інформації суті звітності про діяльність банку, яка публікується; запровадження і забезпечення функціонування Єдиного електронного реєстру банків та їх філій);

6. Розвиток співробітництва з іншими державними наглядовими органами (укладання двосторонніх угод щодо співробітництва з органами банківського нагляду тих держав, які мають найбільший вплив на розвиток вітчизняного банківського сектору);

7. Підвищення кваліфікації та матеріальне стимулювання працівників банківського нагляду.

Висновки з даного дослідження. Отже, враховуючи викладене вище з метою запобігання банкрутства банківських установ рекомендується використовувати наступні заходи:

1) оптимізувати систему управління ризиками, що дозволяє їх завчасно виявляти та мінімізувати;

2) утворити на базі головного офісу потужний аналітичний, методологічний та розрахунковий центр, що забезпечить економію грошей, які при децентралізованому управлінні витрачаються на створення аналогічних служб у кожному підрозділі банку;

3) проводити єдину процентну, тарифну політику для кожного зі структурних підрозділів;

4) зменшити ймовірність здійснення фінансових махінацій працівниками банку;

5) уникати витрат, пов'язаних з економічно необгрунтованим придбанням основних та нематеріальних активів;

6) зменшити залежність банку від некомпетентних дій працівників структурних підрозділів;

7) створити комплексну систему ризик-менеджменту (забезпечує надійний процес виявлення, оцінки, контролю та моніторингу всіх видів ризику на всіх рівнях організації);

8) збільшити доходи за рахунок: нарощування об'єму дохідних активних операціі, зміни структури вкладу фінансових засобів в більш дохідні фінансові операції, покращення якості кредитного портфеля, збільшення об'єму робочих активів;

9) зменшити витрати за рахунок залучення більш дешевих залучених коштів; скорочення накладних витрат.

Таким чином, на нашу думку, використання банківськими установами зазначених заходів допоможе уникнути неплатоспроможності та, відповідно, банкрутства.

Література

1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Брейли Р., Майерс С. – 2-е рус. изд. [пер. Н. Барышниковой с 7-го междунар. изд.]. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2008. – 1008 с.
2. Криклій О.А.Управління кредитним ризиком банку: монографія / О.А.Криклій, Н.Т.Маслюк. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 86 с.
3. Меньшова А.Ю. Причини виникнення та шляхи запобігання банкрутства комерційного банку : монографія / А.Ю.Меньшова. – Х. : ХДТУБА, 2008. – 146 с.
4. Нідзельська І.А. Кредитні ризики та їх наслідки для банківської системи України в умовах поглиблення фінансової кризи/ І.А. Нідзельська // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С.102.
5. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт , А. Гроппелі ; пер. з англ. В.Ф. Овсієнка та В.Я. Мусієнка. – К.: Основи, 1993. – 383 с.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.
7. Правовий тиждень № 46-47 від 26 листопада 2010 р. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: //http:www. uris-c.com.ua/2010/11/26/банкрутство-банків/
8. Савлук М.І. Причини девальвації гривні в листопаді 2008 року / М.І. Савлук // Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції від 27 жовтня 2010 року [Круглий стіл: «Причини та наслідки девальвації гривні в 2008р»]. – К. : АУБ, 2010.
9. Суторміна В.М. Держава, податки. бізнес: із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки [Текст] / В.М. Суторміна, В.М. Андрущенко, В.Л. Федосов. – К. : Либідь, 1992. – 328 с.
10. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посібник / О.О.Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.
11. Успаленко В.І. Оцінка схильності банку до банкрутства : монографія / В.І. Успаленко, І.В. Зотов, Т.О. Тохтамиш. – Х. : ХДТУБА, 2008. – 130 с.

СТАТИСТИКА, ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.12

Васільєва Л.М.,
д. держ.упр., доцент кафедри обліку і аудиту
Дніпропетровський державний аграрний університет

ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТОК ПОДВІЙНОЇ БУХГАЛТЕРІЇ

Постановка проблеми. В XIII столітті вагоме слово в розвитку обліку сказала пряма спадкоємиця Стародавнього Риму – Італія. Саме там, на півночі країни зародилася система подвійного запису або подвійної бухгалтерії. Її суть полягає у запровадженні в просту бухгалтерію рахунків власних коштів, внаслідок чого всі факти господарського життя стали відбиватися двічі. Подвійна запис більш зручно і повно відображав господарські процеси, система рахунків простої бухгалтерії доповнилася рахунками власних коштів, а матеріальні рахунки отримали грошову оцінку. Вирішальним моментом успіху подвійної бухгалтерії був вихід у 1494 р. книги великого італійського математика Луки Пачолі (1445-1517 рр.) „Сума арифметики, геометрії, пропорцій і пропорційності" (Summa di arithmetica, geometrica, proportione et proportionalita). Один з розділів, який називається „Трактат про рахунки та записи" (Tractatus de computis et scripturis), містить формулювання основних принципів сучасного бухгалтерського обліку (подвійний запис, дебет, кредит, баланс тощо). Книга мала величезний вплив на весь подальший розвиток облікової думки. З XVI і до середини XIX сторіччя подвійна бухгалтерія поступово охопила всі сфери економічного життя, переможно крокуючи по країнах і континентах. Подвійну бухгалтерію В. Гете назвав „найбільшим винаходом людського розуму".

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження щодо історії розвитку бухгалтерського обліку, в тому числі виникнення і розвитку подвійної бухгалтерії, проведені провідними вченими як вітчизняними так і зарубіжними, а саме: Ф.Ф. Бутинцем [1], Й.Я. Даньків [3], М.Р. Лучко [3], Т.Н. Мальковою [2], М.Я. Остап'юк [3], М.С. Пушкар [4], Я.В.Соколовим [6], В.Г. Швецем [7] та ін. Однак, до теперішнього часу серед вчених немає єдиної думки про необхідність виникнення подвійного запису та його передумов. Автори по-різному дають відповіді на ці питання. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження.

Постановка завдання. Мета дослідження визначити передумови виникнення і розвитку подвійної бухгалтерії та узагальненні пояснення того, чому бухгалтерська процедура, що збереглася до цих пір називається подвійною.

Виклад основного матеріалу дослідження. До виникнення подвійної бухгалтерії призвело введення грошового вимірника. Це було пов'язано з тим, що деякі факти господарського життя як би самі по собі відображаються двічі. Продали товари, цінності списуються, а гроші оприбутковуються. У простій бухгалтерії спочатку цінності списувалися в натуральному вимірі, а гроші оприбутковувалися у вартісному. Однак коли товари почали відображати в обліку у грошовому вимірі, бухгалтерія стала майже подвійною [6]. Але повністю диграфічною вона стала тоді, коли в бухгалтерію ввели рахунки власних коштів, а матеріальні рахунки отримали грошову оцінку, всі факти господарського життя стали відображати двічі.

Батьківщиною подвійної бухгалтерії вважають Італію. Спочатку подвійна бухгалтерія зводилася до того, що в номенклатуру рахунків простої бухгалтерії вводилися нові рахунки, і всі факти господарського життя відбивалися на них двічі. Суть подвійного запису полягала у розробці методу, що дозволяє використовувати автоматичний контроль рознесення даних по рахунках, що досягалося за допомогою технічних та логічних методів. Подвійний запис використовувався тільки для порівняння приходу з витратами, лівої і правої сторін рахунку. Пізніше за допомогою подвійного запису на рахунках навчилися визначати фінансові результати господарської діяльності.

Існує багато причин за якими подвійна бухгалтерія не могла з'явитися раніше, ніж в XIII ст. По-перше, тому що гроші були рідкісним явищем, по-друге, з усіх функцій грошей переважала функція засобу платежу, гроші потрібні були для стягнення та внеску, отже, облік господарських процесів будувався на натуральній, а не на грошовій основі; по-третє, прибуток не отримував належного визнання, купець оперував більше споживчими, ніж фінансовими категоріями [5]. Це всього лише деякі причини, але мали місце й інші обставини. Наприклад, розвиток грошових оборотів в банках і торгівлі з неминучістю призвів до обліку всього майна в грошовому вимірі.

Так чи інакше, вихідні ідеї римської бухгалтерії дожили до часів пізнього середньовіччя. І принаймні у великих за тими мірками господарствах велися і журнал, і Головна книга. І ось одного разу, коли все майно стало вимірюватися в грошах, якийсь бухгалтер для контролю рознесення в Головній книзі першим ввів нікому не відомі рахунки власних коштів, досить довго це був рахунок капіталу.

Безліч чинників господарського життя мали двоїстий характер: надійшли товари від постачальників, продали товари тощо, але були факти односторонні. Наприклад, вкрали товари, дали хабар, загинула корова – тут був рахунок запису, але не було до нього кореспондуючого рахунку. Ось для таких випадків бухгалтер відводив у Головній книзі окремий лист, де фіксував тільки для пам'яті та зручності подальшого контролю рознесення такі суми. Це був виключно процедурний прийом, який наводив до логічної необхідності „врівноваження" підсумків дебетових і кредитових оборотів [3]. Наприкінці XVIII ст., для деяких бухгалтерів стало приємною несподіванкою відкриття того, що за подвійним записом приховано певний зміст.

Пошуки цього „змісту" тривають досі. Але в усякому разі подвійна бухгалтерія загальновизнана як єдине можливе.

Одного разу виникнувши, подвійний запис, розвивався надалі під впливом обставин господарського життя і за законами внутрішньої логіки [2].

Подвійна бухгалтерія пройшла кілька етапів у своєму розвитку.

1. Подвійним записом стали відображати всі цінності, що знаходяться на обліку даного підприємства.

2. Введення рахунку „Капітал" перетворило статистичну сукупність в чітку єдину інформаційну систему.

3. Введення в облік грошей у функції міри вартості розділило облікові об'єкти на натуральні, тільки вимірювані в грошах, і монетарні – власне гроші та їх еквіваленти.

4. Спочатку прибуток і збиток відображався на рахунку „Капітал". Сальдо цього рахунку або збільшувалася або зменшувалася. Але до XV ст. зміни капіталу стануть відображатися вже не на рахунку „Капітал", а на спеціальному рахунку „Прибутки та збитки" [4].

5. Реєстрація фактів господарського життя дозволяла контролювати правильність рознесення даних по рахунках Головної книги. Автоматична тотожність записів по дебету і кредиту вказувала, як спочатку думали майже всі, а тепер думають всі, на правильність зроблених записів.

6. Подвійний запис виник в торгівлі, в банках Італії. Тут у нього дві батьківщини: Флоренція та Венеція. Ці два міста-держави дали два варіанти подвійної бухгалтерії. У Флоренції основну увагу приділяли впливу фінансових результатів, у Венеції акцент робили на контролі руху цінностей. Обидва варіанти справили величезний вплив на подальший розвиток обліку як в різних країнах, так і у всіх галузях народного господарства. Фіналом цієї еволюції було створення національного рахівництва, в якому подвійний запис був використаний для опису всього народного господарства країни [7].

Виникнення і розвиток подвійної бухгалтерії призвело до деяких наслідків:

1) бухгалтери, бажаючи створити умови для автоматичного контролю записів, ввели рахунок власника; потім додали йому економіко-юридичну інтерпретацію і назвали його рахунком „Капітал";

2) подвійна запис покращив умови визначення прибутку;

3) введення єдиного грошового вимірника було найбільшою революцією, бо зведення безлічі предметів і не меншої безлічі валют до єдиного вимірника призвело до значно більших умовностей в економічній інформації, ніж це було раніше. Але ця умовність створила можливість для а) конструювання системи рахунків і б) порівняння оцінки всієї сукупності цінностей, прав і зобов'язань, які входять у поняття предметів бухгалтерського обліку.

Все це призвело до того, що початковий наївний обліковий натуралізм змінився реалізмом. В облік були внесені деякі умовні допущення з тим, щоб його система розкривала характер господарського процесу. Якщо стара парадигма намагалася відтворити факт, то нова реконструювала його. Відтворити означало описати в обліку його таким, яким він був, реконструювати – представити його в обліку таким який він був для розуміння господарської діяльності.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, проведене дослідження дозволяє визначити передумови виникнення і розвитку подвійної бухгалтерії, а саме: подвійний запис був викликаний економічним зростанням Європи і виникненням капіталістичних відносин; розвитком кредитних відносин; споконвічно (до XIII ст.) в обліку були тільки особисті рахунки розрахунків, але не було рахунків матеріальних цінностей.

Підсумовуючи вищенаведене узагальнимо пояснення, чому бухгалтерська процедура, що збереглася до цих пір називається подвійною. Це пов'язано з тим, що використовується: два види записів – хронологічний та систематичний; два рівні реєстрації – аналітичний та синтетичний облік; дві групи рахунків – матеріальні та особисті; два рівноправних розрізів (дебет і кредит) у кожному рахунку; два рази в рівній сумі реєструється кожен факт господарського життя; два паралельних облікових циклів, розкритих рівнянням А - П = К; ліва частина показує стан майна за мінусом кредиторської заборгованості, права – наявність власних коштів; дві точки в кожному інформаційному потоці – вхід і вихід; дві особи завжди беруть участь у факті господарського життя – одна віддає, інша отримує; два

рази виконується будь-яка бухгалтерська робота – спочатку реєструються факти господарського життя, а потім неодмінно перевіряється правильність виконаної роботи.

Але як би не трактували, що таке подвійна бухгалтерія, вона за всіх обставин формує три неодмінних елемента методу: баланс, рахунки та подвійний запис. І вони створюють ілюзію гармонії, адже дебет завжди повинен сходитися з кредитом, актив завжди дорівнювати пасиву. Ідея подвійної бухгалтерії – це засіб пізнання, що володіє творчою силою, вона створювала та продовжує створювати умови для управління господарськими процесами і одночасно для свого самовдосконалення.

Література

1. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку: [підручник] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 2002. – 1024 с.
2. Малькова Т.Н. Древняя бухгалтерия: какой она была? [Текст] / Т.Н.Малькова. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 304 с.
3. Остап'юк М.Я. Історія бухгалтерського обліку: [навч. посібн. для вузів] / М.Я. Остап'юк, М.Р. Лучко, Й.Я. Даньків. – К: Знання, 2005. – 276 с.
4. Пушкар М.С. Історія обліку та контролю господарської діяльності: [навч. посібн.] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 223 с.
5. Рувер Р. Как возникла двойная бухгалтерия [Текст] / Р. Рувер ; пер. с англ. А. Ф. Мухина. – М. : Госфиниздат, 1958. – 382 с.
6. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней [Текст] : учеб. пособ. для вузов / Я. В.Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
7. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник].– [вид. 2-ге, перероб. і доп.] / В. Г. Швець. – К., 2006. – 525 с.
8. Шепітко Г. Ф. Теорія бухгалтерського обліку [навч. посіб.] / Г. Ф. Шепітко. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – 269 с.

УДК 368.036

Левченко В. П.,
к.т.н., Заслужений економіст України,
член Національної комісії, що здійснює
державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг

ЕКСПРЕС-ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах перед учасниками економічної діяльності постають завдання ефективного, системного розвитку, в якому страховий бізнес є гарантом стабільного розвитку підприємств та фінансових інститутів, пожвавлення інвестиційної діяльності, підвищення якості життя. Страхові організації, виконуючи функції стабілізуючого елемента ринкової системи, у свою чергу мають бути гарантом прийнятих на себе фінансових зобов'язань щодо відшкодування збитків та бути фінансово надійними. Забезпечення стабільності функціонування ринку страхових послуг як одного із головних елементів макроекономічного середовища є першочерговим завданням органів державного регулювання при прийнятті управлінських рішень щодо допуску страхових компаній на вітчизняний фінансовий ринок та в процесі нагляду за їх діяльністю. Проведення Національною комісією, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг, дій, направлених на визначення ефективності функціонування страхових компаній, має стати об'єктивним механізмом процесу регулювання, що у свою чергу є дієвим важелем впливу на фінансовий ринок в цілому. Не викликає сумніву й той факт, що рейтингування фінансових установ є визначальним у процесі проведення такої оцінки, адже дозволяє органам державного нагляду скласти певну уяву про те, як необхідно регулювати страховий ринок: яку частину ринку оздоровлювати, яку взагалі закрити, а якій давати можливість більш активно розвиватися. Необхідність проведення ранжування страхових компаній в залежності від рівня їх здатності виконати свої зобов'язання з метою нагляду обумовлює актуальність застосування експрес-оцінки діяльності цих фінансових установ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань щодо науково-практичних та методологічних засад проведення рейтингування страхових компаній, здійснення комплексної оцінки їх діяльності присвячені роботи авторів Базилевича В. Д., Базилевич К. С. [1], Власенко О. О. [2], Козьменко О. В. [5, 6], Фурмана В. М [8], Шахова В. В. [9] та інших дослідників.

Формування ефективних механізмів регулювання фінансового ринку та страхового ринку зокрема є необхідним в організації діяльності наглядових органів. При цьому, існуючі науково-теоретичні розробки та дослідження щодо питання визначення місця страхової компанії на ринку страхових послуг передбачають використання або рейтингу, або одного інтегрального показника, що визначають фактичний стан страховика. Суттєвим недоліком даного підходу,є те, що такі методики не дозволяють спрогнозувати ймовірність втрати необхідного рівня платоспроможності страховиком у короткостроковій та довгостроковій перспективах з боку наглядових органів. А отже, у разі виникнення будь-яких проблем у фінансової установи, високою є ймовірність того, що вже досить пізно докладати зусиль для їх успішного вирішення. Тому державні наглядові органи зацікавлені в отриманні швидких багатовимірних оцінок, що дозволяють визначити не тільки існуючий (фактичний) рейтинг страхової компанії, а й спрогнозувати рівень її фінансової стабільності в перспективі. Дане завдання можливо вирішити за допомогою проведення експрес-оцінки діяльності страхових установ.

***Постановка завдання*.** Метою дослідження є здійснення рейтингування та формування груп страхових компаній, з метою визначення рівня необхідного втручання органів державного нагляду в їх діяльність на основі проведення експрес-оцінки.

***Виклад основного матеріалу дослідження*.** Діяльність страхової компанії регулюється конкурентним середовищем на зовнішньому та внутрішньому страхових ринках. Наглядові органи втручаються в діяльність страхової компанії тільки у випадках, коли страховик перестає виконувати свої зобов'язання перед страхувальником за договором страхування. Питання, на скільки суб'єкт страхової діяльності впевнено почуває себе на ринку має дуалістичний характер: з одного боку, це сама страхова компанія, з іншого боку, це наглядовий орган. Тому прогнозування показників діяльності страхової компанії є важливими з точки зору того, яке місце займає компанія на ринку:

- у першій групі: лідер - страхова компанія з високою імовірністю виконання своїх зобов'язань;
- у другій групі: це страхові компанії, які мають низьку імовірність виконання своїх зобов'язань (рис. 1)

Рис. 1. Групування страхових компаній у залежності від рівня готовності виконати свої зобов'язання

Проведення експрес-оцінки діяльності страхових компаній пропонується для того, щоб виділити другу групу страхових компаній, яка в прогнозований період може не виконувати своїх зобов'язань. Наглядовий орган, який буде проводити експрес-оцінку може використати систему консультацій або залучення експертів страхової діяльності для покращення фінансового стану тих компаній, які потрапили у групу ризиків.

Варто відзначити, що здійснення будь-якої оцінки діяльності фінансової установи з точки зору державного нагляду потребує визначення її рейтингу та місця серед виокремлених кластерів (груп).

В питаннях формування рейтингів запропоновано:

– в банківській діяльності: методика рейтингування банківських установ для оцінки ризиків відмивання кримінальних доходів або фінансування тероризму на основі імовірнісного підходу [7];

– у страховій справі: розрахунок рейтингової оцінки страховика в залежності від замовника, тобто: рейтинг з точки зору страховика, страхувальника, інвестора та спекулятивних операцій (спекулятивний рейтинг) [5].

У залежності від вище наведеного розподілу для математичних моделей використовуються різні набори співвідношень кількісних значень показників фінансової діяльності.

З точки зору наглядового органу набір показників, які формують рейтинг, повинен надавати кількісну характеристику виконання фінансових зобов'язань страховою компанією, тобто першочерговими повинні бути: достатність капіталу; рівень платоспроможності; надійність; адекватність капіталу; показники прибутковості і рентабельності активів; показники якості активів.

Так, наприклад, методика проведення рейтингування банків Національним банком України здійснюється на підставі розрахунку 25 показників [7]. Модифікація даної методики дозволяє здійснити ранжування страхових компаній на підставі обчислення 20 ключових показників[5, 6].

Методика групування страхових компаній на основі проведення експрес-оцінки їх активності передбачає виконання наступних виокремлених етапів:

1. Визначення характерних ознак груп страхових компаній на основі комплексу коефіцієнтів (наприклад, розглянемо 8 показників).

2. Розрахунок розглянутих в п.1 коефіцієнтів. Сформуємо показники діяльності страхової компанії з обов'язкового страхування та інше, які виступають статистичною базою для розрахунку коефіцієнтів.

Пропонується сформувати наступну систему базових показників:

- частка валових надходжень страхових платежів у сумарних активах

$$K_1 = \frac{x_1}{x_4}; \qquad (1)$$

- коефіцієнт фінансової стабільності страхової компанії

$$K_2 = \frac{x_2 + x_5}{x_9}; \qquad (2)$$

- коефіцієнт фінансової стійкості страхової компанії

$$K_3 = \frac{x_6 + x_{12} + x_{13}}{x_3}; \quad K_4 = \frac{x_7}{x_1}; \quad K_5 = \frac{x_7}{x_{11}}; \quad K_6 = \frac{x_7}{x_8}; \quad K_7 = \frac{x_7}{x_9}; \quad K_8 = \frac{x_1}{x_{10}} \qquad (3)$$

де x_1 – валові надходження страхових платежів;
x_2 – доходи;
x_3 – загальна сума страхових внесків, що надійшли;
x_4 – сумарні активи;
x_5 – середня вартість активів компанії;
x_6 – сплачений статутний капітал;
x_7 – прибуток;
x_8 – резервний фонд;
x_9 – витрати страхової компанії;
x_{10} – середньорічне значення сформованих страхових резервів;
x_{11} – витрати, пов'язані з укладанням та пролонгацією договорів страхування і перестрахування;
x_{12} – інші активи;
x_{13} – страхові резерви.

3. Проведення експрес-оцінки одним із запропонованих методів:

3.1 Визначенням інтегрального показника активності (ІПА) на основі регресійного аналізу за допомогою лінійної багатомірної моделі:

$$\text{У(ІПА)} = a_0 + a_1K_1 + a_2K_2 + a_3K_3 + a_4K_4 + a_5K_5 + a_6K_6 + a_7K_7 + a_8K_8 . \qquad (4)$$

За допомогою наведених вище формул розрахуємо коефіцієнти К1, …, К8. Використовуючи лінійну багатомірну модель, визначимо коефіцієнти $a_0,...,a_8$. Результати розрахунків занесемо в таблицю 1.

3.2 Перехід від коефіцієнтів К1, …, К8 до бінарних показників, які приймають значення «1» в тому випадку, коли значення відповідного коефіцієнта приймає значення не менше гранично допустимої норми, і «0» у супротивному випадку. Перевага використання бінарних показників полягає в тому, що є спрощеним, і в той же час, досить інформативним відображення активності страхової компанії на ринку.

Таблиця 1

Результати розрахунків коефіцієнтів аналізу діяльності страхових компаній

Страхова компанія	К1	К2	К3	К4	К5	К6	К7	К8	У(ІПА)

Для визначення бінарних характеристик за кожним показником по кожній страховій компанії певної групи $j = 1 \div 4$ скористаємось наступною формулою:

$$Хбін_j \begin{cases} = 1, X_j > Хнорм_j \\ = 0, X_j < Хнорм_j \end{cases}, \quad (5)$$

де $Хбін_j$ - бінарні характеристики по кожній страховій компанії певної групи $j = 1 \div 4$;

X_j - значення показника по кожній страховій компанії певної групи $j = 1 \div 4$;

$Хнорм_j$ - нормативне значення відповідного коефіцієнта по $i = 1 \div 4$ - групі страхових компаній;

4. Групування страхових компаній на основі отриманої в п.3 експрес-оцінки одним із запропонованих методів. Пропонується виділити дві групи компаній, кожна з яких характеризується різною імовірністю виконання своїх зобов'язань і, відповідно, різним рівнем активності на страховому ринку:

4.1 перша група – страхові компанії – лідери, які займають вагому відносну частку ринку, мають значний потенціал і перспективи діяльності, характеризуються високою імовірністю виконання своїх зобов'язань, а отже, активність даних компаній відповідає нормативно допустимому рівню з точки зору державного нагляду;

4.2 друга група – проблемні страхові компанії, які потребують втручання наглядового органу не на фазі припинення дії ліцензії, а на фазі консультативного регулювання, спрямованого на покращення фінансових показників страховика, відновлення належного рівня активності діяльності.

Для цих компаній пропонується проводити градацію на чотири підгрупи в залежності від імовірності виконання зобов'язань.

По-перше, виділяються страхові компанії, які умовно називають «потенційні фінансові авантюристи», оскільки протягом останнього звітного періоду взагалі не здійснювали страхової діяльності.

По-друге, виділяють страхові компанії, які акумулюють незначні суми страхових платежів, тобто це компанії, рівень страхових премій яких не перевищує 34 млн. грн. або 0,4% від загальної суми премій. Умовно ці компанії називають «малоактивними компаніями», оскільки вони ніби то і мають перспективи розвитку, але рівень їх активності є досить низьким.

Наступні дві групи страхових компаній – третя і четверта, представляють ті компанії, які працюють на страховому ринку, але мають певні труднощі. Їх пропонується поділити в залежності від того, чи можна шляхом застосування певних антикризових заходів вивести компанію з нестійкого становища, чи точка «повернення» вже пройдена.

Так, третя група – страхові компанії, які мають можливості покращення показників діяльності, але в той же час вимагають ретельного нагляду з боку органів державного нагляду.

Четверта група – страхові компанії, для яких імовірність банкрутства є значною.

Кожна з наведених груп і підгруп страхових компаній характеризується 6-ма індикаторами (див. табл.1):

1. Рейтинг з точки зору нагляду – кожна страхова компанія займає певну позицію серед інших компаній в конкурентному середовищі на страховому ринку, що впливає на репутацію, рівень довіри страхувальників, обсяги страхових операцій, а також є визначальним індикатором ефективності функціонування.

2. Рівень платоспроможності – виступає кількісним показником імовірності виконання зобов'язань страховою компанією, необхідною умовою надання дозволу для здійснення страхових операцій, рівень дотримання якого підпадає під постійний нагляд з боку наглядового органу [1, 4].

3. Імовірнісна оцінка активності страхової компанії – на відміну від експрес-оцінки, яка надає спрощену характеристику показників активності страхової компанії, дозволяє провести глибокий структурний аналіз та надати кількісну оцінку ступеня відповідності встановленим регулюючим органом нормам діяльності.

Розглянемо сутність методики розрахунку імовірності виконання страховою компанією показників, що характеризують її стійкість, з використанням формули Байєса [3]. Якщо імовірність

стійкості страхової компанії при умові, що про неї ми можемо отримати певний набір характеристик - $P_C(H1)$, (відповідно $P_C(H2)$ - коли страхова компанія є нестійкою), $C=(c_1,c_2,c_3,c_4,c_5,c_6,c_7,c_8,c_9,c_{10},c_{11})$. За теоремою Байєса $P_C(H1)=\frac{P(H1)P_{H1}(C)}{P(C)}$.

$$P_C(H1)=\frac{P(H1)\cdot P_{H1}(C)}{P(C)}=\frac{P(H1)\cdot p_{H1}(C)}{\sum_{i=1}^{2}P(Hi)\cdot P_{Hi}(C)}=\frac{P(H1)\cdot P_{H1}(C)}{p(H1)\cdot p_{H1}(C)+p(H2)\cdot p_{H2}(C)}=$$

$$=\frac{1}{1+\frac{P(H2)\cdot P_{H2}(C)}{P(H1)\cdot P_{H1}(C)}}$$

$P(H1)=y_i, P(C)=h_i$,

де $y_i(i=1\div n)$ - імовірність стійкості страхової компанії при настанні події;

$C_i(i=1\div n)$ - отримання характеристики i,

b_i - імовірність події C_i для стійкої страхової компанії,

g_i - коли страхова компанія є нестійкою, то отримаємо:

$$\frac{P(H2)\cdot p_{H2}(C)}{P(H1)\cdot p_{H1}(C)}=\frac{P(H2)}{P(H1)}\cdot\frac{\prod_{i=1}^{n}P_{H2}(Ci)}{\prod_{i=1}^{n}P_{H1}(Ci)}=\frac{P(H2)}{P(H1)}\cdot\prod_{i=1}^{n}\frac{P_{H2}(Ci)}{P_{H1}(Ci)}=$$

$$=\frac{P(H2)}{P(H1)}\prod_{i=1}^{n}\left(\frac{b_i}{g_i}\right)^{Ci}\left(\frac{1-b_i}{1-g_i}\right)^{1-Ci}=\frac{1-y_i}{y_i}\prod_{i=1}^{n}\left(\frac{b_i}{g_i}\right)^{Ci}\left(\frac{1-b_i}{1-g_i}\right)^{1-Ci}$$

Отже, імовірність стійкості страхової компанії при умові, що про неї ми можемо отримати певний набір характеристик розраховується за формулою:

$$P_C(H1)=\frac{1}{1+\frac{1-y_i}{y_i}\prod_{i=1}^{4}\left(\frac{b_i}{g_i}\right)^{Ci}\left(\frac{1-b_i}{1-g_i}\right)^{1-Ci}} \qquad 6)$$

4. Сума страхових платежів – виступає одним з показників активності діяльності страхової компанії, оскільки відображує рівень доходної частини, опосередковано рівень укладання страхових угод, відносної частки компанії на страховому ринку, але в той же час і рівня відповідальності перед страхувальниками.

5. Рівень конкурентоспроможності – здатність страхової компанії використовувати власні та залучені кошти з максимальною ефективністю шляхом надання страхувальникам послуг, виступає одним із критеріїв рівноважного функціонування страхової компанії в конкурентному середовищі на страховому ринку.

Висновки з даного дослідження. Запропонована методика проведення експрес-оцінки діяльності страхової компанії дозволить визначити рейтинг фінансової установи та віднести її до однієї з двох сформованих груп та п'яти підгруп рівня імовірності виконання своїх зобов'язань і відповідно, рівня активності на страховому ринку з точки зору державного нагляду. Так, діяльність компаній, що за результатом проведення експрес-оцінки потрапляють в першу групу буде відповідати нормативно допустимому рівню з точки зору державного нагляду, у той час як страховики, що опиняться в другій групі будуть потребувати втручання наглядового органу або на фазі консультативного регулювання, спрямованого на покращення фінансових показників страховика, відновлення належного рівня активності діяльності, або вже на фазі припинення дії ліцензії.

Література

1. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К. : Знання, 1997. – 216 с.

2. Власенко О. О. Розвиток страхового ринку України / О. О. Власенко // Фінаси України. – 2005. – № 8. – С. 140–144.
3. Гмурман, В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика [Text] : учебное пособие / В. Е. Гмурман. – 12-е изд., перераб. – М. : Высшее образование, 2008. – 479 с. – (Основы наук).
4. Закон України "Про страхування" № 85/96-ВР від 07.03.96. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://document.org.ua/pro-strahuvannja-nor9461.html
5. Козьменко О. В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку : монографія / О.В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 352 с.
6. Козьменко О. В. Рейтингування страхових компаній і розрахунок страхових тарифів на базі використання економіко-математичних методів : монографія / О. В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 95 с.
7. Моделювання оцінки ризиків використання банків з метою легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму [Текст] : монографія / С. О. Дмитров [та ін.] ; ред. О. М. Бережний. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008.
8. Фурман В. М. Страховий ринок України: проблеми становлення та стратегія розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.04.01 / Фурман Василь Миколайович. – К. : Державна установа "Інститут економіки та прогнозування НАНУ", 2006. – 33 с.
9. Шахов В. В. Страхование / В. В. Шахов. – М. : Страховой полис ; ЮНИТИ, 1997. – 311 с.

УДК 657.1

Скрипник Н.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту
Рилєєв С.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Постановка проблеми. У визначенні бухгалтерського обліку, сформульованому Американською асоціацією бухгалтерів, явно виражений управлінський аспект: це процес ідентифікації інформації, обчислення й оцінка показників та надання даних користувачам інформації для підготовки, обґрунтування і прийняття рішень [13].

В Україні процес реформування вітчизняного обліку, його переорієнтація з контрольних на управлінські функції, йде вкрай повільно. У більшості випадків мета бухгалтерської служби сучасного вітчизняного підприємства вважається досягнутою після подання бухгалтерської, податкової та статистичної звітності відповідним державним структурам.

Бухгалтерська справа в нашій країні у багатьох випадках, як і раніше, розглядається через призму рахівництва, орієнтованого на податковий облік. Планові служби вважають управлінський облік і, як наслідок, управлінський аналіз своєю прерогативою, але управлінський облік і аналіз за відсутності бухгалтерської інформації існувати не можуть.

Таким чином, в період переходу до ринкових відносин актуальним є процес інтеграції фінансового та управлінського обліку й управлінського аналізу, які утворюють взаємодію двох концепцій:

- управлінського аналізу як способу коригування та прийняття управлінського рішення;
- управлінського обліку як концепції інформаційної бази управління.

Тобто, до функцій управлінського обліку крім облікової, планової та контрольної функції входить ще й аналітична. Її реалізація покладена на управлінський аналіз, який є складовою частиною економічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність управлінського обліку, а також принципи його ведення в сучасних умовах господарювання висвітлено в працях І.А. Аврової, І.В. Аверчева, М.А. Вахрушиної, К.Ю. Воронової, Н.Д. Врублевського, Т.П. Карпової, О.Д. Шеремета, В.Е. Керімова, І.Ю. Мізіковського, В.Ф. Палія, В.П. Савчука.

Вагомий внесок у розвиток управлінського обліку здійснили такі вітчизняні науковці як С.Ф. Голов, Л.В. Нападовська, М.Г. Чумаченко, Ф.Ф. Бутинець, О.В. Карпенко, В.С. Лень, О.В. Лишиленко, М.С. Пушкар, В.В. Сопко.

Незважаючи на те, що інтерес до проблем управлінського обліку очевидний, далеко не завжди серед фахівців можна спостерігати єдину думку щодо визначення сутності поняття “управлінський облік”. Слід звернути особливу увагу на те, що система управлінського обліку виходить за межі бухгалтерського обліку і охоплює елементи планування, контролю, аналізу, оцінки. Поряд з тим, дуже мало уваги в своїх працях вітчизняні науковці приділяють управлінському аналізу.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення взаємозв’язку між управлінським обліком і управлінським аналізом та визначення місця останнього в обліково-аналітичному забезпеченні прийняття рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управлінський аналіз, на думку ряду вчених, є складовою частиною управлінського обліку, що виражається у визначенні ними поняття «управлінський облік», згрупованого в таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення управлінського обліку як системи, що включає в себе управлінський аналіз

№ з/п	Автор (джерело)	Визначення
1	Національна асоціація бухгалтерів США [13]	Управлінський облік це процес ідентифікації, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтеграції та передачі фінансової інформації, що використовується управлінським персоналом для планування, оцінки та контролю за виробничою діяльністю та ефективністю використання ресурсів
2	Бухгалтерський словник [11]	Під управлінським обліком рекомендується розуміти “діяльність пов’язану з підготовкою інформації для керівництва підприємства; істотну частину управлінського обліку складають облік і аналіз витрат (собівартості)”
3	Бутинець Ф.Ф. [2]	Під управлінським обліком розуміють процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині підприємства
4	Голов С.Ф. [4]	Управлінський облік є процесом виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині організації та для забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів
5	Хорнгрен Ч.Т. і Фостер Дж. [13]	Управлінський облік – це ідентифікація, вимірювання, збір, систематизація, аналіз, розкладання, інтерпретація і передача інформації, необхідної для управління будь-якими об'єктами
6	Шеремет О. Д. [12]	Управлінський облік – підсистема бухгалтерського обліку, яка в рамках одного підприємства забезпечує його управлінський апарат інформацією, що використовується для планування, власне управління та контролю за діяльністю підприємства. Цей процес включає виявлення, вимірювання, збір, аналіз, підготовку, інтерпретацію, передачу і прийом інформації, необхідної управлінському апарату для виконання його функцій
7	Керимов В. Е. [6]	До поняття «управлінський облік» відноситься не тільки система збору та аналізу інформації про витрати підприємства, але і система управління бюджетами (тобто планування), а також система оцінки діяльності підрозділів, тобто у більшій мірі управлінські, ніж бухгалтерські технології

Джерело: [2; 4; 6; 11; 12; 13]

Деякі вчені не присвоюють аналітичну функцію управлінському обліку, їх думки представлені у таблиці 2.

Як видно із наведених таблиць 1 та 2, існує дві точки зору:

- управлінський аналіз – частина системи управлінського обліку (одна з функцій управлінського обліку);
- управлінський аналіз не є елементом управлінського обліку і, отже, утворює свою систему.

Загалом, об'єднавши думки першої групи вчених, можна побудувати узагальнюючу схему управління підприємством, в якій процес прийняття управлінського рішення повинен виглядати наступним чином (рис. 1).

Чумаченко М.Г. стверджує, що основною функцією управлінського обліку є складання попередніх кошторисів затрат, оперативне виявлення відхилень від кошторисів, систематичний аналіз витрат виробництва і варіантів управлінських рішень на базі оцінки їх собівартості [14].

На думку Вахрушиної М.А. [3], управлінський аналіз займає особливе місце в обліковому просторі, під яким слід розуміти бухгалтерський облік в широкому сенсі слова, присутній і «супроводжуючий» управління на всіх його стадіях. Основні завдання управлінського аналізу представлені на рисунку 2.

Таблиця 2

Визначення поняття «управлінський облік»

№ п/п	Автор (джерело)	Визначення
1	Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [10]	Управлінський (внутрішньогосподарський) облік – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством
2	Нападовська Л.В. [7]	Управлінський облік можна охарактеризувати як інтегровану систему підготовки й забезпечення різних рівнів управління інтерпретованою відповідним чином інформацією для ефективного планування, контролю та прийняття управлінських рішень
3	Друрі К. [5]	Управлінський облік – це надання особам в самій організації інформації, на основі якої вони приймають більш обґрунтовані рішення і підвищують ефективність і продуктивність поточних операцій
4	Палій В.Ф. [9]	Управлінський облік – це не тільки спостереження і узагальнення поточних даних це, насамперед, система внутрішнього оперативного управління
5	Вахрушина М.А. [3]	Управлінський облік можна визначити як самостійний напрям бухгалтерського обліку організації, який забезпечує її управлінський апарат інформацією, використовуваною для планування, управління, контролю і оцінки організації в цілому, а також її структурних підрозділів
6	Николаєва О.Е. Шишкова Т.В. [8]	Управлінський облік охоплює всі види облікової інформації для внутрішнього використання керівництвом на всіх рівнях управління підприємством

Джерело: [3; 5; 7-10]

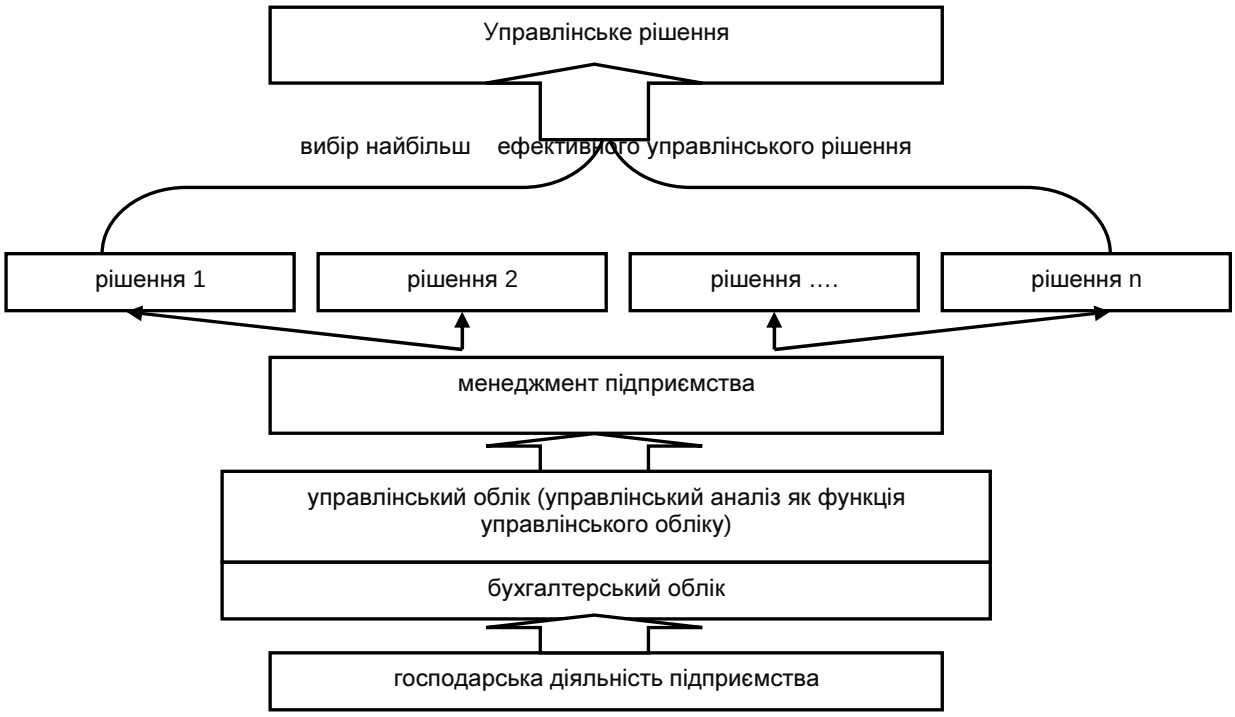


Рис. 1. Процес формування управлінського рішення

Джерело: [8]

Таким чином, управлінський аналіз це проміжний етап управління підприємством, об'єктом якого є минула і майбутня діяльність сегментів бізнесу, інформаційною базою – дані, зібрані в системі управлінського обліку, призначені для аналітичної підтримки управлінських рішень.

Виконання цих завдань слід покласти на підсистеми бухгалтерського обліку, якими є різні види обліку (фінансовий, податковий, управлінський), управлінський аналіз, який складається також з ряду підсистем (внутрішні: ретроспективний, оперативний, перспективний аналізи), і економічний аналіз.

Обліково-аналітичний простір замикається бухгалтерським обліком як всеохоплюючою системою. Управлінський аналіз, будучи її частиною, підпорядковує собі управлінський облік як свою

підсистему, яка є інформаційною базою. Графічно обліковий простір з усіма його елементами представлено на рисунку 3.

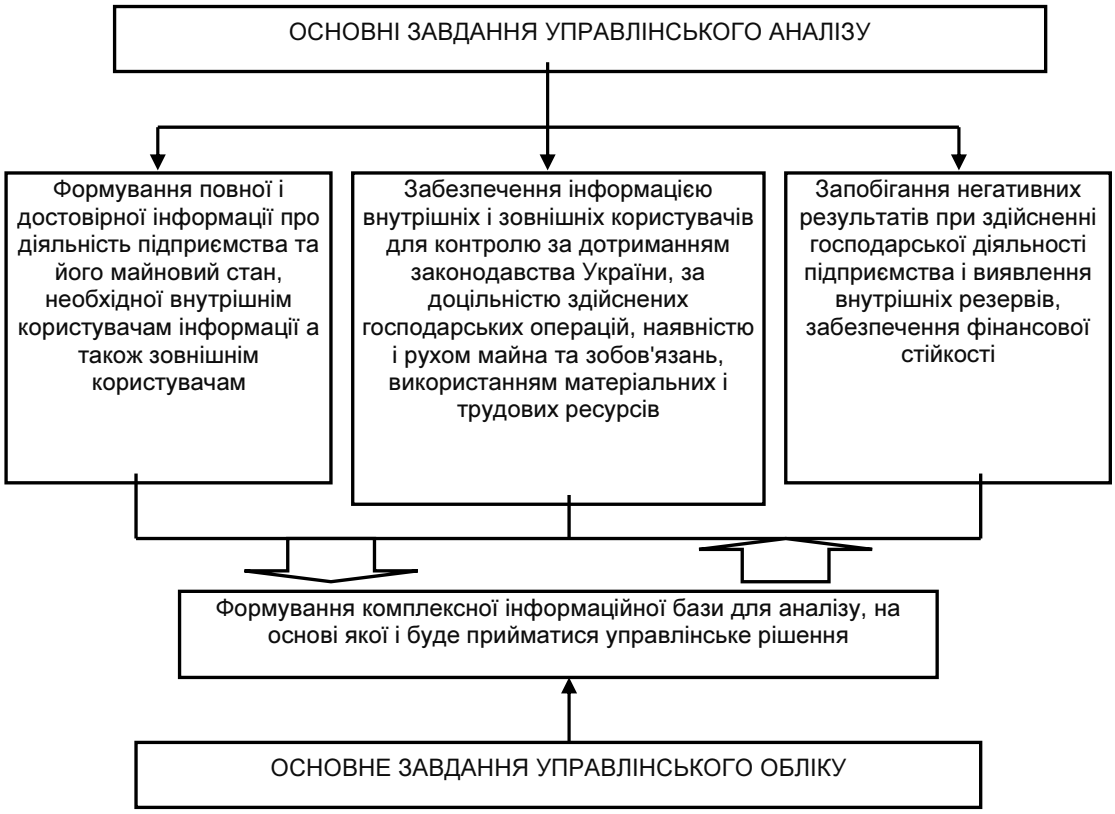


Рис. 2. Взаємодія управлінського обліку й управлінського аналізу

Джерело: [3]

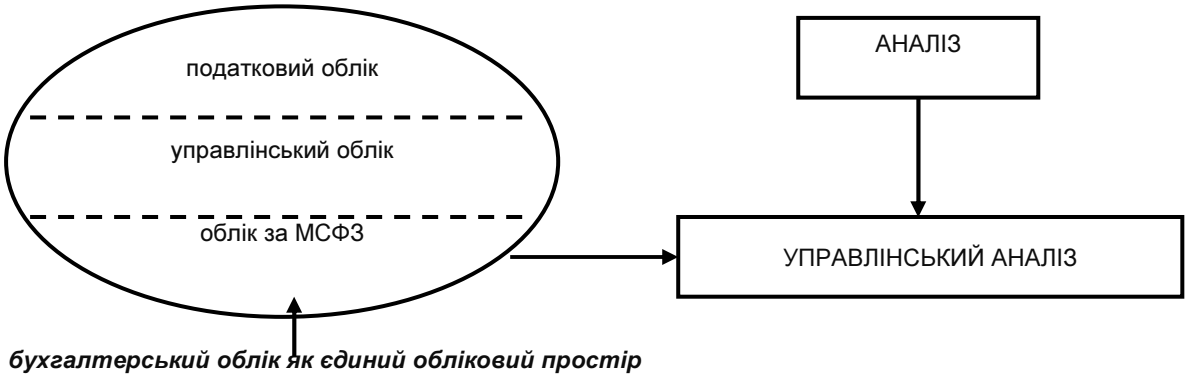


Рис. 3. Місце управлінського аналізу в обліковому просторі

Джерело: [7]

Аналіз є центром потоків різної інформації, який складається з економічного та управлінського аналізу. В літературних джерелах економічний аналіз класифікується за рядом ознак. Однією з них є управлінський, при якому етапу попереднього управління (планування) відповідає перспективний (прогнозний) аналіз, етапу оперативного управління – оперативний аналіз і заключному (контрольному) етапу управління – поточний (ретроспективний) аналіз. При цьому детально розглядаються сутність, цілі, а також завдання перспективного аналізу і наголошується, що «розвинена ринкова економіка породжує потребу в диференціації аналізу на внутрішній управлінський і зовнішній фінансовий».

Бабаєв Ю.А. стверджує, що для ефективного управління виробничою діяльністю одного економічного аналізу недостатньо і лише «при повній єдності економічного і оперативного аналізу можна

всебічно вивчити роботу підприємства ... і визначити перспективи його подальшого розвитку» [1].

Оперативний аналіз є підсистемою управлінського аналізу, завдання якого полягають в тому, щоб, отримуючи щодня відомості про господарські процеси, про рух тих чи інших матеріальних цінностей і негайно піддаючи всі ці дані аналітичній обробці, виявляти найбільш суттєві відхилення від запланованих розмірів, давати їм оцінку з точки зору впливу на очікуване виконання планових і директивних завдань. Крім оперативного аналізу, управлінський облік інтегрує внутрішній ретроспективний і перспективний аналізи, які, відповідно, визначають ефективність виробничо-господарської діяльності шляхом зіставлення витрат і результатів по різних об'єктах обліку в різних часових інтервалах і готують корисну інформацію для прийняття рішень, спрямованих у майбутнє.

Основною відмінністю управлінського аналізу від економічного є об'єкт його дослідження – минулі і майбутні результати функціонування сегментів підприємницької діяльності.

Сегмент є основною інформаційною одиницею управлінського обліку, виділеною для отримання звітності та прогнозної інформації. Відповідно від того, яким чином вирішується на підприємстві проблема сегментації бізнесу, залежить подальше функціонування всієї системи управлінського обліку, в тому числі і успішність проведення управлінського аналізу.

Обраний підприємством підхід до сегментації бізнесу позначиться на тому, наскільки якісною і придатною для цілей управління виявиться інформація, зібрана в системі управлінського аналізу. У зв'язку з цим, питання про сутність сегментів, порядку їх формування і класифікації для цілей проведення управлінського аналізу заслуговує особливої уваги.

Сегментація бізнесу, перш за все, повинна створити передумови для реалізації в системі управління організацією двох найважливіших функцій: планово-аналітичної та контрольно-мотиваційної. Це вимагає позиціонування окремих складових підприємницької діяльності в двох координатах – в якості інформаційних і організаційних сегментів бізнесу. Інформаційні сегменти відрізняються надзвичайною різноманітністю, і їх природа визначається індивідуальними особливостями, стратегією фірми.

Поділ бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський дає підставу застосовувати аналогічний підхід до класифікації аналізу по відношенню до підприємства на фінансовий (зовнішній) і управлінський (внутрішній). Основним завданням фінансового аналізу, який використовує в якості інформаційної бази публічну звітність, є оцінка фінансового стану і виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування комерційного підприємства в цілому.

Управлінський аналіз проводиться на основі конфіденційної внутрішньої інформації і дозволяє оперативно оцінити досягнуті результати, визначити ефективність діяльності окремих структурних підрозділів, оперативно використовувати отриману інформацію в управлінських цілях.

Основна мета управлінського аналізу – орієнтація управлінського процесу на досягнення цілей, що стоять перед підприємством. Значення управлінського аналізу дуже велике для підприємства. Саме він є сполучною ланкою між обліком і менеджментом, частково включаючи і їх функції:

- сервісну (надання необхідної інформації для управління);
- функцію прийняття рішень (керуюча функція);
- внутрішній контроль на підприємстві.

Всі ці функції орієнтовані на досягнення мети, кінцевого результату діяльності підприємства. Інформація повинна містити задані (планові, нормативні) і фактичні показники, в тому числі відомості про відхилення, виявлені в процесі обліку. Керуюча функція реалізується з використанням даних аналізу відхилень, величини покриття і загальних результатів діяльності підприємства. Ця інформація необхідна для прийняття тактичних (оперативних) і стратегічних рішень.

Функція внутрішнього контролю зводиться до контролю економічної роботи як організації в цілому, так і її структурних підрозділів.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, управлінський аналіз необхідно розглядати як проміжний етап управління підприємством. Об'єктом аналізу є попередня, поточна та перспективна діяльність сегментів бізнесу, інформаційною базою – дані, зібрані в системі управлінського обліку, а також планово-нормативна база. До їх складу входять також відомості, акумульовані в інших блоках управлінського обліку – сегментарному обліку, плануванні та внутрішній звітності. Володіючи такою інформацією, можна оцінювати ступінь використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, будувати короткострокові прогнози поведінки витрат при різних обсягах виробництва. Управлінський облік і аналіз, як функції управління , формують обліково-аналітичне забезпечення прийняття оптимальних оперативних, тактичних та стратегічних рішень.

Література

1. Бабаев Ю.А. Оперативный анализ результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий [Текст] / Ю.А. Бабаев. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 151 с.

2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік : навч. посібник / Ф.Ф Бутинець, Л.В.

Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
3. Вахрушина М.А. Управленческий анализ [Текст] / М.А. Вахрушина. – М. : ОМЕГА-Л, 2005. – 432 с.
4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [Текст] : монографія / С.Ф. Голов. – К. : ЦУЛ, 2007. – 522 с.
5. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / К. Друри. -М.: "Аудит", 1994. -557 с.
6. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] : учебник для вузов / В. Э. Керимов. - 8-е изд., изм. и доп. - М. : "Дашков и К ", 2011. - 484 с.
7. Нападовська Л.В. Управлінський облік : підруч. / Л.В. Нападовська. – 2-ге вид., доопрац та допов. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.
8. Николаева О.Е. Управленческий учет: учебное пособие. [Текст] / О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова. – М. : ИПБ-БИНФА, 2002. – 366 с.
9. Палий В.В. Счета управленческого учета [Текст] / В.В. Палий, В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 7. – С. 72-78.
10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України : [від 16.07.99 р. № 996-XIV: [зі змінами та доповн.] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
11. Словарь бухгалтерских терминов: [сост. Сигел Дж., Шим Дж] / пер. с англ. – М. : ИНФРА–М, 2001. – VIII, 408 с.
12. Управленческий учет: учебное пособие [Текст] / Под ред. А.Д. Шеремета. – 4-е изд М. Инфра-м, 2009. - 428 с
13. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект [Текст]; пер. с англ. / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
14. Чумаченко М.Г. Управлінський облік потребує підтримки [Текст] / М.Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 5. – С. 3-7.

УДК 338.43:658

Прокопчук О.А.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту ЗЕД
Житомирський національний агроекологічний університет

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

***Постановка проблеми*.** Умови транзитивності економіки України визначають необхідність перегляду критеріїв ефективності функціонування підприємницьких структур стосовно дотримання ними принципів стійкого розвитку. Означена проблема є особливо актуальною для сільськогосподарських підприємств, специфіка діяльності яких ідентифікує потребу налагодження механізму подвійної адаптації до ринкових та природно-кліматичних умов. До того ж, макроекономічне середовище з огляду на нестабільність аграрної політики та набуття Україною членства у СОТ характеризується високим ступенем невизначеності, а, отже, забезпечення стійкого розвитку підприємств у галузі сільського господарства особливо потребує стратегічних засад планування діяльності на перспективу. За таких умов індикатором спроможності підприємств адаптуватися до зовнішніх мінливих чинників виступатиме рівень економічної стійкості як здатності ефективно використовувати підприємницький та виробничий потенціал.

Однак, наявність низки невирішених проблем, зокрема виснаженість ресурсного потенціалу та брак фінансово-інформаційної підтримки, низький рівень кваліфікації управлінського персоналу тощо не дозволяють більшості сільгосппідприємств самостійно підтримувати економічну стійкість. Створення належних умов для реалізації процесу забезпечення їх стійкості зумовлює необхідність розробки науково обґрунтованих концептуальних підходів, імплементація яких посилить здатність підприємств підтримувати у довгостроковій перспективі оптимальну збалансованість економічної ефективності, екологічної безпеки та соціальної справедливості. З огляду на це, системного дослідження потребують теоретичні та прикладні засади процесу забезпечення економічної стійкості

сільськогосподарських підприємств як запоруки та фундаментальної основи їх розвитку у мінливому ринковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні підходи до вирішення проблеми забезпечення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств викладені у працях А. Василенка [1], О. Добровольської [2], С. Михалева [3], С. Плєсняєвої [4], Г. Саєнко [5], Н. Соловйової [6], В. Соченка [7], О. Мороза [8] та ін. Проте залишається коло невисвітлених питань. Зокрема, недостатньо вивченими є шляхи забезпечення та підтримки економічної стійкості підприємств у теоретичному і прикладному аспектах у цілому та з урахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва зокрема.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка і обґрунтування теоретико-методологічних основ та науково-практичних рекомендацій щодо забезпечення та підтримки економічної стійкості сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна стійкість підприємства є комплексним показником, який відображає його здатність оптимально використовувати свій потенціал та швидко адаптуватися до динамічних змін зовнішнього середовища, в довгостроковій перспективі задовольняючи потреби всіх учасників господарської діяльності. Сільськогосподарські підприємства, як свідчать результати дослідження, поступово підвищують ефективність ведення господарської діяльності. Водночас, більшість з них все ще є неспроможними швидко адаптуватися до змін макроекономічного середовища. З огляду на зазначене ідентифікується необхідність налагодження дієвого механізму забезпечення економічної стійкості підприємств аграрного сектора. Його основу повинні формувати сукупність інструментів інституційного та функціонального рівнів.

На основі результатів SWOT - аналізу середовища функціонування підприємств аграрного сектора визначено стратегічні напрями інституційної підтримки їх економічної стійкості, основними з яких є: удосконалення інститутів фінансово-кредитної, інформаційної підтримки та системи страхування сільськогосподарських ризиків, розвиток інституту регулювання та моніторингу агропродовольчого ринку, створення досконалої системи стандартів якості с.-г. продукції, сприяння збереженню та охороні навколишнього природного середовища. Особливої уваги потребує розвиток дієвого інституту інформаційної підтримки сільськогосподарських підприємств. З цією метою пропонується прискорити розвиток дорадчих служб і створити Державний аграрний інформаційно-консультаційний центр спеціалізований на забезпеченні суб'єктів господарської діяльності достовірною поточною та науково обґрунтованою прогнозованою інформацією щодо їх прав, обов'язків та інтересів (рис. 1).

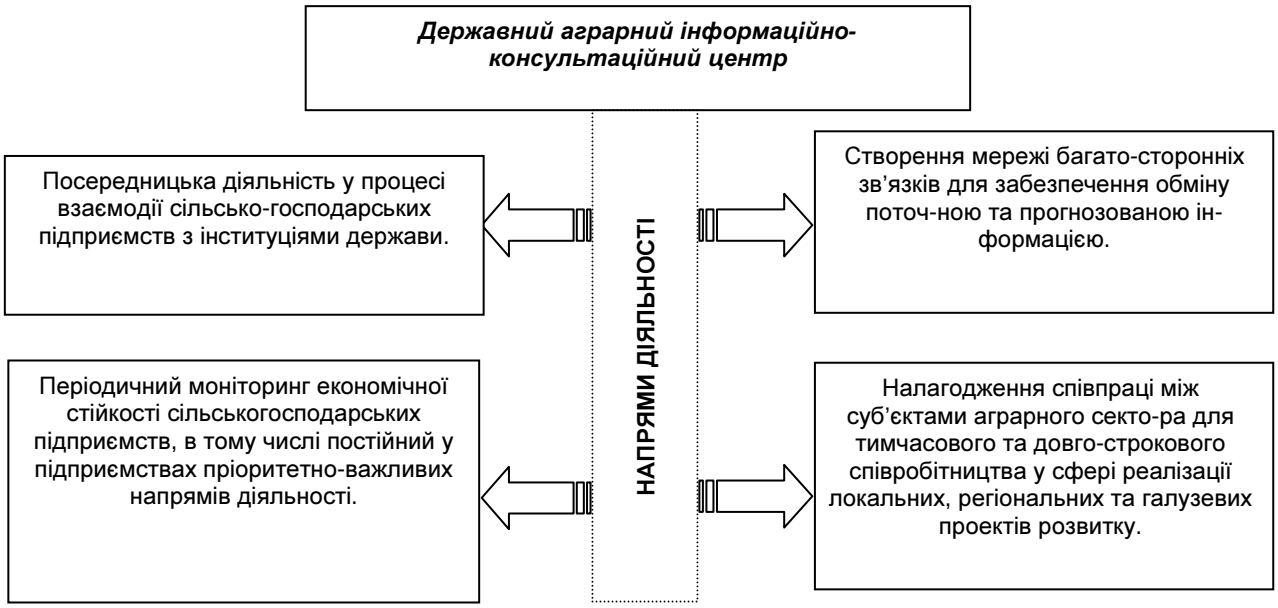


Рис. 1. Основні напрями діяльності Державного аграрного інформаційно-консультаційного центру

Джерело: власні дослідження

Фінансування витрат на створення інформаційного центру рекомендується здійснювати за рахунок коштів держбюджету, які передбачено спрямувати на забезпечення діяльності державної служби моніторингу аграрного ринку. Водночас частково окупити матеріальні затрати на функціонування центру дозволить надання певного набору платних послуг. Критерієм ефективності діяльності інформаційно-

консультаційного центру доцільно обрати зростання кількості споживачів та обсягу наданих послуг, підвищення ефективності та економічної стійкості сільськогосподарських підприємств.

З метою досягнення максимального ефекту, процес забезпечення економічної стійкості підприємств на функціональному рівні повинен здійснюватися комплексно з використанням інструментів оперативного, тактичного та стратегічного менеджменту. Оперативне й тактичне управління ним передбачає реалізацію заходів екологічного (перехід на екологічно-збалансовану систему господарювання), соціального (удосконалення освітньо-кваліфікаційної структури працівників, створення належних умов праці, побутового та соціального забезпечення робітників відповідно до чинного законодавства, використання ефективної системи мотивації праці) та економічного спрямування (відповідно до обраної стратегії розвитку підприємства).

Ефективним засобом стратегічного управління процесом забезпечення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств є стратегічний менеджмент, переваги якого полягають у можливості гнучко реагувати та приймати своєчасні рішення відповідно до ситуації у зовнішньому середовищі, примножувати та максимально ефективно використовувати існуючий потенціал, що в сукупності створює базові умови підтримки економічної стійкості. Зазначені переваги досягаються шляхом розробки та імплементації набору стратегій. Співставлення позитивних та негативних чинників, характерних для кожного рівня економічної стійкості, з перспективними можливостями та загрозами реалізації базових стратегій розвитку формує підґрунтя для вибору стратегічних орієнтирів сільськогосподарських підприємств (рис. 2).

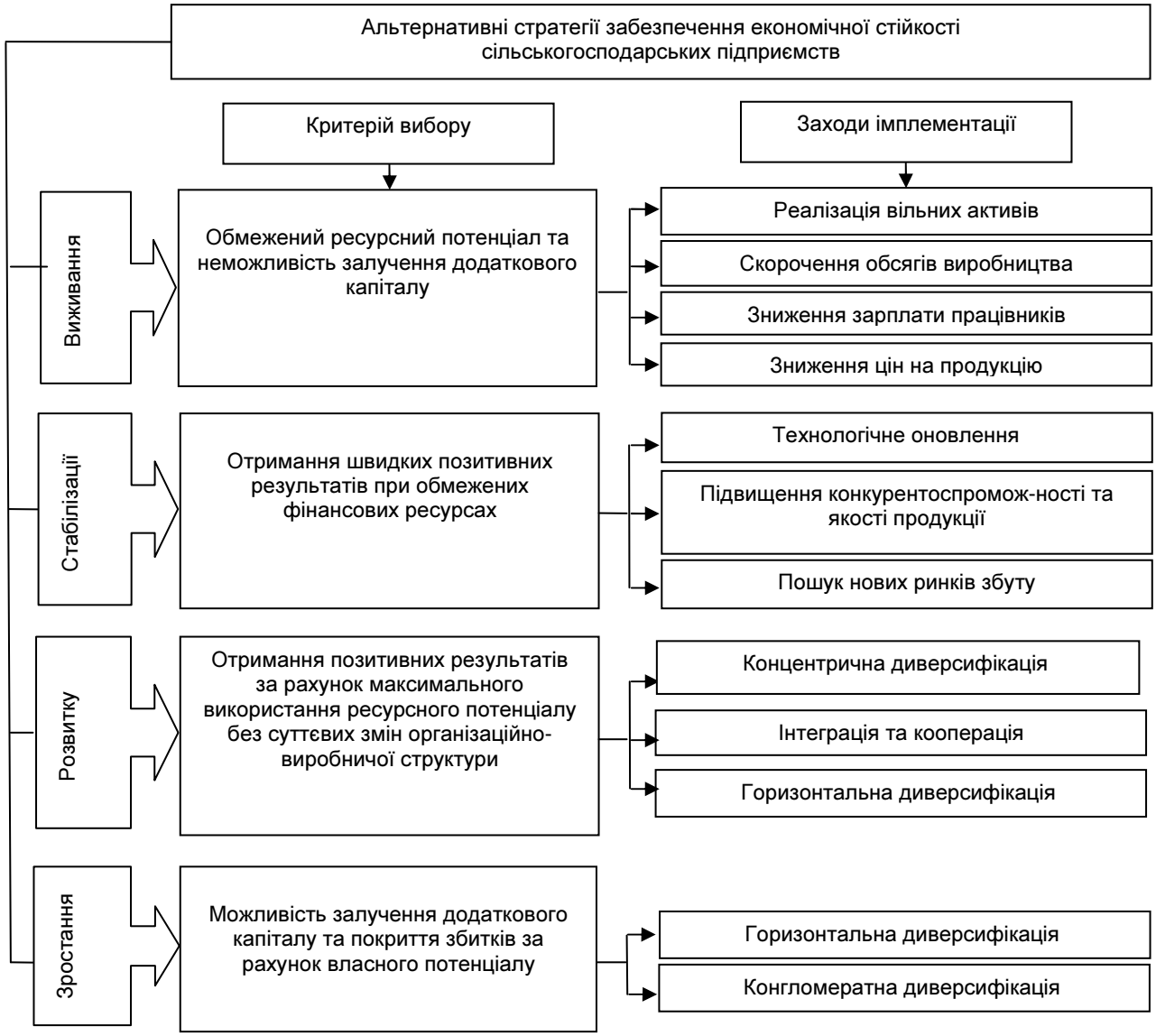


Рис. 2. Стратегічні орієнтири сільськогосподарських підприємств у процесі забезпечення їх економічної стійкості

Джерело: [власні дослідження]

Результати дослідження дозволяють стверджувати, що в умовах нестійкості підприємства доцільно використовувати стратегію виживання, при критичному рівні економічної стійкості – стратегію стабілізації, оскільки вони зорієнтовані на короткостроковий результат за рахунок використання лише чинників внутрішнього потенціалу. В умовах нормального та високого рівня економічної стійкості раціональним буде використання стратегій розвитку та зростання, що передбачають нарощування потенціалу підприємства за рахунок максимального використання як внутрішніх можливостей і резервів, так і чинників зовнішнього середовища.

Важливим етапом процесу забезпечення економічної стійкості сільськогосподарського підприємства є виявлення резервів для підвищення її рівня. При вирішенні даного завдання доцільно скористатися методом економіко-математичного моделювання, що дає змогу розрахувати кількісні параметри функціональних складових економічної стійкості, досягнення яких забезпечить підвищення її рівня та оптимальне використання ресурсного потенціалу підприємства. Застосування оптимізаційних моделей також дає можливість завчасно виявити межі ймовірних змін економічної стійкості та її окремих складових за умови зниження однієї з них та незмінності решти.

Основним обмеженням оптимізаційної моделі економічної стійкості підприємства є задоволення умови не перевищення затрат ресурсів на її забезпечення над обсягом наявного ресурсного потенціалу. Щоб визначити його коефіцієнти було здійснено розрахунок обсягу основних виробничих ресурсів, необхідних для забезпечення одиниці окремих складових економічної стійкості різних за площею сільськогосподарських підприємств.

У результаті виконання оптимізаційного завдання на прикладі ПСП ім. Чкалова встановлено, що резервом підвищення його економічної стійкості є часткове зниження ресурсної та соціальної складової (табл. 1).

Таблиця1

Результати оптимізації функціональних складових економічної стійкості ПСП ім. Чкалова Новоград-Волинського району Житомирської області

Вид стійкості	Фактичне значення	Розраховане значення	Розраховане значення до фактичного, +/-
Виробнича	0,80	0,92	0,12
Ресурсна	0,70	0,66	-0,04
Фінансова	0,25	0,26	0,01
Ринкова	0,45	0,66	0,21
Інтерфейсна	0,45	0,66	0,21
Соціальна	0,50	0,26	-0,24
Екологічна	0,60	0,66	0,06
Економічна	27,8	30,34	2,54

Джерело: [власні дослідження]

Встановлено, що зусилля і вивільнені ресурси доцільно спрямувати на підвищення виробничої стійкості підприємства та посилення роботи маркетингового відділу, а в разі його відсутності відділу постачання та збуту продукції, при цьому не допускаючи зниження рівня фінансової стійкості. Це не лише призведе до підвищення ринкової та інтерфейсної стійкості, а й забезпечить досягнення розрахованого позитивного результату в цілому.

Висновки з даного дослідження. Процес формування та підтримки економічної стійкості сільськогосподарських підприємств має здійснюватися цілеспрямовано на інституційному та функціональному рівнях. Інституційна підтримка процесу забезпечення економічної стійкості підприємств повинна передбачати імплементацію заходів, спрямованих на удосконалення інституційного середовища аграрного сектора. Водночас, управління економічною стійкістю сільськогосподарських підприємств на функціональному рівні необхідно здійснювати комплексно з використанням інструментів оперативного, тактичного та стратегічного менеджменту.

Література

1. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятия : монография / А.В. Василенко. – Киев: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
2. Добровольська О.В. Підвищення економічної стійкості аграрних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / О.В. Добровольська. – Дніпропетровськ, 2008. – 20 с.
3. Михалев С. Устойчивость – главная цель современных систем ведения сельского хозяйства / С. Михайлов // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2002. – № 1. – С. 47-51.

4. Плесняєва С.М. Поняття економічної стійкості та принципи організації стійкого виробництва в селянських (фермерських) господарствах / С.М. Плесняева // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2003. – № 2. – С. 93-99.

5. Саенко Г.В. Методика информационного обеспечения процесса устойчивого развития хозяйствующих систем в переходной экономике / Г.В. Саенко, И.А. Демидова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10 (52). – С. 189-198.

6. Соловйова Н.І. Методичні підходи до оцінки фінансово-економічної стійкості сільськогосподарських підприємств / Н.І. Соловйова // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 104-111.

7. Соченко В.М. Економічна стійкість садівництва України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 / В.М. Соченко. – Сімферополь, 2005. – 16 с.

8. Теорія фінансової стійкості підприємства / за ред. М.С. Заюкової, М.С. Заюкова, О.В. Мороз, О.О. Мороз та ін. – Вінниця: Універсум-Вінниця, 2004. – 155 с.

УДК 657.631

Здреник В.С.,
к.е.н, доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва
Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙ З ФІНАНСОВИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки зростає потреба у достовірній обліковій і звітній інформації про діяльність суб'єктів господарювання. Достовірна та повна інформація про діяльність окремих господарюючих суб'єктів дає можливість контролювати їх роботу та визначати перспективні напрями розвитку. Адже дані, які формуються у системі бухгалтерського обліку та контролю, дозволяють підвищити достовірність та аналітичність інформації про інвестиційну діяльність підприємства для здійснення ефективного управління операцій з фінансовими інвестиціями, що підлягають обліковому відображенню. У теперішній час з'являється безліч підприємств з різною формою власності, створюються передумови для появи нових видів порушень, тому необхідність належно організованого контролю є важливою складовою у сучасній системі господарювання.

Уміла організація внутрішнього контролю забезпечить збереження майна, раціональне використання матеріальних і фінансових ресурсів на підприємстві, отримання позитивного результату діяльності підприємства, а також запобігати порушенню законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розв'язання проблем організації внутрішнього контролю зробили такі вчені, як М.Т. Білуха, Т.А. Бутинець, Ф.Ф. Бутинець, Д.І. Венжега, Г.В. Даценко, З.Б. Живко, М.Д. Корінько, С.О. Левицька, В.П. Пантелєєв та інші.

Як зазначає С.О. Левицька, проблеми внутрішнього контролю полягають у неефективному його здійсненні, тому необхідно удосконалити організаційне, технічне, економічне, юридичне та обліково-аналітичне забезпечення контрольної діяльності [13, с. 27].

На думку С. Бардаша, основною проблемою системи внутрішнього контролю є недосконале законодавство. Система внутрішнього контролю України функціонує без існування базового закону, який би визначив основні поняття у цій сфері, чітко розподіляв би завдання, функції та повноваження між органами державної та місцевої влади, регламентував відносини між суб'єктами та об'єктами контролю [1, с. 55].

Загалом науковці достатньо детально аналізують сутнісні характеристики, роль і значення фінансових інвестицій у діяльності підприємств.

Проте, на даний момент недостатньо дослідженими залишаються питання формування системи внутрішнього контролю фінансових інвестицій на підприємстві, тому цей напрям наукових пошуків залишається актуальним.

Постановка завдання. У цьому контексті, метою дослідження є виявлення особливостей організації внутрішнього контролю фінансових інвестицій на підприємстві в сучасних умовах і формування рекомендацій з питань розмежування функцій різних контрольних органів та координації їхньої діяльності з метою усунення формалізму та дублювання функцій у контрольній роботі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слово "контроль" французького походження ("controle"), що означає перевірка або спостереження з метою перевірки. Контроль є однією з функцій управління. Це система спостереження і перевірки процесу функціонування відповідного об'єкту в соціальній сфері суспільства з метою встановлення його відхилень від заданих параметрів.

Єдиного підходу до визначення поняття "контроль" немає. Науковці розглядають його або як принципи, або як метод і форму, або як вид діяльності. Те саме можна сказати і про систему фінансово-господарського контролю. Здебільшого господарський контроль відокремлювався від фінансового, чим необґрунтовано порушувалася єдність системи. Фактично фінансово-господарський контроль як єдине ціле охоплює не тільки матеріальне виробництво, а й невиробничу сферу [10, с. 20].

У таблиці 1 наведені визначення поняття "контроль" у навчальній літературі.

Таблиця 1

Визначення поняття "контроль" у навчальній літературі

Джерело	Визначення
Вітвицька Н.С., Чумакова І.Ю., Коцупатрий М.М., Фенченко М.Т.	Контроль - це процес, який має забезпечити відповідність функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої мети
Білуха М.Т.	Контроль – система спостереження і перевірки відповідності процесу функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням, встановлення результатів управлінського впливу на керований об'єкт виявленням відхилень, допущених в ході виконання цих рішень
Бутинець Ф.Ф., Бардаш С.В., Малюга Н.М., Петренко Н.І.	Контроль – це систематичне спостереження і перевірка процесу функціонування відповідного об'єкта з метою встановлення його відхилень від заданих параметрів
Дікань Л.В.. Голуб Ю.О., Синюгіна Н.В.	Контроль – це окрема функція управління, що полягає в систематизованому спостереженні за об'єктом контролю, виявленні відхилень від заданих параметрів, яка здійснюється з метою забезпечення ефективної діяльності господарського суб'єкта через виконання завдань, які стоять перед системою управління таким суб'єктом
Усач Б.Ф.	Контроль – це повторне повернення до раніше розглянутого питання, його перевірка означає перевірку виконання тих або інших господарських рішень з метою встановлення їх законності та економічної доцільності
Лушкін В.А., Понікаров В.Д., Ярдін І.В., Ачкасов А.Є.	Контроль – невід'ємна частина системи регулювання, метою якої є виявлення відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів законності, ефективності і економії витрачання матеріальних ресурсів на найбільш ранній стадії, щоб мати можливість притягнути винуватців до відповідальності, одержати компенсацію за збитки та розробити заходи щодо запобігання таких порушень у майбутньому
Білуха М.Т, Микитенко Т.В.	Контроль – це система спостереження і перевірки відповідності процесу функціонування об'єкту управління прийнятим управлінським рішенням, встановлення результатів управлінського впливу на керований об'єкт, виявлення відхилень, допущених у ході виконання таких рішень

Джерело: розроблено автором на основі [1], [2], [3], [16], [17], [18]

Отже, проаналізувавши визначення терміну "контроль" можемо сказати, що науковці по-різному трактують дане поняття. Його розглядають з різних сторін, а саме: "Контроль – це процес…" (Н.С. Вітвицька, І.Ю. Чумакова, М.М. Коцупатрий, М.Т. Фенченко); "Контроль – це система спостереження і перевірки…" (М.Т. Білуха, Т.В. Микитенко); "Контроль – це системне спостереження…" (Ф.Ф. Бутинець, С.В. Бардаш, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко); "Контроль – це функція управління…" (Л.В. Дікань, Ю.О. Голуб, Н.В. Синюгіна) тощо. Ми не можемо стверджувати, чия думка науковців є більш точною, проте можемо відмітити, що поняття "контроль" можна трактувати з різних боків залежно від сфери його застосування.

Метою здійснення внутрішнього контролю є уникнення різного роду порушень, а також підвищення рівня ефективності господарювання підприємства. Останнім часом економіка країни розвивається стрімкіше і стає все більш привабливою як для інвесторів, так і для шахраїв. Враховуючи недоліки, які існують в сучасному законодавстві, багато хто з підприємців вдається до різного роду маніпуляцій, які в першу чергу стосуються показників фінансової звітності, платоспроможності та ліквідності підприємства. Тому, підприємці, які насправді хочуть зберегти репутацію свого бізнесу, та уникнути втрат і збитків внаслідок необдуманих та не проконтрольованих рішень мають належним чином організувати систему внутрішнього контролю на підприємстві, що допоможе уникнути подібної ситуації.

Під внутрішнім контролем фінансових інвестицій слід розуміти процес виявлення відхилень, зловживань і безгосподарності у процесі господарської діяльності, а також усунення та попередження

їх появи у майбутньому. Причому даний контроль організовується власником, а здійснюється здебільшого бухгалтерською службою, хоча на великих підприємствах можуть створюватися і цілі підрозділи внутрішнього контролю. Кінцевою метою внутрішнього контролю має бути підвищення правильності відображення фінансових інвестицій на рахунках бухгалтерського обліку. Потреба у внутрішньому контролі фінансових інвестицій виникає при визначенні ефективності інвестицій, а також при конфліктних ситуаціях у виконанні операцій з інвестиційної діяльності [8].

Також, нами проаналізована динаміка судових рішень стосовно операцій з фінансовим інвестиціями за період з 2007 по 2012 рр. та виявлено, що з кожним роком тенденція до порушень зростає (рис. 1).

Примітка:
** – за даними авторської вибірки, здійсненої на основі дослідження матеріалів судових розглядів;*
*** – неофіційні дані, сформовані автором на основі власних узагальнень*

Рис. 1. Динаміка судових рішень щодо операцій з фінансовими інвестиціями за період з 2007 по 2012рр.

Джерело: розроблено автором на основі [9], [11]

З рисунку 1 видно, що з кожним роком тенденція до порушень пов'язаних з фінансовими інвестиціями зростає. Все це обумовлено неефективним веденням внутрішнього контролю на підприємстві, некомпетентністю осіб, що відповідають за даний процес.

Основна мета і завдання внутрішнього контролю операцій з фінансовими інвестиціями наведені на рисунку 2.

Таким чином, виконання визначених завдань стосовно контролю операцій з фінансовими інвестиціями дозволить забезпечити їх ефективне виконання та отримання економічних вигід від здійснення таких операцій.

Як вже зазначалося, фінансові інвестиції є необхідною складовою сучасного розвитку підприємства, його процвітання та конкурентоспроможності. Здійснення фінансових інвестицій є одним з джерел отримання додаткового доходу, здійснення певного контролю над іншим підприємством або ж отримання інших економічних або соціальних вигід. Оскільки, здійснення фінансових інвестицій на початковому етапі несе певні витрати, то управлінський персонал в особі контролера має прослідкувати, щоб ці витрати були мінімальними та принесли в майбутньому позитивний ефект. Для того, щоб все це можна було б проконтролювати необхідно організувати систему внутрішнього контролю, яка і вирішить поставлені завдання.

Об'єктом контролю є все те, що підлягає вивченню і перевірці, тобто явища і процеси господарського життя, що здійснюються в межах окремих видів економічної діяльності. У нашому випадку об'єктами контролю є інвестиції у майнових цінностях, цінні папери, інвестиційні проекти, правопорушення в інвестиційній діяльності, що завдали матеріальної шкоди, яку визначають за даними бухгалтерського обліку.

Суб'єкти контролю − це особи і органи, які мають повноваження на здійснення контролю за виробничою і фінансовою діяльністю підприємства, а також що мають право втручатися в його операційну діяльність і самостійно залучати винних до відповідальності. Підконтрольні суб'єкти – це посадові і матеріально-відповідальні особи, які відповідають за ведення обліку, експлуатацію, витрачання, використання підконтрольного об'єкту [7, с. 9].

Рис. 2. Мета та завдання внутрішнього контролю операцій з фінансовими інвестиціями
Джерело: розроблено автором на основі [4], [7], [8], [16]

Суб’єктом внутрішнього інвестиційного контролю на підприємстві виступає власник підприємства та посадові особи, що спрямовують контрольні дії на інвестиційну діяльність підприємства. Сукупність суб’єктів внутрішнього інвестиційного контролю доцільно розподілити за окремими рівнями з точки зору значущості в загальному процесі інвестиційного контролю:

Перший рівень − власники підприємства. Можуть брати окремі інвестиційні проекти під власний неопосередкований контроль, а контроль інших інвестиційних проектів доручати Спостережній раді, Раді директорів, засновників підприємства.

Другий рівень – структурні підрозділи, що мають відношення до інвестиційної діяльності підприємства, на чолі з керівником або генеральним директором. Цей рівень може бути представлений персоналом облікової служби, фінансової служби, де виділяють загальний центр управління інвестиційною діяльністю. В цьому центрі контрольні функції виконує інвестиційний менеджер загального профілю по відношенню до дій інвестиційних менеджерів з різних видів інвестування. Також до цього рівня можна відносити й інші структурні підрозділи, що так чи інакше мають відношення до контролю за інвестиційною діяльністю, наприклад, юридичний відділ в складі якого контрольні дії щодо законності здійснення інвестиційної діяльності виконує юрист-консультант.

Третій рівень – окремі служби або сектори, що спеціалізуються на здійснення внутрішнього контролю. Представлений персоналом служби внутрішнього аудиту.

Зазначимо, що об’єкт контролю – це елемент, заради якого і створюється система контролю. Звідси, об’єктом внутрішнього інвестиційного контролю є інвестиційні ресурси, сформовані з різних джерел походження, інвестиційний процес в цілому, результат інвестування та дії посадових осіб, що мають відношення до прийняття управлінських рішень щодо фінансового інвестування на підприємстві [4, с. 26].

На сьогоднішній день на підприємствах розрізняють два види контролю – внутрішньосистемний та внутрішньогосподарський. Внутрішньосистемний контроль здійснюється міністерствами, державними комітетами, концернами, асоціаціями, акціонерними виробничими об’єднаннями підприємств одної галузі відповідно до вимог чинного законодавства. Внутрішньогосподарський

контроль – це сукупність заходів, що вживають всередині підприємства, які забезпечують запобігання та виявлення операцій з господарськими засобами та джерелами і дій посадових осіб, що суперечать цілям їхньої діяльності, або вимогам чинного законодавства [16].

Під внутрішнім контролем фінансових інвестицій слід розуміти процес виявлення відхилень, зловживань і безгосподарності у процесі господарської діяльності, а також усунення та попередження їх появи у майбутньому. Причому даний контроль організовується власником, а здійснюється здебільшого бухгалтерською службою, хоча на великих підприємствах можуть бути присутні цілі підрозділи (відділи) внутрішнього контролю. Кінцевою метою внутрішнього контролю має бути підвищення правильності відображення фінансових інвестицій на рахунках бухгалтерського обліку за допомогою усунення неправомірностей, їх причин і джерел. Потреба у внутрішньому контролі фінансових інвестицій виникає при визначенні ефективності інвестицій, а також при конфліктних ситуаціях у виконанні операцій з інвестиційної діяльності [8].

Під організацією внутрішнього контролю розуміють стійку, впорядковану сукупність підрозділів з контролю (осіб, що виконують контроль) з їхніми ієрархічними взаємозв'язками, які відображають підпорядкованість як по вертикалі, так і по горизонталі управління. Організація внутрішнього контролю передбачає встановлення мети контролю, вибір головних параметрів, що актуальні для діяльності підприємства, створення підрозділу з внутрішнього контролю, призначення працівників – контролерів або покладання обов'язків з контролю на співробітників; регламентацію функцій служб/осіб з контролю, розробку внутрішніх документів, які регламентують проведення контролю, інформаційне забезпечення контролю, виконання контрольних заходів [14].

Від успішного управління інвестиціями залежить розвиток суб'єкта господарювання, досягнення ним високого конкурентного становища на ринку. Ефективна інвестиційна діяльність багато в чому залежить від організації контролю.

Однією з найважливіших умов удосконалення управління підприємством є покращення його інформаційного забезпечення. Інформація є основою, базою для управління. Основним джерелом економічної інформації є дані бухгалтерського обліку. Важливим об'єктом інформаційного забезпечення управління підприємством з позиції реалізації завдань бухгалтерського обліку є внутрішня (управлінська) звітність, яка відображає основні показники виробничих процесів і характеризує діяльність структурних підрозділів. Така інформація є основою для прийняття оперативних управлінських рішень [5, с. 243].

Основні джерела інформації для проведення внутрішнього контролю фінансових інвестицій наведені на рисунку 3.

Рис. 3. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю фінансових інвестицій

Джерело: розроблено автором на основі [4], [8], [15]

Джерелами інформації при контролі фінансових інвестицій є: законодавство про інвестиційну діяльність, нормативна, договірна та проектно-кошторисна документація з обліку фінансових інвестицій, первинні документи, регістри аналітичного та синтетичного обліку, звітність.

Організація внутрішнього контролю повинна бути цілісною єдиною системою взаємопов'язаних способів, прийомів і методів, які охоплюють увесь комплекс контрольних процедур, починаючи з формування інформаційної бази, проведення контрольних дій та закінчуючи узагальненням результатів контролю.

Організація внутрішнього контролю не є жорстко регламентованою, а визначається внутрішнім стандартом в межах окремого підприємства. Під внутрішнім стандартом слід розуміти документи, що деталізують і встановлюють регламенти для здійснення та узагальнення результатів контролю, прийняті і затверджені керівництвом підприємства. Організація роботи служби внутрішнього контролю включає положення посадових інструкцій, стандарти, графіки, регламенти робочого дня [4, с. 296].

Для більш ефективної організації внутрішнього контролю на підприємстві є необхідним створення окремого підрозділу внутрішнього аудиту чи контролю. Це дасть змогу контролювати внутрішні процеси на підприємстві на більш високому рівні, а також будуть особи, які нестимуть відповідальність за здійснення контролю тих чи інших процесів. Проте, для того, щоб організувати даний підрозділ керівництво має видати наказ на створення такого відділу, призначити групу осіб, які відповідатимуть за діяльність даного структурного підрозділу, провести інструктаж серед персоналу, а також визначити критерії, за якими буде оцінюватися робота даного відділу.

Основними вимогами до системи внутрішнього контролю на думку М.Д. Корінько є: «чітко визначена організаційна структура, яка відображає, хто і за що конкретно відповідає; незалежний відділ внутрішнього аудиту; повний описи робіт з деталізацією обов'язків і відповідальності кожного працівника, службовця й обслуговуючого персоналу; ліміти повноважень (при замовленні товарів і послуг, підписанні чеків, збереженні грошей, прийомі на роботу і т.д.); програми навчання персоналу, а також програми підвищення кваліфікації; з метою уникання зловживань необхідно проводити періодичний перерозподіл обов'язків; внутрішні перевірки, контроль за схоронністю майна; контроль за повнотою та точністю первинних документів, що забезпечує виконання тільки санкціонованих операцій, їх правильне відображення і виправлення в облікових реєстрах; організований нагляд за управлінською діяльністю та її аналіз» [8, с. 72].

Отже, для того, щоб організувати належним чином систему внутрішнього контролю на підприємстві необхідно прикласти чимало зусиль та понести додаткові витрати. На підприємстві має бути розроблений спеціальний внутрішній документ, положення, яке б регулювало діяльність контролерів та визначало основні напрями їх діяльності, завдання та мету створення даного підрозділу. Тільки тоді, коли всі працівники будуть ознайомлені з даним видом документу та дотримуватимуться основних положень є надія, що організований відділ був створений не даремно, та показники його діяльності приноситимуть вигоду для всього підприємства в цілому.

З метою раціонального проведення внутрішнього контролю важливе значення має її правильне документальне оформлення. Документальне оформлення процесу контролю складається з двох видів документації – робочої та підсумкової. Контролер зобов'язаний вести документацію, яка стосується прийнятих рішень за результатами проведеної перевірки, оскільки вона буде покладена в основу висновку перевірки (звіту контролера).

Перевірка документів, що здійснюється одночасно з перевіркою записів в облікових регістрах, може здійснюватись за двома варіантами: від первинного документа до балансу або навпаки від балансу до документа. Під час першого варіанта перевірка облікової документації здійснюється за схемою: первинні документи − зведені документи (звіти матеріально-відповідальних осіб, виписки банків, журнали реєстрації первинних документів) − аналітичні облікові регістри (накопичувальні, групувальні і розроблювальні відомості) − зведені облікові регістри − Головна книга − баланс і дані фінансової (бухгалтерської) звітності. Під час другого варіанта перевірка облікової документації здійснюється за схемою: баланс і фінансова (бухгалтерська) звітність − Головна книга − зведені облікові регістри − аналітичні облікові регістри (накопичувальні, групувальні і розроблювальні відомості) − зведені документи (звіти матеріально-відповідальних осіб, виписки банків, реєстраційні журнали первинних документів) − первинні документи.

У порівнянні з першим, другий варіант документальної перевірки має переваги тому, що він дає можливість аудитору ще на початку цієї перевірки визначити, що і як слід далі перевіряти, на яку облікову документацію слід звернути особливу увагу. Крім того, це ще дозволяє на цій попередній стадії перевірки здійснити логічний аналіз статей балансу і показників фінансової звітності, а потім перевірити їх документальне забезпечення. У практиці застосовується третій комбінований варіант документальної перевірки фінансово-господарських операцій. Суть його полягає у тому, що в залежності від фінансово-господарських операцій, аудитор здійснює комбіновану перевірку облікової документації [15].

Для вдосконалення контролю на підприємствах важливо чітко визначати функції різних контрольних органів та координувати їх діяльність. Це дає змогу усунути формалізм та дублювання у контрольній роботі, підвищує її дієвість та результативність

Висновки з даного дослідження. Отже, внутрішній контроль фінансових інвестицій підприємства – це важлива складова механізму діяльності підприємства, яка сприяє стабільному функціонуванню підприємства та ефективній його діяльності. Загалом ефективна організація контролю фінансових інвестицій сприяє належній роботі управлінського персоналу, контролю за діяльністю підприємства, а також дає змогу власникам бути впевненим у доцільності та раціональності використання ресурсів підприємства. Тому у перспективі актуальним напрямом наукових досліджень може виступати формування методики здійснення внутрішнього контролю операцій з фінансовими інвестиціями.

Література

1. Бардаш С. Предмет і об'єкт контролю як галузі наукових знань і практичної діяльності / С. Бардаш // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. − № 6. – С. 55
2. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: Підручник. - К. : Вища школа,1996. -320с.
3. Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Контроль і ревізія: Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів. / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2002. – 544 с.
4. Венжега Д.І. Особливості організації внутрішнього контролю в управлінні витратами підприємства [Електронний ресурс] / Д.І. Венжега // Інноваційна економіка. – 2012. – №10 [36]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_10/295.pdf
5. Волот О.І. Внутрішня звітність як джерело інформаційного забезпечення управління підприємством / О.І. Волот // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту: Теорія, методологія, організація [Тези доповідей учасників Х Міжнародної наукової конференції]. – К. : Бізнес Медіа Консалтинг, 2012. – 340 с.
6. Глущенко Я.І. Проблеми і перспективи реалізації облікової, контрольної та аналітичної функції у соціокультурному просторі сучасного бізнесу / Я.І. Глущенко // Міжнародна науково-практична інтернет-конференція МАРКЕТИНГ-ДАЙДЖЕТ [матеріали Міжнародної студентської наукової інтернет-конференції, 26 листопада 2010 р., м. Донецьк] ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського; ред. кол.: Шубін О.О. – Донецьк. – 2010. – Том 1. – 243 с.
7. Горбатова Є.Ф. Контроль і ревізія: Навчально-практичний посібник / Є.Ф. Горбатова. – Сімферополь: ДІАЙПІ, 2010. – 329 с.
8. Даценко Г.В. Особливості методики внутрішнього контролю інвестиційної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Г.В. Даценко, А.О. Паляниця. – Режим доступу: www.rusnauka.com/35_OINBG_2012/Economics/7_122011.doc.htm
9. Державна служба фінансового моніторингу України. Підсумки роботи за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2012/06.02.2012/ZVIT%202011_1.pdf
10. Живко З.Б. Контрольно-ревізійна діяльність : навчальний посібник / З.Б. Живко, І.О. Ревак, М.О. Живко. – К. : Алерта, 2012. – 496 с.
11. Звіт Антимонопольного Комітету за 2011 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/89514
12. Корінько М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, диверсифікація: монографія / М.Д. Корінько. – К. : ДП "Інформ.-аналіт. агентство", 2007. – 429 с.
13. Левицька С.О. Управлінський і внутрішньогосподарський облік: завдання, мета і ефективність впровадження / С.О. Левицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. − № 2. – С. 27-35
14. Пантелєєв В.П. Відображення організації внутрішнього контролю у нормативних документах [Електронний ресурс] / В.П. Пантелєєв // Вісник Харківського національного університету. Збірник наукових праць. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vkhnu/Ekon/802/08pvpwid.pdf
15. Первинні облікові документи та регістри бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] // Бухгалтер инфо. – Режим доступу: http://www.buh-galter.info/1186-pervinni-oblikovi-dokumenti-ta-registri-buhgalterskogo-obliku.html
16. Столяр Л.Г. Організація внутрішнього контролю [Електронний ресурс] / Л.Г. Столяр // Наукові конференції – Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. – Режим доступу: http://intkonf.org/stolyar-lg-organizatsiya-vnutrishnogo-kontrolyu/
17. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія.: Підр. – К.: Знання, 2007 – 263 с.
18. Чижевська Л.В., Лозинський Д.Л. Словник економічних термінів: економічна теорія, бухгалтерський облік/ за ред.. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – 160с. С.132

УДК 657.1

Матвійчук М.З.
к.е.н., доцент
Чортківський інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. Виникнення в глибинах бухгалтерського обліку управлінської складової зумовлено необхідністю прийняття управлінських рішень на основі інформаційної системи, що функціонує на якісно новому технічному рівні, яка повинна стати складовою частиною керуючої системи підприємства. Така керуюча система повинна відповідати сучасним вимогам підходу до організації обліку. При цьому велику увагу необхідно приділити розширенню та посиленню функцій бухгалтерського обліку, використанню його аналітичного потенціалу як основного і достовірного джерела управлінської інформації. Що, безумовно, стало причиною появи нового виду обліку, який отримав назву «управлінський».

Управлінський облік – це система збору, обробки та надання інформації керівництву для прийняття останніми внутрішньовиробничих управлінських рішень, який має відмінні ознаки від фінансового обліку, методи, прийоми, способи і принципи ведення. Його сутність полягає в інтегруванні системи обліку витрат і доходів, нормуванні, плануванні, контролі та аналізі, систематизації інформації для оперативних управлінських рішень і координації проблем розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню формування особливостей функціонування управлінського обліку на підприємствах присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як І.В. Аверчева, А. Апчерча, П.Й. Атамаса, М.А. Вахрушіна, В.П. Галенко, Р. Гаррісона, С.В. Голова, З.Ф. Гуцайлюка, С.Г. Джойла, К. Друрі, Р. Ентоні, А. Зудиліна, В.Б. Івашкевича, Т.П. Карпової, В.Е. Керімова, О.В. Ковальової, Н.П. Кондракової, В.С. Леня, Л.В. Нападовської, Б. Нідлза, М.С. Пушкара, Б. Райана, Дж. Риса, С. Сатубалдіна, В.І. Стражева, С. Стукова, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера, М. Чумаченка, А.Д. Шеремета. Вони вважають, що управління виробничою діяльністю є складним і комплексним процесом. До того ж склад елементів системи управлінського обліку може змінюватися в залежності від цілей управління. Тим часом будь-яка система обліку, організована на конкретному підприємстві, відповідає загальноприйнятим принципам.

Одним з перших детально описав управлінський облік М.Г. Чумаченко, який вказує, що «на відміну від обліку витрат в управлінському обліку наголос робиться на складання попередніх кошторисів затрат, на оперативне виявлення відхилень від кошторисів, на систематичний аналіз витрат виробництва і варіантів управлінських рішень на базі оцінки їх собівартості» [1].

У класифікації систем управлінського обліку, наведених О.В. Ковальовою [2, с. 59], виходячи з виду діяльності, виділяються операційна, фінансова та інвестиційна системи управлінського обліку. На її думку, в рамках інвестиційної системи управлінського обліку обробляється інформація про інвестиційні ресурси, процеси і результати. Таке визначення інвестиційної системи управлінського обліку підприємства не відображає її особливостей. Для їх встановлення слід визначити цілі і завдання функціонування такої системи, її об'єкт і застосовувані методи.

У праці Н.П. Кондракова [3, с. 284-287], присвяченій характеристиці фінансового та управлінського обліку, сформульовано низку завдань управлінського обліку: облік наявності та руху матеріальних і фінансових ресурсів; облік витрат і доходів та відхилень в цілому по підприємству і окремих підрозділах; обчислення різних показників фактичної собівартості продукції; визначення фінансових результатів. Аналіз цих завдань дозволяє зробити висновок, що автор включає в об'єкт управлінського обліку інвестиційну діяльність підприємства.

У роботі І.В. Аверчева [4, с. 39-41] при розгляді видів управлінського обліку та звітності виділяють наступні критерії, що визначають види управлінського обліку: тимчасові горизонти управління; рівень завдань і мету власників; фазу розвитку бізнесу.

Однак, незважаючи на наявність численних різноманітних розробок, питання ефективної організації управлінського обліку на підприємствах потребують подальшого наукового вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності управлінського обліку, визначення його місця в обліковій системі та ролі в управлінні підприємством. Розгляд теоретичних аспектів і практичного впровадження управлінського обліку у діяльність вітчизняних підприємств набуває першочергового значення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринковій економіці мета бухгалтерського обліку щодо внутрішніх користувачів полягає у формуванні інформації, корисної керівництву для прийняття управлінських рішень. При цьому зміст, порядок формування та способи надання інформації визначаються керівництвом підприємства самостійно.

Управлінський облік – це не тільки збір і реєстрація інформації, але і її аналіз та оцінка з метою отримання таких даних, на основі яких можливе управління підприємством, насамперед оперативне. Первинний бухгалтерський облік є одним з найбільш важливих джерел інформації для управлінського обліку, причому найвірогіднішим. У той же час для реалізації інформаційних потреб менеджерів необхідні дані з додаткових джерел, як внутрішніх, так і зовнішніх.

Управлінський облік в широкому сенсі – це інформаційна основа прийняття стратегічних управлінських рішень.

У світовій практиці існують різні підходи до визначення поняття «управлінський облік». Український термін походить від англійського *management accounting* (або *managerial accounting*).

У різні періоди сутність і зміст управлінського обліку визначалися підходами: виробничого обліку; підсистеми бухгалтерського обліку; інформаційної структури, заснованої на даних господарського обліку; системи управління процесом реалізації цілей підприємства – контролінгу. Зародження теорії управлінського обліку в європейських школах XVII ст. пов'язано зі зміною юридичного напряму бухгалтерської науки економічним.

Під системою управлінського обліку на підприємстві, як відомо, розуміють спостереження, оцінку, реєстрацію, вимірювання, обробку, систематизацію та передачу інформації переважно про витрати і результати господарської діяльності в інтегрованій системі обліку, нормування, планування, контролю та аналізу, з метою формування достатньої інформаційної бази внутрішнім користувачам і прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень.

На нашу думку, найбільш повним є визначення системи управлінського обліку, запропоноване економістом Д.А. Волошиним. Під системою управлінського обліку на підприємстві слід розуміти спостереження, оцінку, реєстрацію, вимірювання, обробку, систематизацію та передачу інформації переважно про витрати і результати господарської діяльності в інтегрованій системі обліку, нормування, планування, контролю та аналізу з метою формування достатньої інформаційної бази внутрішнім користувачам для прийняття оперативних (тактичних) і прогнозних (стратегічних) управлінських рішень [5].

Управлінський облік покликаний забезпечувати менеджерів господарюючого суб'єкта інформацією, яка використовується для планування, управління, контролю і оцінки підприємства як в цілому, так і її структурних підрозділів. Зміст управлінського обліку цілком підпорядковане цілям оперативного управління підприємством.

Особливістю управлінського обліку є те, що він представляє собою інтегровану інформаційну систему підприємства, необхідну для прийняття на його основі управлінських рішень. Виходячи з вищевикладеного, головна мета управлінського обліку полягає в забезпеченні інформацією менеджерів підприємства всіх рівнів управління, відповідальних за досягнення конкретних виробничих результатів.

Основним чинником створення системи управлінського обліку є її економічна ефективність, значне перевищення доходів від її експлуатації над витратами, пов'язаними з її створенням і впровадженням.

Елементами системи управлінського обліку служать його об'єкти і взаємозв'язок між ними, які розглядаються з позицій використання та споживання ресурсів, співвідношення витрат і отриманих результатів. Л.С. Васильєва під елементами системи управлінського обліку розуміє підсистеми обліку витрат (за видами витрат, місцями виникнення, носіями), аналізу витрат і результатів (виявлення відхилень від планових витрат і чинників причин відхилень), прийняття управлінських рішень (усунення відхилень, підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності) [6]. Слід зазначити, що підсистеми обліку витрат і калькулювання собівартості є не тільки елементами системи управлінського обліку, а й самостійними інформаційними системами.

Цілями управлінського обліку є:

– надання інформаційної допомоги ланці управління;

– контроль і прогнозування витрат;

– вибір найбільш ефективних шляхів розвитку підприємства;

– прийняття оперативних управлінських рішень.

Виділення особливостей управлінського обліку полягає в тому, що він:

– орієнтований на внутрішнього користувача;

– включає в себе як фінансові, так і не фінансові показники: показники якості, тимчасові показники, час обробки одного замовлення та інші показники;

– охоплює систему управління підприємства в цілому і спрямований на забезпечення оптимального використання ресурсів.

Мета управлінського обліку визначає його такі завдання:

– збір та систематизація інформації щодо використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у відповідності з затвердженими на підприємстві положеннями, нормативами і кошторисами;

– аналіз і контроль за доцільністю використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємства;

– інформаційна підтримка менеджменту всіх ланок і рівнів управління у прийнятті управлінський рішень.

До основних завдань управлінського обліку належать:

– визначення стратегії та планування майбутніх операцій підприємства;

– контролювання поточної діяльності підприємства;

– оптимізація використання виробничо-фінансових ресурсів;

– оцінка ефективності діяльності підприємства;

– аналіз діяльності різних підрозділів підприємства;

– зниження суб'єктивності в процесі прийняття рішень.

Отже, мета управлінського обліку – це передусім забезпечення менеджерів інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень. Управлінський облік розширює фінансовий облік, охоплюючи виробничі операції. До даних управлінського обліку, призначених для керівництва підприємства, висуваються зовсім інші вимоги, ніж до інформації, представленої у фінансовій звітності і використовуваної зовнішніми користувачами – інвесторами, кредиторами тощо. У сучасних умовах управлінський облік через свої функції виступає як основний інформаційний фундамент управління внутрішньою діяльністю підприємства, його стратегією і тактикою.

Це дозволять керівництву запобігти ймовірності отримання негативних результатів фінансово – господарської діяльності підприємства та виявити резерви, що забезпечать його ефективний розвиток і фінансову стійкість.

На думку А.Д. Шеремета, об'єктами управлінського обліку є виробничі ресурси, господарські процеси та їх результати. Це знаходить своє відображення в чотирьох видах діяльності: постачальницько-заготівельній, виробничій, фінансово-збутовій та організаційній. При цьому саму ж організацію управлінського обліку розглядають у складі організаційного виду діяльності, не виділяючи окремо [7].

Предметом управлінського обліку є виробнича і комерційна діяльність підприємства в цілому та її окремих структурних підрозділів у процесі всього циклу управління.

Об'єктами управлінського обліку є витрати в цілому по підприємству і структурних підрозділах; результати господарської діяльності підприємства і його підрозділів; фінансові результати (витрати) центрів відповідальності; внутрішнє ціноутворення, що припускає використання трансфертних цін; бюджетування і система внутрішньої звітності.

Об'єкти управлінського обліку відображаються через сукупність прийомів і способів, що складають основу методу управлінського обліку, до яких можна віднести прийоми фінансового обліку, індексний метод, прийоми економічного аналізу, математичні методи тощо.

До управлінського обліку висуваються такі вимоги:

– спрямованість на досягнення поставленої мети підприємництва;

– забезпечення альтернативних варіантів вирішення поставленого завдання;

– участь у виборі оптимального варіанту і в розрахунках нормативних параметрів його виконання;

– орієнтація на виявлення відхилень від заданих параметрів виконання;

– інтерпретація виявлених відхилень, їх аналіз і вироблення коригувальних впливів.

Таким чином, основною функцією управлінського обліку є формування достовірної та оперативної інформації про внутрішньогосподарські процеси і результати діяльності та подання цієї інформації керівництву підприємства шляхом складання внутрішньої управлінської звітності. Адже формування звітності сприяє підвищенню конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта в ринкових умовах.

П. Друкер пише про те, що «інформація, необхідна для цілей управління, складається з 4 наборів діагностичного інструментарію:

– базова фінансова інформація;

– інформація про продуктивність;

– інформація про ключові знання;

– інформація про розподіл ресурсів [8, с.159]. Звітність, що складається з чотирьох наборів діагностичного інструментарію, повинна сприяти вирішенню таких завдань з:

– проведення поточного моніторингу фінансово – господарської діяльності підприємства;

– виявленню недосконалості фінансово – господарської діяльності;

– виявленню ознак, що попереджають можливі проблеми в майбутньому;

– формуванню облікової інформації, необхідної для прийняття грамотних управлінських рішень випереджаючого характеру.

Структурована звітність може бути представлена трьома основними групами звітів [8, с. 18].

Перша група звітів повинна відображати оперативну інформацію за центрами відповідальності в галузі контрольованих витрат (технологічні карти, виробничі звіти центрів відповідальності).

Друга група звітів повинна відображати дані по виходу продукції, тобто звітні калькуляційні карти.

Третя група повинна відображати в цілому результати виконання бюджетів (звіти бухгалтерів – аналітиків про структуру витрат). Всі перераховані групи звітності повинні взаємодіяти і за рівнями управління (центрам відповідальності), і на пряму залежати від потреб системи управління на підприємстві.

При розробці форм звітності дуже важливо, щоб вони відповідали плановим формам бюджетів, а фактичні показники витрат і доходів були б порівнянні з плановими завданнями [8, с. 18].

Облік виробничої діяльності – це центральна ланка системи управлінського обліку. Тут згрупована інформація про витрати за цілями, функціями та їх поведінкою. Вагоме місце у виробничому обліку належить нормуванню витрат (матеріальних, трудових і накладних) і способам відображення фактичних і нормативних витрат. При цьому виробничий облік організується як єдиний процес обліку витрат калькулювання. Одночасно слід врахувати, що управлінський облік необхідний для задоволення вимог керівників різних рівнів управління в інформації про власні витрати, принципи формування трансфертних цін, про оптимальний рівень спеціалізації і поділ праці на підприємстві, правильність вибору розмірів структурних підрозділів підприємств, обгрунтованості застосування принципу «витрати - випуск - прибуток» по відношенню до виробничих підрозділів. Тут складають і контролюють виконання кошторисів витрат, виробляють обліково-аналітичні розрахунки критичної точки обсягу виробництва кожного підприємства, змінних і постійних витрат, собівартості кожної виробленої продукції, прибутку та ін.

На думку М.Т. Щирби, управлінський облік слід організовувати таким чином, щоб визначити й досягти рівня компетентності, який відображає найкращу практику і забезпечує ефективні результати [9, с.144].

На вітчизняних підприємствах можливі два основні варіанти організації управлінського обліку.

Перший варіант передбачає, що всі облікові документи надходять до бухгалтера, котрий веде управлінський облік (або групі бухгалтерів), який має визначити, як господарські операції, що враховуються в первинних документах, повинні відображатися в управлінському обліку. По кожному з первинних документів він формує управлінські та бухгалтерські проводки. Якщо на підприємстві крім бухгалтерів, що ведуть управлінський облік, існує фінансова бухгалтерія, то після формування управлінських проводок первинні документи передаються бухгалтерам, що здійснюють ведення бухгалтерського та податкового обліку, які на підставі цих документів складають офіційні бухгалтерські проводки.

Перевага цього варіанту полягає в тому, що він найбільш точно відповідає основним принципам ведення обліку і дозволяє повніше відобразити діяльність підприємства. Недолік полягає в тому, що потрібні додаткові ресурси для створення інтегрованої бухгалтерської системи, що поєднує як типову бухгалтерську, так і управлінську конфігурації.

Другий варіант організації управлінського обліку будується на тому, що в управлінську базу даних інформація вноситься вже після того, як вона була відображена в базі даних бухгалтерського обліку. Тобто, ведуться дві паралельні бази даних. Фінансова бухгалтерія при цьому працює в звичайному режимі, надаючи свою базу бухгалтеру, котрий веде управлінський облік, для її подальшої трансформації. На практиці така трансформація здійснюється, як правило, за консолідованим даними.

Другий варіант ведення управлінського обліку є привабливим своєю низькою ресурсоємністю. Він може бути впроваджений в найкоротші терміни і з мінімальними витратами: достатньо організувати додаткові робочі місця для бухгалтерів, що ведуть управлінський облік. Крім того, ефективність застосування цього варіанту буде тим вищою, чим більш істотними будуть відмінності між бухгалтерським і управлінським обліком. Основною умовою його ефективного застосування є детально розроблена методика переносу операцій з бухгалтерської бази даних в управлінську.

Можливі й інші варіанти ведення управлінського обліку, наприклад, на основі даних оперативного обліку (про рух товарів, грошових коштів тощо). У цьому випадку можна буде отримувати управлінські звіти лише за окремою аналітичною інформацією (фактичний залишок товарів, заборгованість), але не з фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому.

Войко Д.В. зазначає, що можна виділити три напрями в оцінці сутності управлінського обліку [10].

Перший напрямок – загальне твердження всіх дослідників, що:

– інформація управлінського обліку призначена для використання всередині підприємства, що й обумовлює комерційну таємницю даних управлінського обліку;

– інформація управлінського обліку призначена для прийняття управлінських рішень, в чому і полягає можливість активного її впливу на процес виробництва;

– істотну частину інформації управлінського обліку складають дані про витрати.

Другий напрямок, який розробили Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуел, характеризується наступними твердженнями [11]:

– управлінський облік забезпечує збір, реєстрацію, систематизацію тільки облікової інформації, тобто управлінський облік – це частина, підсистема бухгалтерського обліку;

– об’єктами управлінського обліку є тільки витрати і результати;

– інформація управлінського обліку використовується тільки для прийняття оперативних рішень;

– інформація управлінського обліку призначена для управління структурними підрозділами підприємства.

Третій напрямок, автори якого Т.П. Карпова, В.Е. Керімов та ін., визначає управлінський облік як «інтегровану систему обліку, нормування, планування, контролю та аналізу» [12], [13]. Крім того, на їх думку:

– управлінський облік відображає не тільки дані про витрати і результати, а й інші об'єкти, інформація про які необхідна для прийняття спеціальних проблемних управлінських рішень;

– інформація управлінського обліку використовується як для ухвалення оперативних (поточних), так і перспективних (стратегічних) управлінських рішень;

– інформація управлінського обліку призначена для управління як структурними підрозділами підприємства, так і підприємством у цілому і сегментами його бізнесу.

Для того, що визначити сутність управлінського обліку, необхідно, на наш погляд, розглянути управлінський облік як систему, яка постійно розвивається і вдосконалюється. Крім того, необхідно визначити місце управлінського обліку в обліковій системі.

Отже, управлінський облік є, з одного боку, певним видом обліку, а з іншого боку – інструментом управління з усіма притаманними йому функціями.

Місце управлінського обліку в загальній системі облікової інформації розкрив В.Е. Керімов, який визначив управлінський облік як сукупність виробничого, оперативного, статистичного обліку, а також інших видів інформації [13].

Для успішного функціонування системи необхідно вибрати найбільш прийнятний варіант, за яким буде організований управлінський облік. У літературі можна зустріти опис чотирьох можливих варіантів організації управлінського обліку [14, с.106-107].

При першому варіанті, як відзначають автори, управлінський облік повністю виділяється з фінансового за допомогою ведення спеціальних відображаючих, дзеркальних рахунків. Такий варіант організації управлінського обліку існує у Франції, Бельгії та деяких африканських і латиноамериканських державах. Для обліку витрат і результатів використовуються синтетичні рахунки і субрахунки першого порядку, а також аналітичні рахунки.

При другому варіанті управлінський облік по відношенню до фінансового стає автономним, і в ньому використовуються три класи рахунків. Рахунки управлінського обліку ведуться паралельно з рахунками фінансового обліку, а взаємозв'язок між ними здійснюється за допомогою системи розподільчих рахунків. Такий варіант організації управлінського обліку поширений в США, Канаді, Німеччині і багато в чому збігається з першим варіантом. При цьому варіанті облік витрат у розрізі елементів ведеться у фінансовій бухгалтерії, а в розрізі статей калькуляції – в управлінській. При першому варіанті спеціальний рахунок, що пов'язує фінансовий облік з управлінським, ведеться в управлінській бухгалтерії, а при другому варіанті – у фінансовій.

За третього варіанту управлінський облік не ведеться, а облік витрат для обчислення собівартості продукції здійснюється оперативним шляхом, тобто поза системою бухгалтерського обліку. Цей варіант передбачає синтетичний облік витрат за укрупненими статтями в єдиній фінансовій та управлінській бухгалтерії на основі обліку витрат у розрізі економічних елементів. Даний варіант використовувався в основному в Німеччині, Угорщині, Бельгії і не виправдав себе. Сьогодні сфера поширення цього варіанту управлінського обліку є досить незначною.

За четвертого варіанту управлінський облік є відсутнім, а облік виробничих витрат здійснюється в системі фінансового обліку. Такий варіант організації управлінського обліку заснований на повній інтеграції системи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в загальну бухгалтерію. Цей варіант виник на етапі становлення промислового обліку і припинив своє існування з виникненням аналітичного управлінського обліку. Слід зазначити, що даний варіант організації обліку витрат і калькулювання собівартості продукції до цих пір діє на вітчизняних підприємствах, хоча і в більш вдосконаленому вигляді.

Отже, в управлінському обліку метою будь-якої класифікації витрат є надання допомоги керівнику в прийнятті правильних, обгрунтованих рішень, оскільки менеджер, приймаючи рішення, повинен знати, які витрати та вигоди вони матимуть. Тому суть процесу класифікації витрат – це виділити ту частину витрат, на які може вплинути керівник. Практика організації управлінського обліку в економічно розвинених країнах передбачає різні варіанти класифікації витрат в залежності від цільової установки, напрямів обліку витрат. Споживачі внутрішньої інформації визначають такий напрям обліку, який їм потрібно для забезпечення інформацією з досліджуваної проблеми. У цьому зв'язку заслуговує на увагу класифікація витрат, запропонована К. Друрі. На його думку насамперед в обліку накопичується інформація про три категорії витрат: витрати на матеріали, робочу силу і накладні витрати. Потім узагальнені витрати розподіляються за напрямками обліку: 1) для калькулювання і оцінки собівартості виробленої продукції; 2) для планування і прийняття управлінських рішень та 3) для здійснення процесу контролю і регулювання [15, с. 31-32].

Існує кілька варіантів організації системи управлінського обліку. З точки зору підходу до вибору плану рахунків на підприємстві виділяють три варіанти організації обліку:

– за допомогою розширення діючого плану рахунку і його пристосування до вимог фінансового та управлінського обліку;

– за допомогою прийняття нового плану рахунків, згідно з яким всі рахунки поділяються на рахунки фінансового обліку, управлінського обліку та позабалансові;

– з використанням діючого плану рахунків.

Інший підхід до організації управлінського обліку – його організація в системі бухгалтерського обліку. Міжнародна практика виділяє чотири можливих варіанти:

– використання спеціальних сполучних рахунків для здійснення взаємозв'язку між фінансовим і управлінським обліком;

– здійснення взаємозв'язку між двома видами обліку оперативними методом, тобто поза системою рахунків бухгалтерського обліку. При цьому управлінський облік по відношенню до фінансового є повністю автономний;

– об'єднання управлінського обліку з оперативним, ведення управлінського обліку без використання системи бухгалтерських рахунків. Облік витрат у цьому випадку ведеться бухгалтерією за видами діяльності;

– введення єдиного рахункового плану в управлінський і фінансовий облік. Цей варіант заснований на повній інтеграції обліку витрат і доходів в системі бухгалтерського обліку.

Отже, грунтуючись на принципі взаємозв'язку облікових підсистем, управлінський облік можна розділити на дві системи – автономну і інтегровану. Для першої характерним є групування витрат у фінансовому обліку за економічними елементами, в управлінському – за статтями калькуляції; для другої – ведення управлінського і фінансового обліку в єдиній системі бухгалтерського обліку.

Система управлінського обліку включає в себе такі процеси: стратегічне планування; оперативне планування і прогнозування; бюджетування; управлінська звітність; управлінський аналіз; контролінг.

До етапів впровадження системи управлінського обліку відносять:

– калькулювання та аналіз собівартості; планування і контроль за рухом матеріальних запасів і готової продукції;

– розподіл підрозділів за центрами відповідальності;

– впровадження системи бюджетування;

– впровадження збалансованої системи показників.

Для досягнення позитивних результатів, постановку управлінського обліку на підприємстві доцільно здійснювати в кілька етапів:

– виділення центрів відповідальності;

– побудова механізму подання управлінської звітності;

– складання облікової матриці використання рахунків в управлінських цілях;

– складання інструкцій з відображення господарських операцій в управлінських цілях;

– розробка корпоративних стандартів на підприємстві;

– розробка бюджетного регламенту з метою середньострокового і довгострокового прогнозування та здійснення контролю поточної діяльності всіх підрозділів підприємства;

– проведення організаційних змін на підприємстві.

Постановка системи управлінського обліку сприяє вдосконаленню всього процесу управління підприємством, створює реальні можливості для його оптимізації.

Висновки з даного дослідження. Отже, управлінський облік є складовою частиною системи управління підприємством. Він покликаний забезпечити формування інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень при здійсненні: контролю ефективності поточної діяльності організації; планування стратегії і тактики здійснення комерційної діяльності, оптимізації використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємства; вимірювання та оцінки ефективності господарювання, виявлення рівня рентабельності окремих видів продукції; спрямування впливу на хід виробництва і реалізації з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Література

1. Чумаченко М.Г. Управлінський облік потребує підтримки / М.Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. − № 5. – С. 3-7.

2. Ковалева О.В. Методологические основы системы управленческого учета / О.В. Ковалева // Финансовые исследования. – 2001. – № 3. – С. 55-60.

3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий учет) : учеб. / Н.П. Кондраков – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 448 с.

4. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И.В. Аверчев. – М. : Вершина, 2006. – 512 с.

5. Волошин Д.А. Проблемы организации систем управленческого учёта / Д.А. Волошин // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 22. – С. 52–57.

6. Васильева Л.С. Бухгалтерский управленческий учёт / Л.С. Васильева. – М. : Эксмо, 2007. – 320 с.

7. Шеремет А.Д. Бухгалтерский учёт и анализ / А.Д. Шеремет, Е.В.Старовойтова. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 618 с.

8. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке : пер. с англ. / П. Друкер – М. : Вильяме, 2004. – 272 с.

9. Щирба М.Т. Концепція управлінського обліку в Україні / М.Т. Щирба // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3 (29). – С. 140–147.

10. Войко Д.В. Сущность управленческого учета и его место в управлении предприятием [Электронный ресурс] / Д.В. Войко // Управленческий учет. – 2005. – № 3. – Режим доступа. http://www.upruchet.ru/articles/2005/3/4022.html

11. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х.Андерсон, Д. Колдуэл. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 496 с.

12. Карпова Т.П. Управленческий учет / Т.П. Карпова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351 с.

13. Керимов В.Э. Управленческий учт : учебник / В.Э. Керимов. – М. : Дашков и Ко, 2004. – 460 с.

14. Кольцова Т.А. Об организации системы управленческого учёта на предприятии / Т. А. Кольцова // Академический вестник. – 2010. – № 4. – С. 106-110.

15. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт / К. Друри. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 560 с.

УДК 657.62

Черниш С.С.,
к.е.н., доцент,
завідувач кафедри фундаментальних дисциплін
Чортківського інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Для об'єктивної оцінки ефективності роботи підприємства недостатньо знати лише абсолютну величину отриманого прибутку. Необхідно володіти інформацією щодо його прибутковості (дохідність, рентабельність), тобто вивчати відносні показники ефективності діяльності. Для цього слід отримані прибутки порівняти із вкладеним капіталом, ресурсами, понесеними витратами. Тому доцільно проводити на підприємстві оцінку рентабельності його роботи.

Отже, у системі ринкового механізму господарювання рентабельності належить одне з центральних місць. Особливістю даної економічної категорії як елемента цього механізму є комплексний характер, різноманітність виконуваних функцій.

Відповідно, аналіз рентабельності та причини її зміни мають важливе значення для виявлення резервів підвищення ефективності роботи підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню рентабельності підприємства присвячені праці таких вітчизняних науковців, як Агапова М.В., Амельченко Т.В., Гущина І.І., Марцин В.С. та інших. Серед російських досліджень з даної проблеми варто відзначити роботи Васильєва В.В., Кодацького В.П. та інших. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики аналізу рентабельності зробили такі вчені, як: Алексєєв І.В., Бланк І.А., Гриньова О.М., Кірейцев Г.Г., Мороз А.С., Пархомець М.К., Поддєрьогін А.М., Покропивний С.Ф., Савицька Г.В. Проте слід зазначити, що, незважаючи на численні публікації, єдина точка зору щодо методичних підходів до аналізу рентабельності підприємства в сучасних умовах є відсутня, що, у свою чергу, свідчить про необхідність продовження наукових досліджень у цьому напряму.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження організаційно-методичних аспектів аналізу рентабельності у національній і зарубіжній практиці, виявлення переваг і недоліків існуючих методик аналізу рентабельності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рентабельність (від нім. rentabel – прибутковий) – показник економічної ефективності виробництва на підприємствах. Комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів [11].

На думку Агапової М.В., рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства. У загальній формі він обчислюється як відношення прибутку до витрат [1].

Білик М.Д. вважає, що рентабельність характеризує кінцеві результати господарської діяльності підприємства, оскільки її величина відображає співвідношення отриманого результату з наявними чи використаними ресурсами [3]. Вчений вважає, що рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках. Такої ж думки дотримуються В.С. Прохоровский, А.Н. Поддєрьогіна.

Коробов М.Я. визначає рентабельність як прибутковість або дохідність виробництва і реалізації всієї продукції (виконаних робіт, наданих послуг) або окремих її видів [9].

Цал-Цалко Ю.С. вважає, що рентабельність – це якісна вартісна оцінка рівня віддачі витрат або міри використання наявних у підприємства виробничих ресурсів (капіталу, праці тощо) у процесі виробництва основної продукції (товарів, виконання робіт, надання послуг) та її реалізації [12].

Зазначені визначення поняття «рентабельність підприємства» характеризують лише його окремі аспекти.

Рентабельність – не просто статистичний, розрахунковий параметр, а складний комплексний соціально-економічний критерій. На відміну від прибутку, він характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта, щодо всіх інших (індивідуальних підприємців, організацій, регіонів, окремих країн і миру в цілому), незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності. Дана якість додає рентабельності, з одного боку, форми економічної категорії, що виражає економічні відносини між економічними суб'єктами з приводу результативності використання чинників капіталу, а з іншого – характер об'єкту й інструменту фінансового менеджменту.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак, її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку [2, с. 64].

У практиці господарювання обчислюються показники рентабельності:

– рентабельність продаж;
– рентабельність активів;
– рентабельність власного капіталу;
– рентабельність інвестицій;
– рентабельність діяльності;
– рентабельність продукції.

Основним джерелом інформації щодо оцінки рентабельності роботи суб'єктів господарювання є форми 1 та 2 фінансової звітності підприємства. У формі 2 «Звіт про фінансові результати» міститься інформація щодо чистого прибутку підприємства та витрат (за видами діяльності та елементами), які були здійсненні для отримання доходу та відповідного прибутку. Форма 1 «Баланс» містить дані щодо ресурсів підприємства, які використовуються для отримання доходу та прибутку. Співвідношення прибутку з витратами та ресурсами характеризує ефективність їх використання, тобто саме рентабельність.

Завданнями аналізу рентабельності підприємства є:

1) оцінка виконання визначених параметрів (плану, прогнозу тощо);
2) вивчення динаміки показників;
3) визначення факторів зміни їх рівня;
4) пошук резервів зростання рентабельності;
5) розробка заходів для використання виявлених резервів

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, доходність різних напрямків діяльності, окупність витрат і т. д. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, адже їх величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку підприємств. З цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

При розрахунку рентабельності можуть бути використані різні показники прибутку. Це дозволяє виявити не тільки загальну економічну ефективність роботи підприємств галузі, але й оцінити інші сторони його діяльності [1, с. 151].

Показники рентабельності дозволяють оцінювати результати вкладених ресурсів. У сучасній практиці виокремлюють такі основні групи показників рентабельності: рентабельність підприємства, рентабельність продукції, рентабельність активів (капіталу) підприємства [5, с. 65].

Різноманітність варіантів рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованій вартості для розрахунку рентабельності обумовлюють наявність значної кількості її показників.

Роль і значення показника рентабельності полягатимуть у наступному:

– цей показник є одним з основних критеріїв оцінки ефективності роботи підприємства;

– підвищення рентабельності характеризує мету підприємства будь-якої галузі у ринковій економіці;

– рентабельність – результативний, якісний показник діяльності підприємства;

– зростання рентабельності сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства;

– збільшення рентабельності забезпечує перемогу підприємства у конкурентній боротьбі і сприяє виживанню підприємства в ринковій економіці;

– рентабельність має важливе значення для власників (акціонерів і засновників), оскільки при її збільшенні зростає інтерес до даного підприємства, росте ціна акції;

– кредиторів і позичальників грошових коштів рівень рентабельності цікавить з погляду реальності отримання відсотків за зобов'язаннями, зниження ризику неповернення позикових засобів, платоспроможності підприємства;

– динаміка рентабельності підприємства вивчається податковими службами, фондовими біржами, міністерствами;

– для підприємців показник рентабельності характеризує привабливість бізнесу в даній сфері.

У практиці українських підприємств найбільш поширеним є показник рівня рентабельності, що обчислюється як відношення прибутку до повної собівартості реалізованої продукції. Цей показник показує, скільки на кожну витрачену у господарстві гривню або іншу грошову одиницю отримано прибутку. За твердженнями відомих вчених, розрахунок відносних показників рентабельності підприємств здійснюється лише за позитивних фінансових результатів, однак такий результат є поспішний. Адже при виявленні збитків від здійснення господарських операцій важливим також для підприємства є визначення рівня збитковості, тобто скільки збитків припадає на кожну вкладену у виробництво грошову одиницю. Рівень рентабельності або збитковості можна визначати за окремими видами продукції, по галузях та по господарству в цілому.

Важливе значення відносно показника рівня рентабельності полягає у тому, що завдяки його використанню можна не лише виявити прибутковість чи збитковість, а й визначити ефективність використання коштів.

У даний час в Україні в умовах кризи спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох господарств. Тому, коли підприємство досягає точки нульового прибутку (точки беззбиткової), йому слід переглянути свою стратегію в напрямку появи можливості отримання прибутку і досягнення рентабельності підприємства.

Важливим фактором, який має вплив на рентабельність роботи підприємства, є рівень реалізаційних цін. Недосконале ціноутворення перешкоджає утворенню прибутку та зростанню рентабельності.

В Україні ціноутворення слабко узгоджується з динамікою виробництва і реалізації продукції, попиту та пропозиції, тому порівнюючи показники рентабельності різних видів продукції не можна говорити, що одна із них є ефективнішою, ніж інша. Отже, потрібно, щоб ціни на продукцію підприємства максимально відображали суспільно необхідний рівень витрат.

При визначенні показників рентабельності застосовують різні види прибутку, що дозволяє зробити висновки про вплив на рентабельність інших доходів і витрат, прибутків і збитків.

У країнах з розвиненою економікою застосовують ще показники рентабельності продаж і капіталу. В Україні показники рентабельності продажу до цього часу не застосовувалися, хоча пропозиція їх використання розглядалась. В свою чергу показники рентабельності капіталу застосовувались більшою мірою.

Розглянемо детальніше особливості застосування показника рентабельності продажу, який визначається як відношення чистого прибутку до виручки від реалізації продукції. Він показує, скільки грошових одиниць чистого прибутку отримано в розрахунку на одиницю виручки. Його нормативне значення знаходиться в межах не менше 0,3.

Показник рентабельності продажу характеризує питому вагу прибутку від реалізації продукції в отриманій виручці. Також він відображає зміни у політиці ціноутворення і здатність підприємства контролювати собівартість реалізованої продукції, тобто ту частину коштів, яка необхідна для здійснення поточних витрат, що виникають в ході виробничо-господарської діяльності, сплати податків тощо. Динаміка цього показника може свідчити про необхідність перегляду цін або посилення контролю за використанням матеріально-виробничих ресурсів. Тому слід зазначити, що на рівень даного показника впливають методи, які використовують для обліку матеріально виробничих ресурсів.

Для повноцінного аналізу рентабельності роботи підприємства слід включати також показники продуктивності праці, інтенсивності виробництва, собівартості. Також особливе значення має величина новоствореної вартості, яка характеризується через ВВП і національний дохід.

На сучасному етапі існує чимало підходів до аналізу рентабельності підприємства.

Зокрема, В.С. Дієсперов [7, с. 57] зазначає, що у нинішній практиці аналізи результатів діяльності сільгосппідприємств обмежуються визначенням показників рентабельності. На думку автора, повноцінний аналіз повинен включати також показники продуктивності праці, інтенсивності виробництва, собівартості. Особливе значення має величина новоствореної вартості, яка у

державному масштабі характеризується через ВВП і національний дохід. Автор пропонує ввести в аналіз показники окупності витрат (паралельно з визначуваним за прийнятою методикою рівнем рентабельності) та доходу, якими враховується, що витрати здійснюються не лише на реалізовану, а й на всю продукцію, а при додаванні витрат рослинництва й тваринництва має місце повторний рахунок. Повторний рахунок становлять матеріали, вироблені в самому підприємстві. Найзначніші з них – вартість кормів власного виробництва, яку показує звітна форма. Інші засоби можна оцінювати тільки приблизно. У обчисленнях автора включаються до повторного рахунку, крім кормів, витрати, які мають назву «інша продукція сільського господарства». Певна частина такої продукції може бути придбаною. Дана методика стосується більш повного економічного аналізу рентабельності, а не фінансового, оскільки у ній більш повно дається характеристика виробничих процесів господарства.

Слід зазначити, що для того, щоб обрати одну з багатьох методик аналізу рентабельності підприємства, яка буде найефективнішою та найдієвішою, необхідно дослідити декілька існуючих методик.

Прихильники першої методики аналізу рентабельності підприємства вважають, що на першому етапі необхідно оцінити рентабельність реалізованої продукції.

На другому етапі слід проаналізувати рентабельність капіталу, тобто оцінити ефективність використання власних засобів.

На заключному етапі проводять аналіз і пошук резервів зростання рентабельності підприємства й розробляють засади щодо реалізації виявлених резервів [1; 6].

На думку інших аналітиків, на першому етапі необхідно аналізувати прибутковість продукції (аналіз рентабельності продажу, аналіз рентабельності звичайної діяльності, аналіз рентабельності операційної діяльності).

На другому етапі доцільно проводити аналіз прибутковості майна та його частин (аналіз рентабельності всього капіталу (активів), аналіз рентабельності основних засобів та інших необоротних активів).

На наступному етапі слід проаналізувати показники прибутковості використаного капіталу (аналіз рентабельності власного капіталу, аналіз рентабельності перманентного капіталу).

На заключному етапі здійснюються аналіз і пошук резервів зростання рентабельності підприємства і розробляються засади щодо реалізації виявлених резервів [4; 8; 10].

Слід відзначити, що прихильники і першої, і другої методики аналізу рентабельності підприємства виділяють у своїх методиках заключним етапом пошук резервів зростання рентабельності підприємства.

Отже, у економічній літературі існує багато різних методик аналізу рентабельності підприємства, але слід відзначити, що кожна з них має свої переваги та недоліки.

При застосуванні першої методики поза увагою аналітиків залишаються:

1) рентабельність операційної діяльності, тобто не визначається, скільки отримано власного прибутку з 1 грн. понесених витрат;

2) рентабельність звичайної діяльності, тобто не оцінюється, скільки отримано прибутку від звичайної діяльності з 1 грн. звичайних витрат;

3) фондорентабельність, тобто не оцінюється величина прибутку, яка припадає на 1 грн. необоротних активів;

4) рентабельність оборотних активів, тобто не визначається величина прибутку, яка припадає на 1 грн. оборотних активів.

При застосуванні другої методики поза увагою аналітиків залишаються:

1) рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг), тобто не оцінюється, скільки отримано валового прибутку з 1 грн. понесених витрат;

2) рентабельність інвестиційного капіталу, тобто не оцінюється ефективність використання інвестованого капіталу.

Таким чином, щоб оцінити результати діяльності підприємства в цілому і проаналізувати його сильні й слабкі сторони, необхідно синтезувати показники, причому таким чином, щоб виявити причинно-наслідкові зв'язки, що впливають на фінансовий стан і його компоненти.

Отже, можна сказати, що друга методика аналізу рентабельності є більш деталізованою, оскільки з її допомогою можна проаналізувати рентабельність підприємства більш якісно, поглиблено, а також виявити резерви зростання рентабельності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Рентабельність – це якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів, робіт і послуг.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання.

Основні показники рентабельності підприємства: рентабельність продаж, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестицій, рентабельність продукції.

Різноманітність показників рентабельності зумовлює, у свою чергу, різноманітність методик аналізу рентабельності і, відповідно, визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення.

При аналізі шляхів підвищення рентабельності важливо розрізняти вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Такі показники, як ціна продукту і ресурсу, обсяг використовуваних ресурсів та обсяг виробництва продукції, прибутку від реалізації та рентабельності (доходності) продаж, знаходяться між собою у тісному функціональному зв'язку.

Література

1. Амельченко Т. Прибутковість як один із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства / Т. Амельченко, Д. Чайлякова // Экономика Крыма. – 2010. – № 2(31). – С. 158-160.
2. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка / В. Баліцька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 9. – С. 62-63.
3. Білик М. Фінансовий аналіз: навч. посібник / М. Білик, О. Павловська, Н. Притуляк, Н. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
4. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств / В.В. Васильєв // Фондовий ринок. – 2009. – № 12. – С. 11-14.
5. Горьовий В. Розвиток і сучасний стан функціонування підприємств в Україні / В. Горьовий // Економіка України. – 2007. – № 12. – С. 61-68.
6. Гущина И. Финансовый анализ деятельности предприятия / И. Гущина, М. Агапова // Бухгалтерский вестник. – 2007. – № 4. – С. 3-12.
7. Дієсперов В. Рентабельність і дохідність / В. Дієсперов // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 57-61.
8. Кодацкий В. Проблемы формирования прибыли / В. Кодацкий // Экономист. – 2009. – № 3. – С. 49-60.
9. Коробов М. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник. / М. Коробов – К. : Либідь, 2000. – 285 с.
10. Пархомець М. Аналіз ефективності та фінансової стійкості підприємств / М. Пархомець, Л. Дудар // Інноваційна економіка. – 2010. – № 4. – С. 60-66.
11. Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – Мн.: ООО «Новое знание», 2000. – 688 с.
12. Цал-Цалко Ю. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посібник / Ю. Цал-Цалко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2002. – 360 с.

УДК 631.16:332.74

Хомка В.М.,
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Львівського національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗЕМЛІ

Постановка проблеми. Внаслідок земельної реформи в Україні відбулися принципові зміни у формах власності на землю, а відтак і у складі землевласників й землекористувачів. Запровадження в Україні приватної власності та особливості використання земель у виробничому процесі аграрних підприємств зумовили необхідність подальшого розвитку ефективних форм управління земельними відносинами та раціонального землекористування, що у свою чергу вимагає переосмислення економічної суті землі та залучення її до складу об'єктів бухгалтерського обліку.

Інформація про наявність, використання, освоєння земель знаходить своє відображення в оперативному, управлінському, статистичному обліку. Оперативний облік землі забезпечує проведення контролю за своєчасним та якісним виконанням окремих видів та обсягів робіт щодо обробітку ґрунту, сівби, догляду за посівами, а також робіт, пов'язаних з освоєнням нових земель. Показники оперативного обліку використовують для повсякденного керівництва виробництвом та частково узагальнюють у вигляді оперативної звітності. Основним завданням управлінського обліку є забезпечення всіх рівнів управління достовірною інформацією про стан земельних ресурсів, їх цільове використання, здійснення контролю за правильністю списання на затрати виробництва мінеральних та органічних добрив, формування в регістрах аналітичного обліку інформації в кількісному, якісному та

грошовому вимірниках з метою визначення ефективності використання земельного потенціалу. Статистичний облік досліджує земельний державний фонд загалом і здійснюється за допомогою земельного кадастру, для чого збирають інформацію місцеві районні та обласні статистичні й земельні служби та управління в розрізі всіх користувачів земель сільськогосподарського призначення. У статистичному обліку акумулюється інформація про площі земель, їх розподіл за власниками, землекористувачами, угіддями та видами економічної діяльності.

Серед основних завдань бухгалтерського обліку землі можна виділити правильне документальне оформлення надходження та вибуття земельних ресурсів, відображення зазначених операцій в первинних документах та облікових регістрах, забезпечення контролю за законністю й доцільністю здійснюваних операцій з землею в процесі господарської діяльності, створення вихідної інформаційної бази для користувачів щодо планування, стимулювання, організації, регулювання та аналізу землекористування окремого сільськогосподарського підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розробку теорії земельних відносин і практику обліку земельних ділянок у сільськогосподарських підприємствах суттєвий внесок зробили такі вчені-економісти, як М. Я. Дем'яненко, В. М. Дручек, В. М. Жук, О. М.Євстаф'єва, В. Г. Лінник, Ю. Я. Лузан, Б. В.Мельничук, В. Б. Мосаковський, Ю. М. Осадча, А. І. Крупка, П. Т. Саблук, В. Я. Соколов, І.Б.Садовська, В. М. Трегобчук, А. М. Третяк, В. П. Ярмоленко та ін. Автори досліджують використання визнаних світовою практикою методичних підходів до оцінки, обліку земель, наголошуючи, однак, що сповна застосовувати їх не можна, оскільки в Україні досі не сформований ринок сільськогосподарських земель. Тому існує потреба в наукових дослідження щодо бухгалтерського обліку земель, достовірної їх оцінки, що зумовлює актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Завдання нашого дослідження – розглянути нормативно-правове забезпечення операцій з купівлею-продажем землі, облік кількості та якості земель, проаналізувати методи оцінки вартості земельної ділянки для цілей бухгалтерського обліку, вдосконалення обліку землі в системі бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земля – основний засіб виробництва, просторовий базис розміщення виробничих сил і соціальних об'єктів, резерв корисних копалин – є універсальним чинником людської діяльності, об'єктивною умовою існування і функціонування будь-якого виробництва. В аграрній сфері земля, як економічна субстанція, виступає основним засобом, що має певні якісні та кількісні характеристики та бере безпосередньо участь у виробничому процесі сільськогосподарського формування. Саме тому всі зазначені особливості категорії «земельні ресурси» вимагають належної організації їх господарського обліку, що дозволяє одержувати інформацію про кількісну, якісну та вартісну характеристику земельних ресурсів, ефективність їх використання й затрати на поліпшення земельних ділянок.

Регулювання земельних відносин, пов'язаних із веденням аграрного виробництва, здійснюється на основі Конституції України, Земельного кодексу України, Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Законів України «Про фермерські господарства», «Про плату за землю», «Про оренду землі», «Про оцінку земель», методики експертної грошової оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2002 р. №1531, методики нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 30.05.97 р. №525, П(С)БО7 «Основні засоби» та інших законів України та підзаконних нормативно-правових актів. У контексті державної земельної політики важливим кроком повинні стати прийняття загальнодержавної програми використання земель сільськогосподарського призначення та розробка відповідно до неї регіональних програм із врахуванням специфіки тієї чи іншої місцевості країни. З метою вдосконалення використання земель господарюючими суб'єктами потрібно доопрацювати Земельний кодекс України, розробити і прийняти Закони України «Про ринок землі», «Про земельні сервітути», «Про державну інвентаризацію земель», «Про порядок вилучення (викупу) земель для суспільних потреб» та інші. Так само необхідно, щоб держава забезпечила вільне розпорядження власників належними їм земельними ділянками, а також належить визначити на державному рівні інструменти цінового регулювання на ринку земель, механізми сплати податків і державного мита за оформлення руху земельних ділянок. Одним із важливих аспектів результативного використання землі є визначення її реальної вартості та здійснення достовірного бухгалтерського обліку земельних ділянок у підприємствах аграрної сфери економіки. З метою реального обліку землі доцільно існуючу нормативну оцінку сільськогосподарських земель пристосувати до умов сьогодення та врахувати чинники, які впливають на її вартість. Окрім цього, із впровадженням ринку сільськогосподарських земель необхідно буде розрізняти середні ринкові ціни на земельні ділянки та середні орендні ціни на них для об'єктивної оцінки землі з метою результативного обліку земель.

Облік кількості земель відображає відомості, які характеризують кожну земельну ділянку за площею й складом угідь. Облік якості земель охоплює відомості, які характеризують земельні угіддя за

природними та набутими властивостями, що впливають на їх родючість, а також за ступенем забруднення ґрунтів. В обліку кількості земель виділяють:

- землі в межах населених пунктів;
- землі за межами населених пунктів;
- землі за категоріями;
- землі за формами власності;
- зрошувані та осушені землі;
- землі, що надані в оренду;
- землі, що оподатковуються та землі, що не оподатковуються;

Особливу увага приділяють обліку зрошуваних і осушення земель. Його ведуть за загальноприйнятою класифікацією угідь, за фактичним станом і використанням меліоративних земель, за ступенем зрошення й осушуваності.

Облік земель за якістю стосується всіх категорій земель і передбачає: класифікацію з виділенням особливо цінних земель, земель за товщиною гумусового горизонту, вмістом гумусу і рухом поживних речовин, механічним складом ґрунтів, характеристику культур технічного стану природних кормових угідь; лісотипологічну характеристику лісових угідь. Категорії придатності земель виділяють за основними стадіями їх утворення і розвитку відповідно до відносного віку земель та основного сільськогосподарського призначення.

Класифікація земельного фонду передбачає такі категорії придатності:

- землі, придатні під ріллю;
- землі, придатні під сінокоси;
- землі під пасовищами, можуть використовуватися після покращення під інші сільськогосподарські угіддя;
- землі, придатні під сільськогосподарські угіддя після докорінних меліорацій;
- землі малопродуктивні під сільськогосподарські угіддя;
- порушені землі.

Матеріали обліку якості земель дають необхідну інформацію для вирішення питань трансформації угідь, захисту ґрунтів від ерозії, виявлення резервів освоєння нових земель через їх меліорацію та рекультивацію.

Класифікацію земель житлової та громадської забудови проводять за функціональним призначенням.

Дані кадастрового обліку мають важливе господарське і правове значення. Зокрема, зафіксовані в обліку площі сільськогосподарських угідь можуть бути змінені або переведені до інших видів угідь тільки у встановленому законом порядку. У разі погіршення якості земель або неправильного їх використання дані державного обліку приймаються як вихідні.

За характером отримання інформації облік землі поділяється на первинний і поточний. Первинний облік здійснюється періодично на основі інструментальних зйомок з використанням планово-картографічних та інших матеріалів. За допомогою поточного обліку виявляють зміни, що відбулися в стані земель, які відображають у даних первинного обліку.

Відповідно до Земельного кодексу України земля може бути предметом купівлі-продажу. Право продажу земельної ділянки належить власнику. Продавати можна земельні ділянки, як ті, які перебувають в приватній власності, так і ті, що належать державі й територіальним громадам. При цьому слід зазначити, що законодавець встановлює низку обмежень на продаж землі залежно від її цільового призначення, а також залежно від правового статусу земельних ділянок. Купівля-продаж землі – це угода, за якою одна сторона (продавець) зобов'язується передати землю у власність іншій стороні (покупець), а та має прийняти землю і сплатити за неї певну грошову суму. Вартість земельної ділянки визначається на підставі нормативної та експертної грошової оцінки, яка проводиться за методикою, що затверджена Кабінетом Міністрів України. Продаж земельних ділянок, що перебувають у власності держави, іноземним державам та іноземним юридичним особам здійснює Кабінет Міністрів України за погодженням Верховної Ради України. Продаж земельних ділянок, що перебувають у власності територіальних громад, іноземним державам та іноземним юридичним особам здійснюють відповідні ради за погодженням з Кабінетом Міністрів України.

Угоди про перехід права власності на земельні ділянки вважаються укладеними з дня їхнього нотаріального посвідчення. Іноземні юридичні особи, зацікавлені у придбанні земельних ділянок, подають клопотання до органів державної влади або місцевого самоврядування. До клопотання додають договір оренди землі, копію свідоцтва про реєстрацію іноземною юридичною особою постійного представництва з правом ведення господарської діяльності на території України. Розгляд клопотання і продаж земельних ділянок здійснюють органи місцевого самоврядування після отримання погодження Кабінету Міністрів України. Сьогодні існують обмеження на купівлю-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Встановлена ця заборона п.12. Закону України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про

внесення змін до деяких законодавчих актів України». Землі інших категорій, продаж яких не обмежений нормами Земельного кодексу України, можуть бути предметом купівлі-продажу.

Взаємовідносини, пов'язані з орендою землі, регулює Закон України «Про оренду землі». Порядок здійснення обліку, юридичне оформлення права користування землею, орендної плати за землю залежатимуть від того, хто є орендодавцем: сільські, селищні, міські, районні ради чи власники землі (земельних паїв) Встановлюючи орендну плату, необхідно пам'ятати, що річна орендна плата за земельні ділянки, які перебувають у державній або комунальній власності, не може бути меншою за розмір земельного податку, встановлений Законом України «Про плату за землю»

Якщо орендодавцем виступає власник земельного паю, то орендар, укладаючи при цьому договір на оренду землі з власником, сплачує йому орендну плату за землю, а власник у свою чергу сплачує на рахунок відповідної ради, на території якої знаходиться земельна ділянка, земельний податок. У разі погіршення орендарем корисних властивостей орендованої земельної ділянки, пов'язаних із зміною її стану, орендодавець має право на відшкодування завданих збитків. Розмір збитків визначають орендар та орендодавець за згодою сторін. Якщо згоди не досягнуто, то спір вирішують у судовому порядку [2].

Розмір орендної плати може змінюватися. У разі виявлення недоліків у використанні земельної ділянки, які не передбачені у договорі оренди і які перешкоджають використанню земельної ділянки за призначенням, орендар може вимагати:

- відшкодування витрат на усунення недоліків;
- зменшення орендної плати;
- відрахування з орендної плати певної суми своїх витрат на усунення таких недоліків.

Порядок бухгалтерського обліку оперативної оренди регулює П(С)БО14 «Оренда». Згідно з п.8 П(С)БО14 облік переданого в оперативну оренду майна ведуть на балансі орендодавця. Суму орендної плати, яку належить отримати за звітний період, включають до складу інших операційних доходів підприємства. Оприбуткування орендарем майна, отриманого в оренду, відображається за дебетом позабалансового рахунка 01 «Орендовані необоротні активи», тобто облік ведеться на позабалансовому рахунку. Сума нарахованої орендної плати відображатиметься за дебетом рахунку обліку витрат звітного періоду залежно від мети використання земельної ділянки. Вагомість орендної плати за землю в дохідній частині місцевих бюджетів очевидна для всіх. Тому влада на місцях, орендарі й орендодавці повинні серйозно поставитися до проблем, пов'язаних із використанням землі.

Щодо методичних підходів у питаннях оцінки, то загальноприйнята концепція виділяє витратний, порівняльний та результативний підхід [8].

Оскільки нормативна оцінка земель передбачає незмінну методику для визначення вартості ділянки у ході вузькоспеціальних розрахунків, то на теперішній момент використання показників потенціалу для оцінювання землі можливе лише за методикою експертної грошової оцінки земельних ділянок для продажу, яка передбачає застосування різних методів оцінки, якщо вони забезпечують потрібну об'єктивність і не суперечать чинному законодавству [4].

Інформаційною базою для експертної грошової оцінки земельних ділянок слугують:

- документи, що підтверджують права, зобов'язання та обмеження стосовно використання земельної ділянки;
- матеріали про фізичні характеристики земельної ділянки, якість ґрунтів, характер і стан земельних поліпшень, їх використання згідно із законодавством;
- відомості про місце розташування земельної ділянки, природні, соціально-економічні, історико-культурні умови її використання [6];
- інформація про ціни продажу (оренди) подібних об'єктів, рівень їх дохідності, час експозиції об'єктів цього типу на ринку;
- дані про витрати на земельні поліпшення та операційні витрати, що склалися на ринку, проекти землеустрою, схеми планування територій та плани земельно-господарського устрою, згідно з якими передбачається зміна існуючого засобу використання ділянки [5].

Дохідний підхід використовують у тому разі, якщо земельна ділянка приносить прибуток від господарської діяльності або від здачі її в оренду окремо від будівель і споруд, тобто вартість ділянки відображає здатність приносити прибуток у майбутньому. Підхід залишку землі використовується в оцінці земельних ділянок із поліпшенням. Визначення витрат на земельних ділянках у цьому разі здійснюється на підставі ринкової вартості поліпшень за умови найбільш ефективного використання земельної ділянки [3].

Для оцінки земельних ділянок найпривабливішим є порівняльний метод, оскільки максимально орієнтований на кон'юнктуру ринку. Труднощі його використання, проте, полягають у відсутності розвиненого ринку землі, а також у недостатньо розроблених поправках, що впливають на вартість. Оцінка землі має на меті визначення ринкової вартості останньої або ринкової вартості права оренди земельної ділянки.

Відображення земельних ресурсів, як об'єктів бухгалтерського обліку, насамперед необхідне для належної побудови облікової політики конкретного сільськогосподарського підприємства. Серед основних елементів облікової політики найважливішими для обліку земельних ресурсів є затвердження правил документообігу і технології обробки облікової інформації та складання регістрів, аналітичного і синтетичного обліку, розробка робочого плану рахунків. Підставою для відображення господарських операцій із землею в аналітичному та синтетичному обліку є первинні документи, які вважаються юридичною документацією (наприклад, договір оренди, договір про відчуження земельних ділянок, купівлі-продажу, дарування тощо, акт на право користування та право володіння, державний акт на право приватної власності на землю, звіт про експертну оцінку земельних ділянок, висновок агрохімічних служб).

Операції з надходження земельних ресурсів відповідно до чинного законодавства оформляють «Актом приймання-передачі основних засобів» (ф№ ОЗСГ-1), а також використовують ще більш спеціалізований документ – «Акт приймання-передачі земельної ділянки(паю)», який розкриває як характеристику самої ділянки, так і надає всі відомості щодо придбання та подальшої її експлуатації, а також склад комісії, який підписує цей документ. Дані про земельні ресурси систематизують у довідковій інформації Ф№50 С-Г «Землекористування протягом звітного року». Відомості про орендовані земельні ділянки та розміри плати за них також знаходять своє відображення у формі №4С.-Г «Заключний звіт про підсумки сівби під урожай», де в рядку 409 зазначають загальний розмір сільськогосподарських угідь у користуванні підприємства, а в рядках 410-413 – вказують площу орендованих підприємством земель, кількість укладених договорів, кількість засновників підприємства та площу земельних часток, що перебувають у користуванні господарства.

Отже, хоча інформація про земельні ресурси сільськогосподарського підприємства наведена у різних формах статистичної звітності, проте містить ідентичні показники. Водночас форми статистичної звітності, що формують інформацію про земельні ресурси в натуральних вимірниках, не мають вираженого зв'язку із вартісними даними фінансової звітності. Отож, визнання земельних ресурсів складовою довгострокових активів і засобом виробництва зумовлює необхідність змін у підходах до висвітлення інформації у формах звітності [4].

По-перше, вважається за необхідне виділяти земельні ділянки за категоріями угідь та за формами власності і користування, що допоможе виявити не тільки права власності та канали надходження угідь, а й проаналізувати ефективність їх використання;

По-друге, необхідно відображати балансову вартість земельних ділянок з метою посилення контрольної функції бухгалтерського обліку та взаємоузгодження з даними фінансової звітності;

По-третє, для контролю за правильністю нарахування земельного та фіксованого сільськогосподарського податку доцільно ввести інформацію про нормативну грошову оцінку земель.

Сьогодні існує необхідність інформації про наявність, рух і використання земельних ресурсів у системі бухгалтерського обліку. Проте поки що не розроблено єдиний порядок бухгалтерського обліку землі. Причиною є неврегульовані нормативно-правові питання землеволодіння та землекористування [1].

Основні напрями вдосконалення обліку земельних відносин в Україні полягають в:

- юридичному закріпленні прав власності на землю за користувачами, що зумовить раціональніше її використання і відображення в обліку;
- формуванні земельного ринку, яке передбачає систему оцінки земельних ділянок і визначення ціни землі;
- розвитку інфраструктури земельного ринку, зокрема земельного банку, що дасть змогу скоротити фінансові витрати на виробництво, збільшити обсяги інвестиційного кредиту через залучення кредитних ресурсів і сприятиме концентрації землекористування;
- розробці законодавчої бази купівлі-продажу землі, механізму її відчуження;
- введенні застави землі для одержання товаровиробниками необхідних коштів на розвиток виробництва;
- здійсненні державного контролю за використанням та охороною земель.

Висновки з даного дослідження. Досліджуючи питання обліку земельних ресурсів у сільськогосподарських формуваннях, можна дійти висновку про низький рівень організації обліку земель, що призводить до неправильного відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку. Причиною є відсутність у державі досконалої методики бухгалтерського обліку земельних ресурсів. Земельні ділянки виступають специфічним об'єктом власності підприємства, тому вимагають до себе особливої уваги та індивідуально розроблених підходів з бухгалтерських питань.

Вивчення існуючих форм первинних документів з обліку землі свідчить про відсутність спеціалізованих форм документів, які б могли відображати операції, пов'язані з нею. Тому подальшим напрямом дослідження є розробка пропозицій щодо вдосконалення існуючих форм первинних документів, які б давали змогу користувачам отримувати точну й достовірну інформацію про стан, якість і оцінку земельних ділянок, ефективність їх використання.

Література

1. Гузар Б. С. Удосконалення бухгалтерського обліку земельних ресурсів і витрат на їхнє поліпшення в агроформуваннях / Б. С. Гузар, Н. І. Загребельна, Л. Л. Головко // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 133-137.
2. Данкевич А. Є. Світовий досвід оренди земель / А. Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 138-144.
3. Дерій В. А. Бухгалтерський облік землі в Україні та за кордоном / В. А. Дерій // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2000. – № 5. – С.14-15.
4. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок : Постанова затверджена постановою КМУ від11.10.2002 р. № 1531 // Зібрання законодавства України. – Серія 1. – 2002. – № 42. – С. 13-29.
5. Назербаєва І. Земля та операції землею в бухгалтерському та податковому обліку / І. Назербаєва // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства. – 2003. – Вип. 3. – С.167-173.
6. Оцінка земель : навч. посіб. / [М. Г. Ступень, Р. Й. Гулько, І. В. Залуцький, О.Я. Микула та ін.] ; за ред. М.Г. Ступеня. – Львів : Новий світ 2000, 2005. – 308 с.
7. Петрова О. О. бухгалтерський облік і оцінка земельних ресурсів : дис. канд. екон. наук : 08.00.12 / Олена Олексіївна Петрова. – Новосибірськ. – 2003. – 194 с.
8. Про оцінку земель : Закон України від 11. 12. 2003 р. № 1378-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 15. – Ст. 229.

УДК 657.1

Мельник Н.Г.,
к.е.н., доцент кафедри
Сисюк С.В.,
к.е.н., доцент кафедри
кафедра обліку в бюджетній і соціальній сфері
Тернопільський національний економічний університет

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ

Постановка проблеми. Необхідність вдосконалення бухгалтерського обліку в Україні об'єктивно виникла на початку 90-х років 20 століття. Вперше на законодавчому рівні доцільність реформування обліку було визначено Законом України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу». Саме цим документом встановлено, що бухгалтерський облік є однією з пріоритетних сфер, в яких здійснюється реформування відповідно до європейських та світових вимог. Тобто, вітчизняна система обліку і звітності формувалася під впливом двох основних тенденцій: внутрішніх змін, які відбулися в економіці України, та доцільності приведення системи обліку у відповідність до міжнародних вимог. На даний час процес реформування продовжується і охоплює усю систему обліку, яка сформувалася в нашій державі, в тому числі й облік діяльності бюджетних установ. Слід констатувати, що саме стосовно обліку в бюджетних установах залишається багато невирішених і дискусійних запитань, які, наприклад, стосуються облікової термінології в цілому та стосовно власного капіталу зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки проблематика обліку діяльності бюджетних установ досліджувалися у працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема П.Й. Атамаса, Р.Т. Джоги, С.Я. Зубілевич, В. Матвєєвої, Л.М. Сінельник, С.В. Свірко, Н.І. Сушко, О.О. Чечуліної, Н.М. Хорунжак, Є.Ю. Шари та інших. У переважній більшості цих робіт облік у бюджетних установах розглядається як інструмент забезпечення управління. Однак, проблематика облікового відображення власного капіталу бюджетних установ у роботах вказаних авторів досліджується лише частково, тоді як дана категорія є надзвичайно складною і важливою для бюджетних установ. Усе вищевказане свідчить про актуальність теми та зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо облікового відображення власного капіталу бюджетних установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зазначити, що капітал є однією з фундаментальних економічних категорій, сутність якої наукова думка досліджує протягом багатьох століть. Історично капітал виступав такою економічною категорією, яку складно інтерпретувати. Практично кожна економічна теорія дає своє визначення поняттю «капітал», що породжує невизначеність у його трактуванні та суміжних з ним термінів і ще більше ускладнює процес його обліку [3, с. 18].

Як зазначає А.М. Поддєрьогін, поняття «капітал» асоціюється з поняттям «власність», оскільки у момент створення підприємства його стартовим капіталом виступає вартість майна. Тобто на цьому етапі, коли підприємство не має зовнішньої заборгованості, капітал обчислюється за загальновідомою формулою [12, с. 169]:

$$\text{Власний капітал} = \text{Активи} \qquad (1)$$

Оскільки виникнення заборгованості є нормальним процесом діяльності підприємства, в подальшому власний капітал розраховується за формулою, яка передбачає вирахування із загальної суми активів суми зобов'язань:

$$\text{Власний капітал} = \text{Активи} - \text{Зобов'язання} \qquad (2)$$

Це рівняння показує, яка частина ресурсів належить безпосередньо власнику, і за яку він несе відповідальність перед кредиторами [6].

Отже, поняття власного капіталу тісно пов'язане з поняттями активів і зобов'язань, тому розглянемо їх визначення у стандартах, які стосуються обліку і звітності в цілому та бюджетних установ зокрема (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування категорій, пов'язаних з власним капіталом

	Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО)	Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору (МСБОДС)	Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС)
Активи	Ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому	Ресурси, контрольовані суб'єктом господарювання в результаті минулих подій, від яких очікують надходження суб'єктові господарювання майбутніх економічних вигід або які мають потенціал корисності для суб'єкта господарювання	Ресурси, контрольовані суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигід у майбутньому
Зобов'язання	Заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди	Теперішня заборгованість суб'єкта господарювання, яка виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, спричинить вибуття ресурсів суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди або потенціал корисності	Заборгованість суб'єкта державного сектору, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів суб'єкта державного сектору, що втілюють у собі економічні вигоди або потенціал корисності
Власний капітал	Частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань	Залишкова частка в активах суб'єкта господарювання після вирахування всіх його зобов'язань	Частина в активах суб'єкта державного сектору, що залишається після вирахування зобов'язань
	Активи - Зобов'язання	Активи - Зобов'язання	Активи - Зобов'язання

Джерело: розроблено авторами самостійно на основі [9; 10; 11]

Отже, як бачимо з наведених у табл. 1 визначень, НП(С)БО 1, МСБОДС та НП(С)БОДС дають практично однакове трактування категорій, проте наявні й певні відмінності. Крім поняття «економічні вигоди», які використовуються в НП(С)БО, національні та міжнародні стандарти для бюджетних установ містять також поняття «потенціал корисності», під яким розуміють наявні та потенційні можливості, які отримає суб'єкт бухгалтерського обліку в державному секторі від використання активів, що безпосередньо не генерують надходження грошових коштів, для

досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб. Така особливість пов'язана із правовим статусом бюджетних установ, до яких згідно з Бюджетним кодексом України, відносяться органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету [5]. Саме правовий статус та неприбутковість бюджетних установ зумовлюють те, що активи бюджетних установ є засобом для досягнення визначеної ними мети, тобто покладених на них загальнодержавних, соціальних, політичних чи інших функції. Водночас активи, які безпосередньо не генерують надходжень грошових коштів, визначаються як такі, що мають «потенціал корисності».

Вважаємо, що економічний зміст поняття власного капіталу, який наведено в діючих П(С)БО, є найоб'єктивнішим з точки зору джерел формування майна. Адже власний капітал, як економічна категорія, є вартісним відображенням майна власників підприємства. Разом з тим, при різних організаційних формах та формах власності власний капітал матиме різну сутність.

Зокрема баланс бюджетної установи має таку структуру (рис. 1):

Рис. 1. Будова балансу бюджетної установи

Джерело: [2, с. 46]

На думку П.Й. Атамаса саме склад статей активу балансу засвідчує належність бюджетних установ до галузей невиробничої сфери, а склад статей пасиву вказує, що це установи державної і комунальної форм власності, які утримуються повністю або частково за рахунок державного та/або місцевих бюджетів [2, с. 47].

З точки зору бухгалтерського обліку власний капітал бюджетних установ складається із сум їхніх фондів і результатів діяльності (рис. 2).

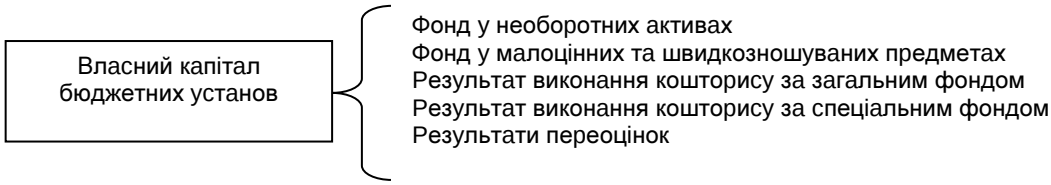


Рис. 2. Структура власного капіталу бюджетних установ

Джерело: розроблено авторами самостійно

Фонди бюджетних установ містять суми вкладень до фонду основних засобів, інших необоротних матеріальних і нематеріальних активів з урахуванням нарахованого зносу, а також суми вкладень до фонду малоцінних та швидкозношуваних предметів, термін експлуатації яких не перевищує одного року. Фінансовий результат діяльності за минулі бюджетні роки – це фінансовий результат виконання кошторису установи за минулий бюджетний рік у частині загального і спеціальних фондів. Результат переоцінок стосується матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, крім операцій з курсовими різницями, що склався на кінець звітного періоду. Власний капітал бюджетних установ обліковується на рахунках 4 класу «Власний капітал».

При цьому повністю погоджуємося з думкою О.В. Адамик, що капітал бюджетної установи не є її власністю, а надається у користування для виконання суб'єктом покладених на нього функціональних обов'язків. Фінансовий результат, що при цьому утворюється, не є показником ефективності діяльності (як наприклад у комерційних організаціях), а є індикатором ефективності освоєння отриманого фінансування [1, с. 417]. Крім цього, вважаємо, що бюджетні установи практично не мають впливу на розмір фондів та фінансових результатів, особливо в умовах недостатності бюджетного фінансування.

Виходячи з зазначеного вище, підтримуємо думку російського вченого С.І. Колесникова про те, що бюджетна установа наділяється фондами, які служать джерелом формування активів [6]. Саме тому для бюджетних установ доцільно використовувати таке балансове рівняння:

$$\text{Активи} = \text{Фонди} + \text{Зобов'язання} \quad (3)$$

Тобто, виходячи із змісту та облікового відображення доречнішим та обґрунтованішим є використання терміну «фонди» на противагу терміну «власний капітал».

Для узагальнення сутності власного капіталу бюджетних установ проаналізуємо його визначення у роботах різних авторів (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення власного капіталу бюджетних установ

Автор	Визначення
Ватуля І.Д. [7]	Власний капітал бюджетних установ - це частина активів, що забезпечують функціонування та нормальний ритм роботи із здійснення основних функцій бюджетною установою
Атамас П.Й. [2]	Власний капітал відображає вартість державного (комунального) майна, переданого в постійне безпосереднє розпорядження бюджетної установи, а також результати виконання кошторису за загальним і спеціальним фондами
Джога Р.Т., Сінельник Л.М. та ін. [8]	Сума власного капіталу бюджетної установи є абстрактною величиною. Власний капітал є основою для започаткування та подальшого здійснення фінансово-господарської діяльності бюджетної установи, одним з її найважливіших показників
Михайлов М. Г., Телегунь М. І. та ін. [4]	Під власним капіталом бюджетних установ розуміють частину активів, що забезпечують функціонування та нормальний ритм роботи із здійснення основних функцій. Власний капітал виступає гарантією організації діяльності бюджетних установ
Шара Є.Ю., Андрієнко О.М. та ін. [14]	Капітал установи – це сукупність матеріальних ресурсів, грошових коштів, фінансових вкладень, а також витрат на придбання прав, необхідних для діяльності суб'єкта господарювання.

Узагальнюючи наведені в табл. 2 визначення, зазначимо, що більшість науковців власним капіталом бюджетних установ вважають частину активів, що забезпечують функціонування та здійснення бюджетною установою основних функцій. Тобто в даному випадку мова йде саме про чисті активи, які на відміну від абстрактного для бюджетних установ поняття «власний капітал» мають чітке вираження. Оскільки бюджетні установи не володіють власним майном, поняття «власний капітал» не має для них повноцінного змісту. У такому випадку баланс бюджетної установи відображатиме рівняння:

$$\text{Чисті активи} = \text{Активи} - \text{Зобов'язання} \qquad (4)$$

Важливо зазначити, що аналогічний підхід використовується й у МСБОДС, де на противагу терміну «власний капітал» використовується поняття «чисті активи/власний капітал (net assets/equity)». При цьому термін використовується для позначення залишкової частки у звіті про фінансовий стан (активи мінус зобов'язання), а також зазначається, що чисті активи/власний капітал можуть бути додатною або від'ємною величиною.

Згідно зі Стратегією модернізації бухгалтерського обліку, у державному секторі прогнозується, що з 2015 року в Україні будуть запроваджені національні положення бухгалтерського обліку в державному секторі, які крім інших аспектів, будуть стосуватися й власного капіталу бюджетних установ. Зокрема, на відміну від діючого Порядку складання фінансової та бюджетної звітності, відповідно до НП(С)БОДС №101 у балансі інформація щодо власного капіталу розкриватиметься у таких статтях (рис. 3):

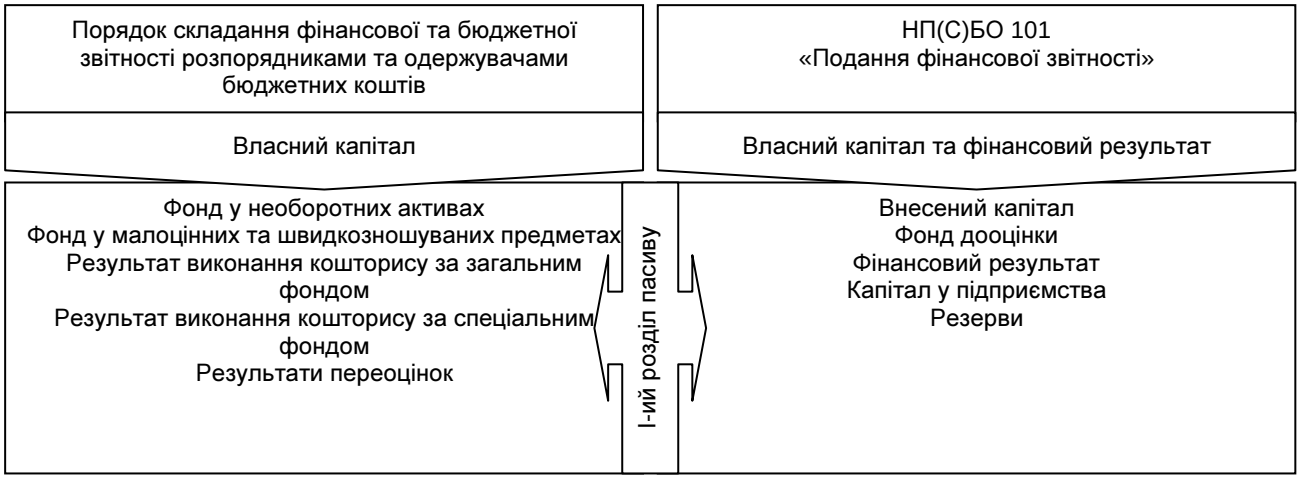


Рис. 3. Відображення інформації про власний капітал у балансі бюджетної установи

Джерело: Розроблено авторами самостійно

Крім цього, відповідно до НП(С)БОДС 101 впроваджується Звіт про власний капітал (за формою № 4-дс), який розкриватиме інформацію про зміни у складі власного капіталу [10]. Звіт про

власний капітал включатиме в себе статті, які дублюють І-ий розділ пасиву балансу. Тому вважаємо недоцільним введення такої форми звітності, а дані, які відображають збільшення або зменшення залишків за статтями на початок року в результаті зміни облікової політики, виправлення помилок та інших змін, достатньо розкривати у Примітках до звітності.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, проведене дослідження суті власного капіталу бюджетних установ дозволяє зробити висновок про те, що оскільки бюджетні установи не володіють власним майном, поняття «власний капітал» не має для них повноцінного змісту. З точки зору бухгалтерського обліку до введення в дію НП(С)БОДС власний капітал бюджетних установ складатиметься із сум їхніх фондів і результатів діяльності. Тобто, виходячи із сутності та облікового відображення доречнішим та обґрунтованішим є використання терміну «фонди» на противагу терміну «власний капітал». У зв'язку з реалізацією вимог Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі вважаємо за доцільне поступове введення в облікову термінологію та практичну діяльність бюджетних установ поняття «чисті активи (net assets)», яке відповідає міжнародній практиці та на відміну від абстрактного для бюджетних установ поняття «власний капітал» має чітке вираження.

Література

1. Адамик О.В. Власний капітал бюджетних установ у процесах уніфікації вітчизняних облікових систем державного сектора економіки до світових стандартів / О.В. Адамик // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 2 (23). – С. 413-422.
2. Атамас П.Й. Облік у бюджетних установах: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. Й. Атамас. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 288 с.
3. Бєлоусов М.О. Генезис категорії «капітал»: економічна та облікова інтерпретація / М.О. Бєлоусов // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 18-26.
4. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : навч. посіб. / М.Г. Михайлов, М.І. Телегунь, О.П. Славкова. – К. : ЦУЛ, 2011. – 384 с.
5. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
6. Колесников С.И. Об основном балансовом уравнении в бюджетном учете [Электронный ресурс] / С.И. Колесников. – Режим доступа: http://naloglib.net/005/ ob-osnovnom-balansovom-uravnenii-v-byudzhetnom-uchete?page=0,0
7. Облік у бюджетних установах / І.Д. Ватуля, М.І. Ватуля, З.М. Левченко та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 368 с.
8. Облік у бюджетних установах : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Р.Т. Джога, Л.М. Сінельник, І.О. Кондратюк, В.В. Петруніна. – К. : КНЕУ, 2006. – 296 с.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
12. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Н.Ю. Калач. – К. : КНЕУ, 2001. – 294 с.
13. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки. – Постанова Кабінету Міністрів від 16.01.2007 № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.
14. Шара Є.Ю. Бухгалтерский облік у бюджетних установах і організаціях : навч. посіб. / Є.Ю. Шара, О.М. Андрієнко, Л.І. Жидеєва. – К. : ЦУЛ, 2011. – 440 с.

УДК 657.471.7

Рябенко Г.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Резніченко Ю.С.,
обліково-фінансовий факультет
Миколаївський національний аграрний університет

ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ВИТРАТ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ

Постановка проблеми. Правильний підхід до формування витрат виробництва та методології їх дослідження дасть можливість ефективно використовувати ресурси підприємства, а відтак, і здійснювати глибокий аналіз процесів та явищ, які негативно впливають на господарський процес діяльності підприємства. Одним із проблемних питань, є правильна методологія дослідження економічної сутності витрат виробництва. Дана проблема привертає все більшу увагу українських учених.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення проблеми економічної сутності витрат виробництва і методології їх дослідження набуває все більшого значення в сучасних умовах господарювання, тому економічна сутність витрат розглядається в працях науковців. Так А.В. Череп розглядає питання сутності та класифікації витрат, Г.О. Партин досліджує економічну сутність, класифікацію витрат та їх чинників, Ю.В. Сіра досліджує питання обліку та розподілу загальновиробничих витрат, а також організації обліку витрат на базі сучасних інформаційних технологій, прогнозування витрат і визначення резервів зниження собівартості продукції, С.В. Федун досліджує питання системи управлінського обліку та його впровадження на функціонуючих вітчизняних підприємствах. Однак, в економічній літературі немає однозначності в трактуванні економічної сутності витрат і методології їх дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення сутності витрат як економічної категорії та їх класифікація.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теорії та практиці економічної діяльності трактування категорії витрати не є однозначним. Це, насамперед, зумовлено використанням різних підходів до вартісної оцінки використовуваних у процесі господарської діяльності економічних ресурсів.

Витрати – категорія економічна. Проте їх виникнення і розвиток розглядають в історичному аспекті. Витрати виникли із появою товарного виробництва і товарного обігу. Тому розкриття сутності витрат у різні часи пов'язують із типом економіки, економічним устроєм, формою власності на засоби виробництва, функціями торгівлі як галузі економіки, а також становленням і розвитком економічної думки [1].

Різний характер витрат, правильне розуміння їх призначення, економічної ролі у виробництві визначають необхідність науково-обґрунтованої класифікації витрат на виробництво.

Відповідно до законодавства України, під витратами розуміють зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу [7].

Оцінка та контроль виробничої діяльності підприємства тісно пов'язані з аналізом витрат на виробництво продукції, робіт, послуг як і загалом, так і за окремими видами.

Згідно з основними положеннями про склад витрат на виробництво, собівартість продукції (робіт, послуг) підприємства формується з витрат, пов'язаних з використанням у процесі виробництва природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, нематеріальних активів, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво [1].

Методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку П(С)БО 16 «Витрати». Основні засади класифікації витрат розкриті в П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» та П(С)БО 16 «Витрати» і передбачають їх групування відповідно до видів діяльності, за якими були здійснені витрати, а саме витрати звичайної та надзвичайної діяльності. При цьому, витрати звичайної діяльності виникають у зв'язку із здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльностей.

Згідно з П(С)БО 16 «Витрати», витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Об'єкт витрат – це продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат [9].

Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходами

певного періоду, відображаються в складі витрат того звітного періоду, у якому вони були здійснені. Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами.

Витрати виробництва – це сукупність витрат живої праці та праці, уречевленої в засобах виробництва, на всіх стадіях створення продукції [1].

Класифікація витрат передбачає групування витрат у відповідні групи, які складаються з однорідних за своїм змістом або близьких між собою витрат. Тому в економічній літературі і на практиці класифікують витрати за різними ознаками.

Будь-яка діяльність, що здійснюється, супроводжується витратами, які є найважливішою частиною фінансової діяльності підприємства.

Детальний склад класифікації витрат за видами діяльності передбачено Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [9].

Як зазначають Кемпбелл Р. Макконел і Стенлі Л. Брю [6], розуміння витрат економістами ґрунтується на факті обмеженості ресурсів та можливості їх альтернативного використання. Використання ресурсів для виробництва певного товару означає неможливість виробництва з них іншого альтернативного товару. Витрати в економіці безпосередньо пов'язані з відмовою від виробництва альтернативних товарів чи послуг.

Важливість значення класифікації витрат підкреслює Ф.Ф. Бутинець та зазначає що велике значення класифікації витрат полягає в управлінні ними і, перш за все, для здійснення калькуляції собівартості продукції для різних потреб управління підприємства [3].

Отже, у фінансовому обліку в основу класифікації витрат покладено види діяльності. У бухгалтерському управлінському обліку професор Ф.Ф. Бутинець виділяє такі ознаки групування витрат:

а) за елементами витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати);

б) за статтями витрат;

в) за способом їх включення до витрат окремих структурних підрозділів підприємства (прямі і непрямі витрати);

г) за обсягом виробництва продукції (змінні і постійні);

д) за звітними періодами (витрати звітних періодів та витрати майбутніх періодів);

е) за функціональним призначенням [3].

І.О. Белебеха зазначає, що класифікація виробничих витрат - це необхідний науковий елемент пізнання всіх витрат, які існують на підприємстві, і частини тих, що забезпечують створення продукції [2].

Давидович І.Є розглядає класифікацію витрат, як зведення за визначеними ознаками всієї різноманітності витрат на виробництво і реалізацію продукції в економічно обґрунтовані групи, які включали б однорідні витрати [3].

Для цілей управлінського обліку, аналізу та контролю застосовується класифікація витрат на виробництво продукції відповідно до Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом Державного комітету з промислової політики України від 02.02.2001р. № 47, які регламентують перелік витрат, що входять до складу виробничих витрат підприємства [10].

З метою бухгалтерського обліку, аналізу та планування витрати підприємства об'єднуються в однорідні групи за різними ознаками. Загалом витрати групуються та обліковуються за видами, місцями виникнення та носіями витрат, виходячи з діяльності підприємства.

Кожне підприємство в сучасних умовах господарювання самостійно повинно класифікувати витрати за такими ознаками, які найбільшою мірою є зручними у використанні та відповідають різним потребам управління. І як справедливо зазначає Л.В. Нападовська, ознак класифікації має бути рівно стільки, щоб можна було з їх допомогою отримати найбільш повну інформацію з метою задоволення потреб різних груп споживачів [8].

Висновки з даного дослідження. Конкретні параметри класифікації й обліку витрат підприємства визначаються економічними, юридичними, організаційними, технологічними умовами, а також компетентністю керівників і, відповідно, їхніми потребами в управлінській інформації. Класифікація витрат дає змогу ефективно керувати витратами та вести чіткий їх облік та досягати поставленої мети діяльності підприємства. Однак, доцільність зниження витрат потребує обґрунтування. Знижувати витрати на виробництво постійно неможливо, оскільки це призведе до зниження якості продукції й ефективності виробництва в цілому, а як наслідок, до втрати ринків збуту продукції і банкрутства.

Література

1. Байдик О. Нормативний метод обліку витрат на виробництво продукції / О. Байдик // Баланс. – 2001. – № 7. – С. 50-61.

2. Белебеха І.О. Самоорганізація сільських громад / І. О. Белебеха, В. В. Бакум // Вісник аграрної науки. – 2008. – №9. – С. 59-61.
3. Бутинець Ф.Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф.Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – №1(22). – С. 11-18.
4. Давидович І.Є. Калькулювання собівартості будівельної продукції та напрямки його вдосконалення / І.Є. Давидович // Економічний аналіз: зб. наук. праць каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – 2010. – №6. – С. 224-230.
5. Миронова Ю.Ю. Економічна сутність собівартості продукції та шляхи її зниження / Ю.Ю. Миронова // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – 2009. – № 3. – С. 160-165.
6. Макконелл К.Р . Экономикс: принципы, проблемы и политика: підручник / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – М. : ИНФРА, 1999. – 974 с.
7. Нагайчук В.В. Основні резерви зниження витрат сільськогосподарського підприємства / В.В. Нагайчук // Економіка АПК. – 2012. – № 1(25). – С.146-149.
8. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці : [монографія] / Л.В. Нападовська. – Д. : Наука і освіта., 2000. – 224с.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ Міністерства Фінансів України за станом на 31.12.1999 № 318. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
10. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) : наказ Державного комітету промислової політики України : за станом на 2 лютого 2001 р., №47. – Офіц. вид. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

УДК 657.01

Кірсанова В.В.,
к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту
Пеліпадченко Д.О.
Одеський національний політехнічний університет

ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФОРМУВАННЯ ЙОГО ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Постановка проблеми. Об'єктивна оцінка показників прибутку, наведених у фінансовій звітності, необхідна не тільки для його оподаткування, а й для визначення ступеня надійності фінансового становища підприємства зовнішніми користувачами бухгалтерської звітності та для ефективного управління підприємством. Зазначені причини обумовлюють актуальність дослідження впливу облікової політики на величину прибутку підприємства з метою скорочення різниці між зафіксованою у фінансовій звітності номінальною величиною та його реальною величиною, яка виникає внаслідок впливу застосування різних методів облікової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми впливу облікової політики підприємства на формування його фінансових результатів досліджувались у працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, як Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Ковальов В.В., Олійничук В.М., Пушкар М.С., Соколов Я.В., Сопко В.В., Шеремет А.Д., Щирба М.Т. та ін.

Як зазначають Пушкар М.С., Щирба М.Т., від прийнятої облікової політики залежить не тільки фінансовий результат, а й фінансовий стан підприємства. Повне та правдиве подання інформації про фінансові результати і фінансовий стан підприємства у фінансовій звітності в значній мірі залежить від рівня формування та застосування облікової політики, яка б враховувала умови діяльності підприємства, організаційно-технічні особливості тощо [1, с. 178].

Таким чином, під час дослідження впливу методів облікової політики на фінансові результати доведено, що облікова політика сформована підприємством, відкриває можливості для обрання методичних прийомів, які можуть радикально змінити показники фінансових результатів підприємства.

Внесенням 12.05.2011 доповнень до Закону України № 996-XIV від 16.07.1999 р. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] закріплена можливість застосування підприємствами України міжнародних стандартів фінансової звітності. Більшість наукових публікацій вітчизняних авторів на тему облікової політики ґрунтуються на національних стандартах бухгалтерського обліку, а тема облікової політики підприємства, яке застосовує міжнародні стандарти фінансової звітності та її впливу на формування фінансових результатів, залишається у них недостатньо висвітленою.

Також після введення в дію з 19.03.2013 р. Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 [3], удосконалення документів про облікову політику підприємств є актуальною темою і для досліджень облікової політики, яка ґрунтуються на національних стандартах бухгалтерського обліку.

Разом з тим, після набуття чинності з 01.01.2011 Податкового кодексу України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [4], відбулися зміни у законодавстві України, яке регулює питання визначення фінансових результатів підприємств. У планах Міністерства фінансів України – зробити відправною точкою для податкового обліку фінансовий результат до оподаткування, сформований за правилами П(С)БО або МСФЗ [5, с. 8-10].

Вищезазначені зміни у нормативній базі обумовлюють необхідність у нових дослідженнях впливу облікової політики підприємства на формування його фінансових результатів з урахуванням законодавчого закріплення можливості застосування в нашій державі міжнародних стандартів фінансової звітності, останніх змін у національних стандартах та новацій у законодавстві України, пов'язаних з Податковим кодексом України.

Постановка завдання. Завданням цієї статті є огляд основних способів впливу облікової політики на величину прибутку підприємства з урахуванням законодавчого закріплення можливості застосування в Україні міжнародних стандартів фінансової звітності та останніх змін у законодавстві України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розбіжності звітної та реальної величини прибутку підприємства обумовлені *по-перше*, особливостями самої діючої системи бухгалтерського обліку, відображення у звітності фінансових результатів діяльності підприємства методом нарахувань на відміну від касового методу; *по-друге*, застосуванням регулюючих впливів облікової політики підприємства, тобто особливостями конкретної методики, форми, техніки ведення та організації бухгалтерського обліку на підприємстві [6, с. 188-190; 7, с. 531].

Визначення терміну «облікова політика» в законодавстві України наведене у статті 1 Закону України № 996-XIV від 16.07.1999 «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», в пункті 3 розділу I Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: *облікова політика* – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [2; 3].

Згідно з параграфом 5 МСБО (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», *облікові політики* – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності [8].

Методичний аспект облікової політики визначає варіанти відображення в бухгалтерському обліку та отримання інформації про факти господарської діяльності, виходячи з альтернативних способів (прийомів) та специфіки діяльності підприємства [1, с. 66].

Вибір облікової політики підприємством, яке складає звітність у відповідності з міжнародними стандартами, не є довільним, а обмежується положеннями стандартів та їх інтерпретацій. Так, відповідно до параграфу 7 МСБО 8, якщо МСФЗ конкретно застосовується до операції, іншої події або умови, облікову політику чи облікові політики, застосовані до такої статті, слід визначити шляхом застосування МСФЗ. У випадку відсутності МСФЗ, який конкретно застосовується до операції, іншої події або умови, управлінський персонал має застосовувати *судження* під час розробки та застосування облікової політики, щоб інформація була: а) доречною; б) достовірною [8].

Таким чином, облікова політика може бути як стандартизована, так і нестандартизована [9, с. 41].

Міністерство фінансів України у листі № 31-34000-10-5/27793 від 21.12.2005 р. «Про облікову політику» запропонувало перелік методів оцінки, обліку і процедур, які має містити розпорядчий документ підприємства про облікову політику підприємства [10].

Також, відповідно до пункту 6 розділу IV Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1, підприємство повинно висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису: принципів оцінки статей звітності, методів обліку щодо окремих статей звітності [3].

Отже, визначені самостійно підприємством та закріплені у розпорядчому документі про облікову політику принципи оцінки статей звітності, методи обліку щодо окремих статей звітності можуть впливати на величину його фінансового результату; нижче детальніше оглянемо основні з них.

1. Вибір методу амортизації основних засобів. Використання прискорених методів амортизації виробничих основних засобів призводить до збільшення собівартості продукції та зменшення суми прибутку, а отже, й податку на прибуток.

МСБО 16 «Основні засоби» передбачає, що метод амортизації, застосований до активу, слід переглядати принаймні на кінець кожного фінансового року, а якщо відбулася значна зміна в очікуваній формі споживання майбутніх економічних вигід, утілених в активі, метод слід змінити для відображення зміненої форми [11].

У національних стандартах *не передбачена* необхідність принаймні щорічного перегляду методу амортизації основних засобів. Відповідно до п.28 П(С)БО 7 «Основні засоби», метод амортизації

об'єкту основних засобів переглядається у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання [12].

2. Зміна методу переоцінки основних засобів: шляхом індексації первісної вартості з використанням середньостатистичних коефіцієнтів перерахунку або прямим перерахунком первісної вартості у ціни, які склалися на дату переоцінки на відповідні види основних засобів. Від обраного методу переоцінки основних засобів залежить сума амортизаційних відрахувань та як результат – величина прибутку та власного капіталу підприємства.

В міжнародних стандартах оцінка основних засобів регламентується МСБО 16, яким передбачено, що суб'єкт господарювання має обирати своєю обліковою політикою або *модель собівартості*, або *модель переоцінки*, і йому слід застосовувати цю політику до всього класу основних засобів [11].

Згідно з пунктом 17 П(С)БО 7, переоцінена первісна вартість та сума зносу об'єкта основних засобів визначається множенням відповідно первісної вартості і суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки. Разом з тим, слід зазначити, що у вітчизняній нормативній базі відсутня заборона щодо здійснення переоцінки шляхом прямого перерахунку первісної вартості у ціни, які склалися на дату переоцінки на відповідні види основних засобів [12].

3. Зміна порядку списання витрат по ремонту основних засобів. МСБО 16 передбачає, що суб'єкт господарювання не визнає в балансовій вартості об'єкта основних засобів витрати на щоденне обслуговування об'єкта. Навпаки, ці витрати визнаються в прибутку чи збитку, коли вони понесені. Витрати на щоденне обслуговування об'єкта, як правило, – це витрати на заробітну плату та витратні матеріали, а також це можуть бути витрати на незначні деталі [11].

Згідно з підпунктом 139.1.5 статті 139 Податкового кодексу України № 2755-VI від 02.12.2010 р., витрати на придбання, виготовлення, будівництво, реконструкцію, модернізацію та інше поліпшення основних засобів не включаються до складу витрат [4].

Розподіл та відображення в бухгалтерському обліку витрат на поліпшення, ремонт основних засобів згідно з П(С)БО 7 здійснюється за такими напрямками: 1) витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що приводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта основних засобів; 2) витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані (проведення технічного огляду, нагляду, обслуговування, ремонту тощо) та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання. Такі витрати включаються до складу витрат звітного періоду [12].

Разом з тим, нещодавно у в П(С)БО 7 з'явилося положення, яке дозволяє вести бухгалтерський облік ремонтних витрат на податкових засадах: первісна (переоцінена) вартість основних засобів може бути збільшена на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням та ремонтом об'єкта, визначену у порядку, встановленому податковим законодавством [12].

Тобто, ремонтні витрати, які перевищують 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації на початок звітного року, можуть бути капіталізовані у вартості активу. Таким чином, альтернативна облікова політика щодо ремонтних витрат безпосередньо може впливати на виробничу собівартість продукції та фінансові результати діяльності.

4. Вибір методу оцінки спожитих виробничих запасів. Підприємства під час визначення облікової політики згідно з МСФЗ або П(С)БО можуть обирати один з таких способів для визначення собівартості запасів (формули собівартості): 1) конкретної ідентифікації їх індивідуальної собівартості (для одиниць запасів, які не є взаємозамінними, та товарів чи послуг, призначених для конкретних проектів); 2) «перше надходження – перший видаток» (ФІФО); 3) середньозваженої собівартості; 4) метод стандартних витрат 5) метод роздрібних цін, можуть використовуватися для зручності, якщо їх результати приблизно дорівнюють собівартості [13; 14].

Середньозважена собівартість може бути обчислена *на періодичній основі* або з *отриманням кожної додаткової партії залежно від обставин суб'єкта господарювання* [13].

На думку деяких дослідників, в умовах інфляції оцінка матеріальних витрат за методом середньозваженої собівартості веде до невиправданого заниження собівартості продукції та, як наслідок, до невиправданого завищення прибутку та податку на прибуток [6, с. 192].

5. Вибір методу визнання доходів від реалізації продукції. Раніше, п.п. 11.3.1 п. 11.3 ст. 11 Закону України № 334/94-ВР від 28.12.1994 «Про оподаткування прибутку підприємств», який втратив чинність з 01.04.2011, було передбачено, що датою збільшення валового доходу вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше: або дата зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника податку в оплату товарів (робіт, послуг), що підлягають продажу; або дата відвантаження товарів, а для робіт (послуг) – дата фактичного надання результатів робіт (послуг) платником податку [15].

Станом на теперішній час, згідно з п. 137.1 ст. 137 Податкового кодексу України дохід від реалізації товарів визнається за датою переходу покупцеві права власності на такий товар [4].

Отже, при діючому методі визнання доходів від реалізації продукції величина нарахованого прибутку не підкріплена реальним надходженням грошової маси на підприємство, оскільки цей метод ініціює відтік грошової маси за рахунок прискорення платежів до бюджету за податком на прибуток. Невелика затримка платежів покупцями може викликати погіршення фінансового стану підприємства. Тому такий метод стимулює підприємства до переходу на попередню оплату продукції, що не відповідає умовам нормальної ринкової економіки.

6. Вибір способу розподілу непрямих витрат між окремими об'єктами обліку та калькулювання. Розподіл непрямих витрат за об'єктами обліку та калькулювання може здійснюватися пропорційно основної заробітної плати виробничих робітників, пропорційно виробничій собівартості або іншими методами, які відображають особливості цього виробництва. Спосіб розподілу непрямих витрат суттєво впливає на точність вирахування собівартості та рентабельності окремих видів продукції, робіт, послуг [6, с. 193-194].

Окрім перерахованих методів, на фінансові результати впливають обрані підприємствами методи оцінки нематеріальних активів та способів нарахування по ним амортизації, розміри резервів майбутніх витрат та платежів, методи визначення величини резерву сумнівних боргів та інше.

Висновки з даного дослідження. Наведений перелік основних способів впливу облікової політики підприємства на величину його прибутку (який не є вичерпним) підтверджує висновок про те, що важливе значення у діяльності керівників та бухгалтерів підприємства має формування такої облікової політики, яка не тільки дозволить отримувати за допомогою бухгалтерського обліку повну та об'єктивну інформацію щодо фінансових результатів, але й обрати оптимальну схему оподаткування прибутку підприємства та уникнути необґрунтованого завищення або заниження показників прибутку, що особливо актуально у зв'язку з перспективами використання прибутку, визначеного за правилами бухгалтерського обліку, як бази розрахунку податку на прибуток.

Перехід українських підприємств на міжнародні стандарти фінансової звітності потребує внесення змін до його облікової політики, які, перш за все, передбачають застосування суб'єктом господарювання під час ведення обліку, при складанні та поданні фінансової звітності, принципів, основ та правил передбачених міжнародними стандартами.

Міжнародні стандарти не передбачають (але й не забороняють) складання окремого розпорядчого документа про облікову політику підприємства. Під час визначення облікової політики підприємства за міжнародними стандартами, доцільним є прийняття за основу документа, який визначає облікову політику за національними стандартами: його положення, що не суперечать міжнародним стандартам необхідно залишити без змін. Принципи обліку, які не відповідають МСФЗ необхідно змінити, при цьому, якщо правила обліку певних операцій мають великі відмінності, необхідно використати той варіант, що призведе до мінімуму витрат праці та матеріальних ресурсів на трансформацію звітності.

Розробка проекту примірного документу підприємства про облікову політику, який міг би бути використаний на практиці під час застосування підприємством міжнародних стандартів фінансової звітності, є завданням подальших досліджень щодо формування облікової політики підприємства під час застосування міжнародних стандартів фінансової звітності.

Література

1. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики : монографія / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010.–260 с.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. – Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 [Електронний ресурс] / Сайт «Законодавство України» офіційного веб-порталу Верховної Ради України – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=293533.

4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=35493&cat_id=35489.

5. Які новації в цьому році очікують бухгалтерський облік / Інтерв'ю з начальником Управління методології бухобліку Департаменту податкової, митної політики та методології бухобліку Міністерства фінансів України Канцуровим О.О. // Все про бухгалтерський облік. –2013. – № 22. – С. 8-10.

6. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 415 с.

7. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 720 с.

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 8 «Облікові політики, зміни в облікових політиках та помилки» [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.

9. Чалий І. БуХХХоблік для дорослих. МСФЗ-трансформація. Управління прибутком. Податки / Іван Чалий – Х.: Фактор,2011.– 400 с.

10. Про облікову політику. Лист Міністерства фінансів України № 31-34000-10-5/27793 від 21.12.2005 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58984&cat_id=34931.

11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=293533.

13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=293533.

15. Про оподаткування прибутку підприємств. Закон України № 334/94-ВР від 28.12.1994 р. [Електронний ресурс] / Сайт «Законодавство України» офіційного веб-порталу Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр.

УДК 657

Пирець Н.М.,
к.е.н., доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Псюк Ю.А.,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Постановка проблеми. В умовах активізації інтеграційних процесів економічного середовища в Україні значення прозорої, достовірної та зрозумілої для всіх користувачів бухгалтерської інформації невпинно зростає. На сьогоднішній день постає необхідність адаптації національної системи обліку до вимог міжнародної практики. Впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) сприяє підвищенню прозорості та зрозумілості інформації про діяльність суб'єктів господарюваннядля іноземних інвесторів. Важливим елементом, що забезпечує ефективне функціонування діяльності будь-якого підприємства в будь-якій державі є основні засоби. Вони є основною складовою балансу і значно впливають на фінансовий результат діяльності підприємства, тому правильність ведення їх обліку та врахування міжнародного досвіду є необхідним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Оскільки основні засоби є однією з головних складових активу балансу, а відповідно впливають на фінансовий результат, то багато науковців приділяють увагу цьому питанню, серед них: Л. Косовиць, Р. Грачова, С. Голов, Н. Крічка, І. Бланк, М. Баканов та ін. Питання ведення обліку відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку відображено у роботах С. Голова, В. Костюченка, М. Войнаренка, Н. Пономарьова, О. Замазій, І. Жолнер.

Проте, за останні роки були внесені суттєві доповнення та зміни в національних та міжнародних стандартах, що обумовлює необхідність здійснити порівняння правил ведення обліку з метою визначення шляхів їх удосконалення.

Постановка завдання. Мета даної статті полягає у визначенні відмінностей в обліку основних засобів згідно з міжнародними та національними стандартами та приведення порівняльної характеристики їх сутності та взаємозв'язку.

Виклад основного матеріалу. Національні стандарти бухгалтерського обліку розроблялися з урахуванням міжнародних, саме тому П(С)БО щодо обліку основних засобів має ряд спільних моментів з МСБО. Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби і розкриття інформації про них у фінансовій звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб всіх форм власності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (далі П(С)БО 7). Загальні правила ведення обліку основних засобів відображені в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» (далі МСБО 16).

Згідно з МСБО 16, основні засоби – це матеріальні об’єкти, які:

а) утримуються для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей;

б) використовуватимуться протягом більше одного періоду [1].

Хоча визначення терміна можна вважати подібним визначеннюв національних стандартах, проте при порівнянні цих двох документів можна побачити суттєві відмінності.

Так, МСБО 16 не уточнює, що є об'єктом основних засобів. Належність окремих видів майна до основних засобів визначається на підставі професійної думки бухгалтера з урахуванням конкретних обставин і умов експлуатації об'єкта, в окремих випадках методів нарахування амортизації.Відповідно до П(С)БО 7 об'єкт основних засобів також може бути поділений на окремі частини, однак на практиці далеко не кожне підприємство використовує подібний спосіб покращення контролю та коригування амортизаційних відрахувань.

Аналогічно МСБО 16 передбачена можливість об'єднання окремих незначних активів (наприклад, шаблонів, інструментів і штампів тощо) в один об'єкт основних засобів, національні ж стандарти таку можливість виключають.

Аналізуючи національні та міжнародні стандарти щодо обліку основних засобів спостерігаються відмінності в класифікації (рис.1, 2) [5;7].

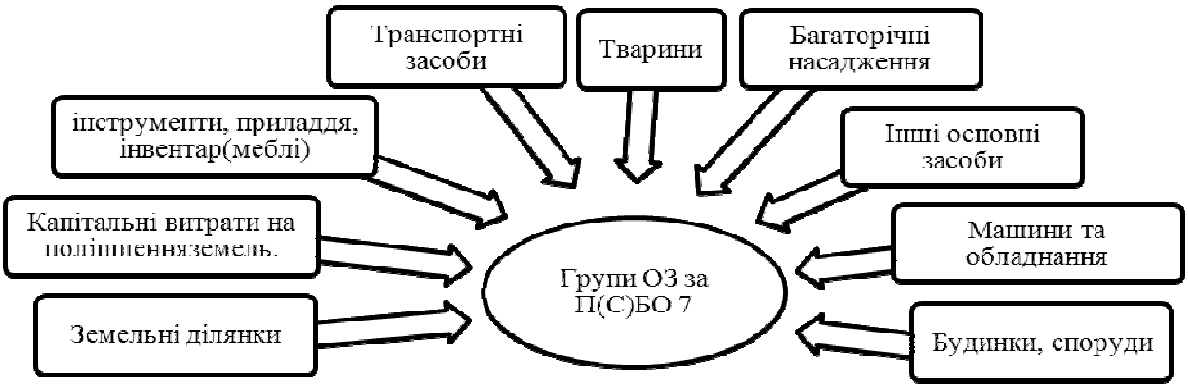


Рис. 1. Групи основних засобів згідно з П(С)БО 7

Джерело: [5; 7]

Рис. 2. Класи основних засобів згідно з МСБО 16

Джерело: [5;7]

Оцінка основних засобів проводиться трьома способами: первинна оцінка, уцінка та дооцінка.[6] Первинна оцінка за обома положеннями має однаковий зміст щодо витрат, які до неї включаються, а також щодо обміну на подібні та неподібні основні засоби. Слід зазначити, що значення уцінки і

дооцінки мають більш розширене поняття в П(С)БО 7. Згідно з даним положенням, уцінку основних засобів включають до складу витрат, а дооцінку – до додаткового капіталу. [7] За МСБО 16, як і за П(С)БО 7 (з урахуванням останніх змін) до первісної вартості об'єкта включається сума витрат (за попередньою оцінкою) на демонтаж, переміщення об'єкта та на відновлення довкілля(табл.1) [8].

Таблиця 1

Елементи первісної вартості
(оцінка на дату визнання)

МСБО 16	П(С)БО 7
До первісної вартості об'єкта слід включати не всю суму очікуваних майбутніх витрат на демонтаж, а теперішню вартість цієї суми. Щорічно суму забезпечення слід переглядати, і її збільшення слід відносити до витрат на позики (фінансові витрати), а не до первісної вартості об'єкта	Деталі визначення первісної вартості відсутні, внаслідок чого до первісної вартості об'єкта може потрапити вся сума прогнозованих витрат на демонтаж, а не теперішня вартість цієї суми.

Джерело: [8]

Основні засоби виникають внаслідок наступних подій [3]:

- придбання за грошові кошти;
- в кредит;
- обмін або негрошові операції;
- як подарунок від іншої юридичної або фізичної особи;
- шляхом самостійного створення або будівництва;
- придбання землі.

Розглядаючи події, внаслідок яких виникають основні засоби, можна простежити відмінності формування первісної вартості основних засобів за національними та міжнародними стандартами (табл.2) [3].

Таблиця 2

Формування первісної вартості основних засобів за МСБО 16 та П(С)БО 7

Напрямок	МСБО 16	П(С)БО 7
1	2	3
придбання в кредит	У разі якщо об'єкт надходить за допомогою залучення кредитів, то облік витрат на виплату відсотків здійснюється відповідно до МСБО 23 «Витрати на позики», залежно від того, чи є цей об'єкт кваліфікованим активом, а також від умов і обставин сплати таких відсотків.	Витрати на виплату відсотків за кредит не включаються до первісної вартості об'єкта.
обмін або не грошові операції	Собівартість такого об'єкта основних засобів оцінюється за справедливою вартістю, якщо операція обміну має комерційну сутність та справедливу вартість отриманого активу або відданого активу можна достовірно оцінити. Якщо придбаний об'єкт не оцінюється за справедливою вартістю, його собівартість оцінюють за балансовою вартістю відданого активу.	Справедлива вартість основних засобів на дату отримання (при обміні на неподібний об'єкт). Залишкова вартість переданого основного засобу (при обміні на подібний об'єкт), але якщо вона вища за справедливу вартість отриманого об'єкту, визнається справедлива вартість, а різниця відноситься до витрат звітного періоду
за рахунок грантів	Балансова вартість об'єкта основних засобів може бути зменшена на суму отриманих державних грантів (п.28), якщо таке фінансування було пов'язане з придбанням саме цього об'єкта. Облік отримуваних грантів регулюється МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу». Метод зменшення вартості активів не називається МСБО 20 як єдиний, а висувається лише як альтернативний іншому методу – методувизнання грантів у доходах.	При первісному визнанні придбаних за рахунок урядових грантів (коштів цільового фінансування) об'єктів вартість цих активів на суму отриманих коштів зменшувати не дозволяється.

Продовження табл. 2

1	2	3
за рахунок пайових інструментів	Якщо за отримані активи компанія розраховується пайовими інструментами, в обліку така операція відображається за дебетом рахунка відповідних активів і за кредитом рахунка акціонерного капіталу; якщо ж грошовими коштами (сума яких еквівалентна вартості запропонованих пайових інструментів) – дебетується також рахунок відповідних активів, але кредитується у такому разі рахунок зобов'язань.	Методики обліку будь-яких операцій, в яких брали б участь пайові інструменти або їх (інструментів) вартість, у національному обліку не опрацьовано. Розрахунки з використанням пайових інструментів (або вартості таких) розглядаються тільки у контексті виплат працівникам
як внесок до статутного капіталу	Не передбачено	Погоджена засновниками (учасниками) підприємства справедлива вартість об'єктів основних засобів

Джерело: [3]

Наступним напрямком дослідження виступає процес переоцінки основних засобів, в якому суттєвих відмінностей між МСБО 16 та П(С)БО 7 не спостерігається, але українські стандарти чіткіше зазначають ту межу (більше10%), яка призводить до необхідності проведення переоцінки. За міжнародними стандартами ця межа зазначається як така, що «суттєво відрізняється» від балансової вартості.

Порівнюючи міжнародні та національні стандарти все ж можна простежити деякі розбіжності при обліку переоцінки основних засобів, що представлені в табл. 3 [3; 4].

Таблиця 3

Відображення в обліку переоцінки основних засобів

МСБО 16	П(С)БО 7
Стандарт дає підприємству право обирати для відображення в обліку одну з двох моделей оцінки основних засобів після визнання: модель собівартості або модель переоцінки.	Підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, тобто стандартом передбачено тільки одну модель.
Передбачено два методи перерахунку суми зносу: а) сума накопиченого зносу перераховується пропорційно до зміни валової вартості активу; б) сума зносу виключається з валової вартості активу.	Другий метод відсутній: передбачено використовувати лише перший (пропорційний) метод коригування накопиченого зносу.
Вказана норма є суто податковою, і, звичайно, не застосовується.	З прийняттям Податкового кодексу України внесено зміни до П(С)БО 7, зокрема, дозволено застосовувати «індексацію» вартості основних засобів залежно від офіційного рівня інфляції.

Джерело: [3; 4]

При списанні суми дооцінки об'єкта на нерозподілений прибуток у МСБО 16 чітко прописано, що після дооцінки об'єкта сума дооцінки може списуватись на нерозподілений прибуток у частині перевищення «нової амортизації», після переоцінки, над старою амортизацією, до переоцінки [5]. У П(С)БО 7 подібна теза є (п. 21), але її формулювання нечітке, і тому надає варіанти визначення суми до списання. Зокрема, вказано, що сума дооцінки може списуватись на нерозподілений прибуток « у сумі, пропорційній нарахуванню амортизації» [7].

МСБО 16 визначає амортизацію (Depreciation) як систематичний розподіл вартості об'єкта основних засобів, яка підлягає амортизації, протягом терміну його корисної експлуатації [3].

Методами нарахування амортизації у П(С)БО і у МСБО є: прямолінійний та виробничий (метод суми одиниць продукції). Проте У П(С)БО є ще три методи: зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, а МСБО включає в себе метод зменшення залишку. МСБО 16 не містить вичерпного переліку методів амортизації основних засобів, які слід використовувати для розрахунку. В ньому зазначено, що головне те,щоб використовуваний метод відображав схему за якої підприємство споживає економічну вигоду, отриману від активу [8]. Поняття зносу основних засобів у даному стандарті взагалі не надається.

У П(С)БО 7 вказано, що вартість землі (земельних ділянок) не амортизується. У МСБО 16 є положення про те, що «у деяких випадках сама земля може мати обмежений термін корисної експлуатації, тоді її амортизують методом, який відображає вигоди, що мають бути отримані від неї» [8].

У МСБО не розглядається момент початку нарахування амортизації та момент припинення нарахування амортизації, проте П(С)БО моментом початку нарахування амортизації починає з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання та моментом припинення нарахування амортизації вважає починаючи з місяця, наступного за місяцем: вибуття об'єкта основних засобів; переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію.

Вибуття основних засобів у П(С)БО і у МСБО здійснюється на основі продажу, проте у національних стандартах є безоплатна передача, невідповідність критеріям визнання активу, у міжнародних – виключення активу з використання без очікування економічних вигід від його вибуття.

Часткова ліквідація об'єкта основних засобів у міжнародних стандартах не визначається, а у П(С)БО первісна (переоцінена) вартість та знос зменшуються відповідно на суму первісної (переоціненої) вартості та зносу ліквідованої частини об'єкта.

Розглядаючи періодичність перегляду ліквідаційної вартості об'єкта, можна зробити висновок, що деякі норми представлені в МСБО 16, відсутні в П(С)БО 7 (табл. 4) [8].

Таблиця 4

Періодичність перегляду ліквідаційної вартості об'єкта

МСБО 16	П(С)БО 7
Передбачено, що ліквідаційну вартість та термін корисної експлуатації об'єкта необхідно переглядати, принаймні, на кінець кожного фінансового року.	Така норма як чітка вказівка відсутня.
Вказано, що зміни ліквідаційної вартості та терміну корисного використання об'єкта основних засобів відображається як зміна облікових оцінок (а не облікової політики).	Таке положення відсутнє.

Джерело: [8]

У зв'язку зі змінами в чинному законодавстві, зміст П(С)БО 7 було доповнено положеннями щодо інвестиційної нерухомості, що обумовлено набуттям чинності з 01.08.2008 року П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість».[2] В ньому йде мова про особливості обліку інвестиційної нерухомості та має місце посилання на інший чинний стандарт, а саме П(С)БО 32. Крім того, до П(С)БО 7 було внесено доповнення щодо обміну біологічними активами, що обумовлено чинністю з 18.11. 2005 року П(С)БО 30 «Біологічні активи». Зміни та доповнення в П(С)БО 7 були здійсненні лише через тривалий час після набрання чинності стандартів, на які були зроблені посилання[5]. Ці доповнення певною мірою усунули неузгодженість, що мала місце протягом тривалого часу. Слід зазначити, що МСБО 16 не передбачено аналогічних положень та посилання на інші МСБО, хоча поняттяінвестиційної нерухомості та біологічних активів в термінології міжнародної облікової практики з'явилися значно раніше.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, між вітчизняними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку має місце ряд спільних положень. Та все ж у аспекті оцінки, переоцінки основних засобів, визнання їх первісної вартості, амортизації та вибуття є вагомі відмінності. Відмінні риси між П(С)БО 7 та МСБО 16 можна пояснити тим, що міжнародний обліковий стандарт носить загальний рекомендаційний характер та не враховує національних особливостей ведення бухгалтерського обліку. Із метою уніфікації П(С)БО 7 до МСБО 16 слід вирішити такі завдання:

- узгодити критерії визнання основних засобів та склад їх об'єктів у П(С)БО 7 з МСБО 16;
- передбачити в П(С)БО 7 такі методи нарахування амортизації основних засобів, які включено в МСБО 16;
- чітко сформулювати в П(С)БО 7 дії при списанні суми дооцінки об'єкта на нерозподілений прибуток.

Отже, з вищесказаного, можна зробити висновок, що П(С)БО 7 вимагає змін і доповнень як з боку визначень термінів наведених в ньому, так і збоку сфери його дії. Вирішення цих проблем дозволить гармонізувати національну систему обліку основних засобів відповідно до міжнародного облікового стандарту, в результаті чого будуть подолані певні неузгодженості в обліку основних засобів щодо їх придбання, використання та оцінки.

Література

1. Азаровська Ю.В.Міжнародна практика та вітчизняний досвід обліку необоротних активів[Електронний ресурс]/ Ю.В. Азаровська– Режим доступу: http://www.mnau.edu.ua/studentresearchjournal/studentresearchjournal021.pdf

2. Єфременко О.В. Деякі питання обліку основних засобів [Електронний ресурс]/О.В. Єфременко.– Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_NPRT _2009/Economics/47688.doc.htm

3. Жолнер І. Фінансовий облік за міжнародними стандартами : навч. посіб. / І.Жолнер. – К. : Центр учбової літератури, 2012.– С. 85-134.

4. Косовиць Л. Облік основних засобів за МСФЗ / Л. Косовиць // Головбух. – 2008. –№ 35. – С. 17-23.

5. Міжнародні стандарти фінансової звітності 16 "Основні засоби" [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу:http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014

6. Організація та шляхи вдосконалення обліку та контролю наявності та руху основних засобів [Електронний ресурс]//Бібліофонд. – Режим доступу:http://bibliofond.ru/view.aspx?id=435009

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу:http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00

8. Руденко Л.М.Відмінності в обліку основних засобів за МСБО 16 і П(С)БО 7 [Електронний ресурс]/Л.М.Руденко //Бизнес и налоги. – Режим доступу:http://biznesinalogi.com/vidminnosti-v-obliku-osnovnix-zasobiv-za-msbo-16-i-psbo-7/

УДК 658.15:[005.523:664.013]

Ващенко Н.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Максимович Ю.І.
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Оборотні активи є однією зі складових ресурсного потенціалу підприємства, стан та ефективність використання яких безпосередньо впливають на ефективність його функціонування.

Специфіка підприємств харчової промисловості пов'язана зі значною матеріаломісткості продукції, таким чином найбільшу питому вагу у загальному обсязі активів займають саме оборотні активи. Тому раціональне формування складу оборотних активів підприємств харчової промисловості вимагає врахування впливу різноманітних чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. У зв'язку з цим, з'являється об'єктивна необхідність наукового визначення і обґрунтування чинників, які впливають на стан та ефективність використання потенціалу оборотних активів підприємств харчової промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у виявлення та дослідження чинників впливу на стан, формування та ефективність функціонування потенціалу оборотних активів промислових підприємств здійснило багато вчених і фахівців, зокрема: А.А. Оденат [6], О.І. Івасишин, О.М. Зборовська [4], Ю.В. Петленко, І. В. Фесюк [8], С.М. Гоцуляк [2], А. М. Карбовник, О.Ф. Назаренков [5] та інші. Проте, незважаючи на значну кількість праць, присвячених дослідженню чинників, які впливають на функціонування потенціалу оборотних активів, практично відсутні розробки щодо їх сучасної специфіки та особливостей прояву стосовно конкретних галузей національної економіки, у тому числі харчової промисловості. З огляду на це, відсутність всебічних досліджень чинників впливу на забезпеченість оборотними активами харчових підприємств обумовило доцільність даного дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка комплексної класифікації чинників впливу на ефективність функціонування потенціалу оборотних активів підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення наукових джерел дало змогу систематизувати різні підходи щодо виявлення чинників впливу на ефективність функціонування потенціалу оборотних активів промислових підприємств, результати яких наведені у таблиці 1.

На основі даних (табл. 1) та проведення експертної оцінки специфіки функціонування потенціалу оборотних активів на підприємствах харчової промисловості нами була запропонована комплексна класифікація чинників впливу на ефективність функціонування потенціалу оборотних активів саме підприємств харчової промисловості.

Таблиця 1

Погляди авторів щодо чинників впливу на ефективність функціонування потенціалу оборотних активів підприємства

№	Автори	Перелік чинники впливу на ефективність функціонування потенціалу оборотних активів
1.	Гоцуляк С.М.[2]	- спад виробництва; - погіршення платіжної дисципліни; - вибір джерел фінансування оборотних коштів; - підвищення відсоткових ставок на позиковий капітал; - зростання темпів інфляції.
2.	Зборовська О.М. [4]	- склад і структура оборотних активів; - рівень інфляції.
3.	Івасишин О.І. [8]	- кризовий стан української економіки; - особливості ринкового середовища: чинник ризику і невизначеності; залежність діяльності підприємств від вартості і рит мічності поставок сировини; - внутрішні чинники: раціональна організація виробничих запасів; зменшення перебування оборотного капіталу у незавершеному виробництві; визначення оптимальних розмірів формування оборот ного капіталу.
4.	Карбовник А. М.[8]	- інфляція; - криза неплатежів; - податковий тиск; - високі проценти на банківські позики; - втрата традиційних ринків збуту; - нагромадження протермінованої дебіторської заборго ваності; - високий рівень втручання держави в економічні процеси; - механізм дії податку на додану вартість; - недосконалість чинної нормативно-правової системи; - відсутність механізму поповнення обігових коштів.
5.	Оденат А.А. [6]	- збільшення конкуренції; - криза неплатежів; - обмеження джерел фінансування виробничо-господар ської діяльності; - недосконалість нормативно-правового регулювання.
6.	Назаренков О.Ф. [5]	- високі темпи інфляції; - зниження курсу національної валюти; - скорочення попиту на вітчизняні товари та зростання імпорту товарів промисловості; - зростання конкуренції товаровиробників на основних ринках збуту їхньої продукції; - консолідація посередників збутової діяльності всередині країни.
7.	Фесюк І.В. [8]	Об'єктивні: - високі темпи інфляції; - відсутність платоспроможного попиту; - нестабільна податкова політика. Суб'єктивні: - відсутність у вищого менеджменту підприємств здатності ефективно управляти своїми фінансовими ресурсами, забезпечити контроль за кругообігом оборотного капіталу; - невикористання сучасних методів у фінансовому мене джменті.

На основі даних (табл. 1) та проведення експертної оцінки специфіки функціонування потенціалу оборотних активів на підприємствах харчової промисловості нами була запропонована комплексна класифікація чинників впливу на ефективність функціонування потенціалу оборотних активів саме підприємств харчової промисловості.

Сукупність чинників, які впливають на ефективність використання потенціалу оборотних активів на підприємствах харчової промисловості у загальному вигляді можна поділити на дві групи: чинники зовнішнього середовища (опосередкованого впливу) – ті, якими підприємства не можуть управляти, але повинні до них пристосовуватися, і внутрішнього середовища (безпосереднього впливу), які залежать від здібностей менеджерів підприємств управляти оборотними активами. В залежності від характеру впливу, усі зовнішні чинники підрозділяють на дві основні групи – чинники прямого і непрямого впливу на підприємства .

Враховуючи галузеві особливості формування потенціалу оборотних активів підприємств харчової промисловості, слід систематизувати чинники впливу зовнішнього середовища за окремими групами, представленими у таблиці 2.

Таблиця 2

Систематизація зовнішніх чинників впливу на формування потенціалу оборотних активів підприємств харчової промисловості

№	Група чинників	Перелік чинників
1.	Чинники непрямого впливу (макросередовища)	- загальна економічна ситуація в країні; - темпи інфляції (дефляції); - рівень ставок банківського кредитування; - тенденції розвитку інвестиційного ринку (інвестиційний клімат); - особливості податкового законодавства; - недосконалість нормативно-правової системи; - скорочення чисельності населення.
2.	Чинники прямого впливу (мікросередовища)	- попит на продукцію (умови на рину збуту); - умови пропозиції товарів; - рівень конкуренції; - сезонні коливання; - постачальники.

Джерело: [авторська розробка]

Розглянувши підходи різних авторів, слід відзначити, що найбільш суттєвого впливу на функціонування потенціалу оборотних активів завдає інфляційний чинник. В результаті інфляційних процесів на підприємствах харчової промисловості виникає дефіцит оборотних активів. До інфляційних чинників, що спричиняють скорочення оборотних активів, слід віднести:

- запізнення наступних витрат щодо отриманих доходів і затрат на формування товарних запасів;
- незбалансованість вартісної оцінки матеріальної і грошової частин оборотного капіталу;
- зростання прибутку за рахунок інфляції, частина якого перераховується до бюджету через дію механізму податку на прибуток підприємств;
- ріст наднормованих запасів.

Нестабільна економічна ситуація в країні, недосконалість нормативно-правової системи, скорочення населення та відсутність платоспроможного попиту безпосередньо впливає на обсяги виробництва та реалізації, а отже, і на поповнення фонду оборотних активів (табл. 3).

Таблиця 3

Структура оборотних активів підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів 2007-2011 рр. (млн. грн.)

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
Оборотні активи, всього	62304,9	79461,5	97636,6	121077	114101
у % до попереднього року	-	127,5	122,9	124,0	94,2
у тому числі					
оборотні активи в запасах товарно-матеріальних цінностей	21833,7	22574,8	27666,5	35804,9	31751,2
дебіторська заборгованість	35442,5	50150,8	62679,1	75006,4	72475,1
поточні фінансові інвестиції	1061,4	920,9	1219,1	1773,8	1361,6
грошові кошти	1689,2	3254	3202	4518,4	4807,6
інші оборотні активи	2278,1	2561	2869,9	3973,2	3705,9

Джерело: [9]

Дані таблиці 3 свідчать про незадовільну структуру оборотних активів на підприємствах харчової промисловості, оскільки найбільшу питому вагу у їх вартості займає дебіторська заборгованість, яка, по-перше, у динаміці має тенденцію до збільшення, і, по-друге, це відбувається на фоні скорочення реальних обсягів виробництва та реалізації промислової продукції. За наявності значної суми дебіторської заборгованості, виникає порушення фінансової рівноваги, у цих випадках як джерело фінансування підприємства використовують кредиторську заборгованість.

Тенденції розвитку інвестиційного клімату в країні дають можливість підприємствам збільшити частину оборотних активів.

Фінансовим чинником, що визначає потребу у власних оборотних активах, є можливість залучення для формування оборотних активів позикових коштів [8]. Це, насамперед, залежить від таких умов: рівня самофінансування, наявності майна, яке банк приймає у заставу, фінансових

результатів діяльності підприємства та його стабільного становища на ринку. Чим кращі показники діяльності підприємства, тим більше у нього можливостей залучити банківські кредити і зекономити на власних оборотних коштах. У свою чергу, високі відсоткові ставки на позичковий капітал негативно впливають на фінансовий стан підприємств, тому що частина оборотного капіталу вилучається на повернення таких зобов'язань.

Істотний вплив на формування потреби в оборотних активах надає формування попиту на продукцію. За умов виникнення гострої конкуренції на ринку збуту, потрібні великі запаси готової продукції , так як потреби покупця повинні бути швидко задоволені, тому необхідність в оборотних активах є високою, і навпаки.

Від особливостей пропозиції на ринку залежать розміри запасів сировини та матеріалів, що зберігаються на складі підприємства. У разі постійної пропозиції підприємство може управлятися з малими запасами, однак, якщо пропозиція недостатня і обмежена – підприємство повинно забезпечити подальше виробництво завдяки придбанню більшого обсягу сировини і матеріалів.

Для підприємств харчової промисловості потреба в окремих видах оборотних активів та їх сума істотно залежать від сезонних коливань. Підприємства з сезонним збутом своєї продукції, зазвичай, мають високу ступінь коливання потреби в оборотному капіталі. Проблема подолання сезонності є дуже гострою і важливою для багатьох галузей (м'ясної, молочної, цукрової, консервної, овочесушильної, виноробницької та ін.). Сезонність виробництва пов'язана з нерівномірним протягом року надходженням сільськогосподарської сировини, а в таких галузях як пивоварна, безалкогольна, виробництво морозива сезонність залежить від коливань збуту продукції.

Для ведення господарської діяльності кожному підприємству потрібні зовнішні постачання: сировини, матеріалів, трудових ресурсів, капіталу. За цих умов виникає пряма залежність між підприємством і мережею постачальників, що забезпечують постачання вказаних ресурсів. На ринку закупівель підприємство більш всього цікавлять умови отримання ресурсів, а саме: ціна, якість і умови постачання (терміни, об'єми, умови платежу і т. д.). Мінливість якості та цін ресурсів створює проблеми для підприємства. У цьому випадку постачальник є чинником зовнішнього середовища прямого впливу.

Проте, на нашу думку, організацію роботи з постачальниками слід віднести до чинників впливу внутрішнього середовища. У межах чинника «організація роботи з постачальниками» розмір оборотних активів залежить від оптимальності вибору постачальників (за географічною ознакою, якістю сировини, дотримання умов угод про постачання), періодичності та комплексності поставок.

Поряд із зовнішнім середовищем, значного впливу на формування потенціалу оборотних активів підприємств харчової промисловості здійснюють чинники внутрішнього середовища, що створюються та контролюються всередині підприємства (рис. 1).

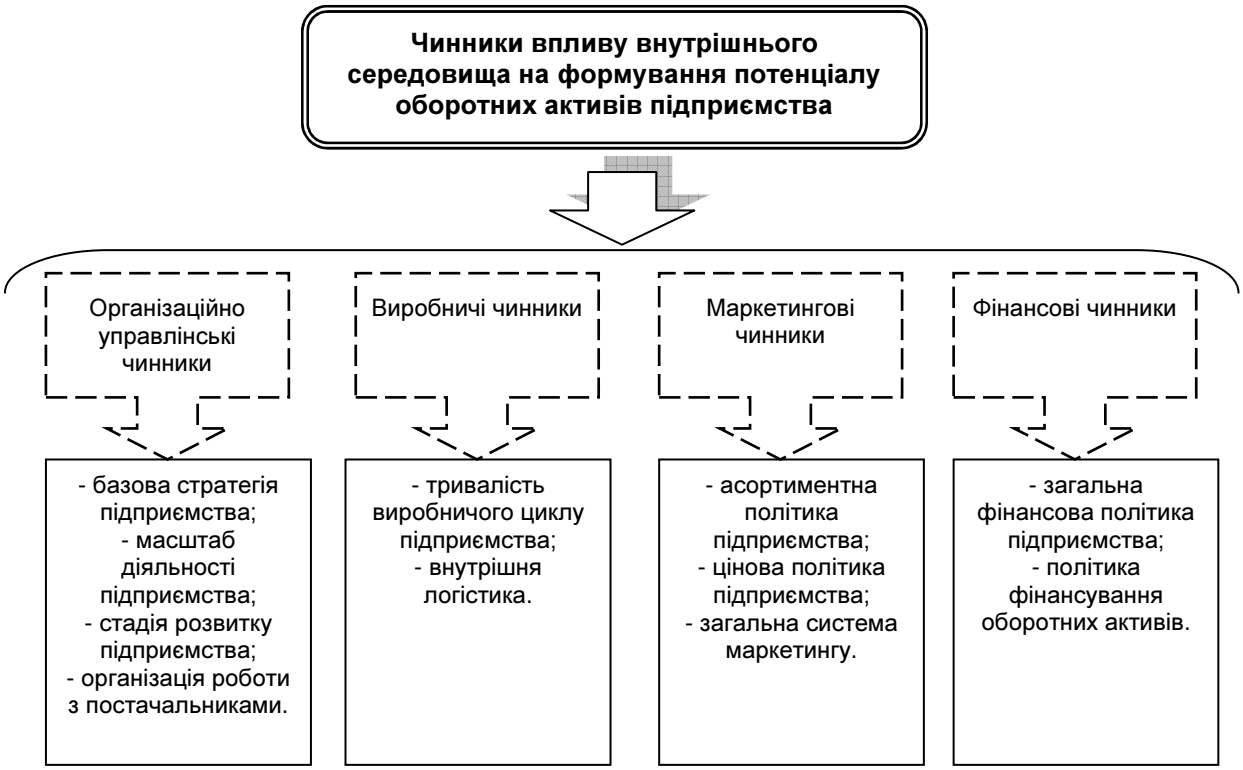


Рис. 1. Систематизація внутрішніх чинників впливу на формування потенціалу оборотних активів підприємств харчової промисловості

Джерело: [авторська розробка]

До групи організаційно-управлінських чинників віднесено базову стратегію розвитку підприємства, масштаб діяльності підприємства, стадію розвитку підприємства. Кожне підприємство в процесі свого розвитку проходить фази інтенсивного зростання, стабільного положення на ринку і спаду обсягів продажу. Від того, на якому з етапів розвитку знаходиться підприємство, залежать обсяг і структура оборотних активів [10].

До групи виробничих чинників віднесено тривалість виробничого циклу та внутрішня логістика.

В залежності від виду продукції, виробничий цикл підприємства може коливатися від одного дня до декількох місяців, що впливає на величину незавершеного виробництва. На підприємствах харчової промисловості величина незавершеного виробництва може бути мінімальна із-за нетривалої технології виготовлення.

Внутрішня логістика пов'язана із визначенням оптимального розміру складу та структури оборотних активів підприємства, раціональною організацією виробничих запасів. Питома вага виробничих запасів досліджуваної галузі на 15-25 відсотків вище, ніж у промисловості в цілому. Більше 80 відсотків оборотних активів авансується в запаси сировини і матеріалів. За іншими статтями оборотних активів спостерігається помітно менша питома вага, ніж у промисловості в цілому [7].

До маркетингових чинників віднесено цінову політику, а саме частку доданої вартості в ціні продукту, асортиментну та загальну маркетингову політику підприємства [1].

До фінансових чинників віднесено загальну фінансову політику підприємства та політику фінансування оборотних активів.

Формування оборотного капіталу за рахунок власних ресурсів і залучених коштів повинно здійснюватись у розмірах, що забезпечують нормальний фінансовий стан підприємства. Це означає, що фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від раціональності формування джерел фінансування, тобто від того, які кошти має підприємство у своєму розпорядженні, кому підприємство зобов'язане за ці кошти і куди вони вкладені. Наявність достатньої суми власного оборотного капіталу означає, що підприємство може розпоряджатися ним на власний розсуд без ризику невиконання перед кредиторами своїх поточних зобов'язань.

Оптимальність визначення розмірів формування оборотного капіталу полягає у визначенні такої суми оборотних активів, яка сприятиме безперервності процесу виробництва, виконанню плану виробництва, реалізації продукції, прибутку та рівня рентабельності, зміцненню режиму економії, мінімізації ризику підприємницької діяльності. У разі заниження розміру оборотних активів можливі перебої у постачанні й виробничому процесі, зменшення обсягу виробництва та прибутку, виникнення прострочених платежів і заборгованості, інші негативні явища у господарській діяльності. Надлишок оборотного капіталу призводить до нагромадження надмірних запасів сировини, матеріалів, створення умов для використання оборотних активів не за призначенням [8].

***Висновки з даного дослідження*.** Отже, у результаті дослідження запропонована класифікація чинників впливу на формування та ефективність використання потенціалу оборотних активів підприємств харчової промисловості в сучасних умовах розвитку національної економіки. У подальших дослідженнях планується розробити систему ефективного управління потенціалом оборотних активів підприємств харчової промисловості на підставі комплексного аналізу чинників впливу.

Література

1. Власова Н.О. Чинники формування оборотних активів підприємств роздрібної торгівлі / Н.О. Власова, М.В. Чорна, О.В. Михайлова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8(134). – С. 156-163.
2. Гоцуляк С.М. Проблеми фінансування обігових коштів / С.М. Гоцуляк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2006. – № 24.
3. Забаштанський М.М. Особливості управління оборотними активами агропромислових підприємств України / М.М. Забаштанський // Науковий вісник ЧДІЕУ. Управління підприємством. – 2012. – № 1(13). – С. 200-205.
4. Зборовська О.М. Особливості оцінки оборотного капіталу промислових підприємств України / О.М. Зборовська // Академічний огляд. – 2006. – № 1(8). – С. 79-83.
5. Назаренков О.Ф. Стан та тенденції структури оборотних коштів промислових підприємств в Україні / О.Ф. Назаренков // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 53-62.
6. Оденат А.А. Особливості впливу механізму управління оборотним капіталом на виробничо-господарську діяльність промислового підприємства / А.А. Оденат // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 2. – С. 6-9.
7. Онищук Р.П. Факторы, оказывающие влияние на состояние оборотных средств предприятий пищевой промышленности [Электронный ресурс] / Р.П. Онищук. – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2009/1996.htm>

8. Чубка О.М. Класифікація та вплив чинників на ефективність функціонування оборотного капіталу машинобудівних підприємств / О.М. Чубка, О.М. Рудницька // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. – 2010. – № 669. – С. 158-166.

9. Інформаційно-аналітичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua>

10. Как управлять оборотными активами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=1602>

11. Факторы, влияющие на потребность в оборотных активах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uchebnik.kz/finansovyy-menedzhment/34-faktory-vliyayushie-na-potrebnost-v-oborotnyh-aktivah-opredelenie-potrebnosti-v-oborotnyh-aktivah

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

УДК 330.1

Сак Т.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва та інноваційної діяльності
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА, ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Постановка проблеми. Висока фінансова залежність держави, проблеми внутрішнього характеру й будь-які інші дестабілізуючі фактори стають причинами зниження економічної та, відповідно, національної безпеки. Тому необхідною умовою для нормального стійкого розвитку країни стає забезпечення захисту життєво важливих інтересів громадян, суспільства та держави. Постійна зміна внутрішніх та зовнішніх чинників розвитку національної економіки актуалізує дослідження питання забезпечення економічної безпеки країни. Визначення стану її складових елементів в сьогоднішніх умовах має важливе значення, оскільки дозволяє своєчасно вжити заходів з організаційно-правового забезпечення економічної безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численними є публікації з дослідження економічної безпеки країни, вивчення окремих її складових. Серед вітчизняних вчених фундаторами даного наукового напрямку є І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, В. Геєць, В. Горбулін, Я. Жаліло, А. Качинський, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранущенко, В. Предборський, Л. Шевченко, В. Шлемко та інші. Проте відсутні єдині підходи як до визначення основних понять, так і щодо механізмів забезпечення, що, на нашу думку, мають випливати із сформованих тенденцій, рівня розвитку, можливостей держави.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження економічної безпеки України в розрізі складових, що її формують, на основі розгляду теоретичних та методичних підходів, проведення аналізу основних тенденцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека країни, з однієї сторони, є важливою складовою системи національної безпеки, що формує захист національних інтересів, з іншої – є безпосередньою умовою дотримання і реалізації національних інтересів щодо забезпечення фінансування, формування доходів та витрат тощо.

В економічній літературі відсутнє єдине визначення поняття «економічної безпеки», що негативно позначається на формуванні її концептуальних засад.

Економічну безпеку як стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім‘ї, суспільства, держави розглядають В. Шлемко, І. Бінько [2, с. 8].

Взаємозв’язок економічної безпеки та соціально-політичної та національно-етнічної стійкості доводить І. Мішина, що трактує її зі сторони економічних відносин, горизонтальних і вертикальних, між різними суб’єктами з приводу досягнення такого рівня розвитку економіки, при якому здійснюється ефективне задоволення потреб і гарантований захист інтересів, навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів [6, с. 3].

Окремі науковці економічну безпеку розглядають як складну поліструктурну науку про безпеку соціально-економічних систем різних рівнів ієрархії (особа, домашнє господарство, галузь, регіон, сектор економіки, національна економіка, світове господарство) [1, с. 45].

Більш ширше та повніше поняття є економічної безпеки подає Г. Пастернак-Таранушенко, який зазначає, що «економічна безпека – це стан держави, що забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців» [7, с. 29].

М. Єрмошенко зазначає, що економічна безпека характеризується збалансованістю і стійкістю до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю забезпечувати на основі реалізації

національних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток вітчизняної економіки і соціальної сфери [4, с. 29].

Погоджуємось з більшістю дослідників, що економічна безпека сприяє створенню надійної та забезпеченої всіма необхідними засобами держави, захищеності національно-державних інтересів у сфері економіки. При цьому основним критерієм економічної безпеки є здатність економіки країни зберігати та підвищувати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз.

Вважаємо, що економічна безпека – це свого роду забезпечення в довгостроковій перспективі таких систем показників як:

1. Економічна незалежність (фінансова, сировинно-ресурсна, інноваційна тощо);
2. Економічна стабільність (рівень розвитку, що гарантує відчуття безпеки сьогодні та в майбутньому);
3. Економічний розвиток (інноваційно-інвестиційна активність, реструктуризація, фінансове оздоровлення).

Такий підхід до трактування суті економічної безпеки (країни, регіону, підприємства) відображає її основне функціональне значення – збереження економічної самостійності та досягнутого рівня, а також підвищення конкурентоспроможності й розширення можливостей подальшого розвитку.

Саме тому економічну безпеку варто розглядати не лише як стан захищеності національних інтересів, але і наявність й можливість застосування інструментів впливу на економічні процеси для гарантування добробуту в довгостроковому періоді. Такий стратегічний підхід, на думку автора, є обов'язковим, оскільки лише дії уряду спрямовані на перспективну безпеку є важливими.

Крім того, підтвердженням наявних проблем в сфері забезпечення економічної безпеки є рівень розрахованого інтегрального показника економічної безпеки відповідно до «Методики розрахунку рівня економічної безпеки України», затвердженої наказом Мінекономіки від 02.03.2007 № 60 [5].

Так, при оптимальному значенні 100% найбільший рівень інтегрального показника спостерігався у 2007-2008 рр. – 65%. У зоні критичного стану економічна безпека України була у 1996 та 1998 роках. Починаючи з 1999 року, рівень економічної безпеки знаходився в межах інтервалу 50-65%, не виходячи за межі небезпечної зони та не досягаючи задовільного рівня. Негативною тенденцією є зменшення інтегрального показника, починаючи з 2008 року (рис. 1).

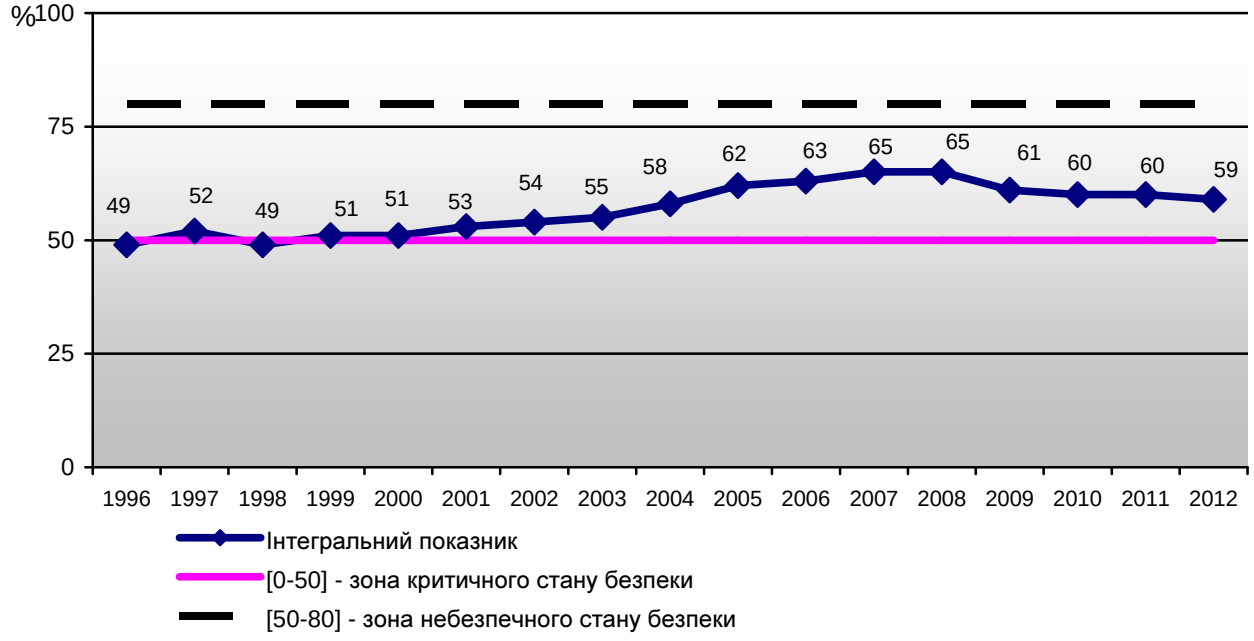


Рис. 1. Інтегральний показник економічної безпеки України
(за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [8])

Економічна безпека країни, будучи однією з визначальних складових підсистем національної безпеки країни одночасно має складну структуру, оскільки включає свої складові. Перелік складових економічної безпеки є теж дискусійним, навіть дещо суперечливим. Це пов'язано з тим, що окремі складові національної безпеки, що визначені законодавством, входять до системи економічної безпеки, що викликає низку критичних зауважень науковців та практиків.

Більшість дослідників економічної безпеки дійшли висновку, що основними структурними елементами економічної безпеки, які необхідно застосувати при аналізі економічної безпеки України, є такі: сировинно-ресурсна безпека; енергетична безпека; фінансова безпека; соціальна безпека; інноваційно-технологічна безпека; продовольча безпека; зовнішньоекономічна безпека [2; 3; 6; 7].

Складовими економічної безпеки згідно «Методики розрахунку рівня економічної безпеки України», затвердженої Міністерством економіки України є: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча безпека (рис. 2).

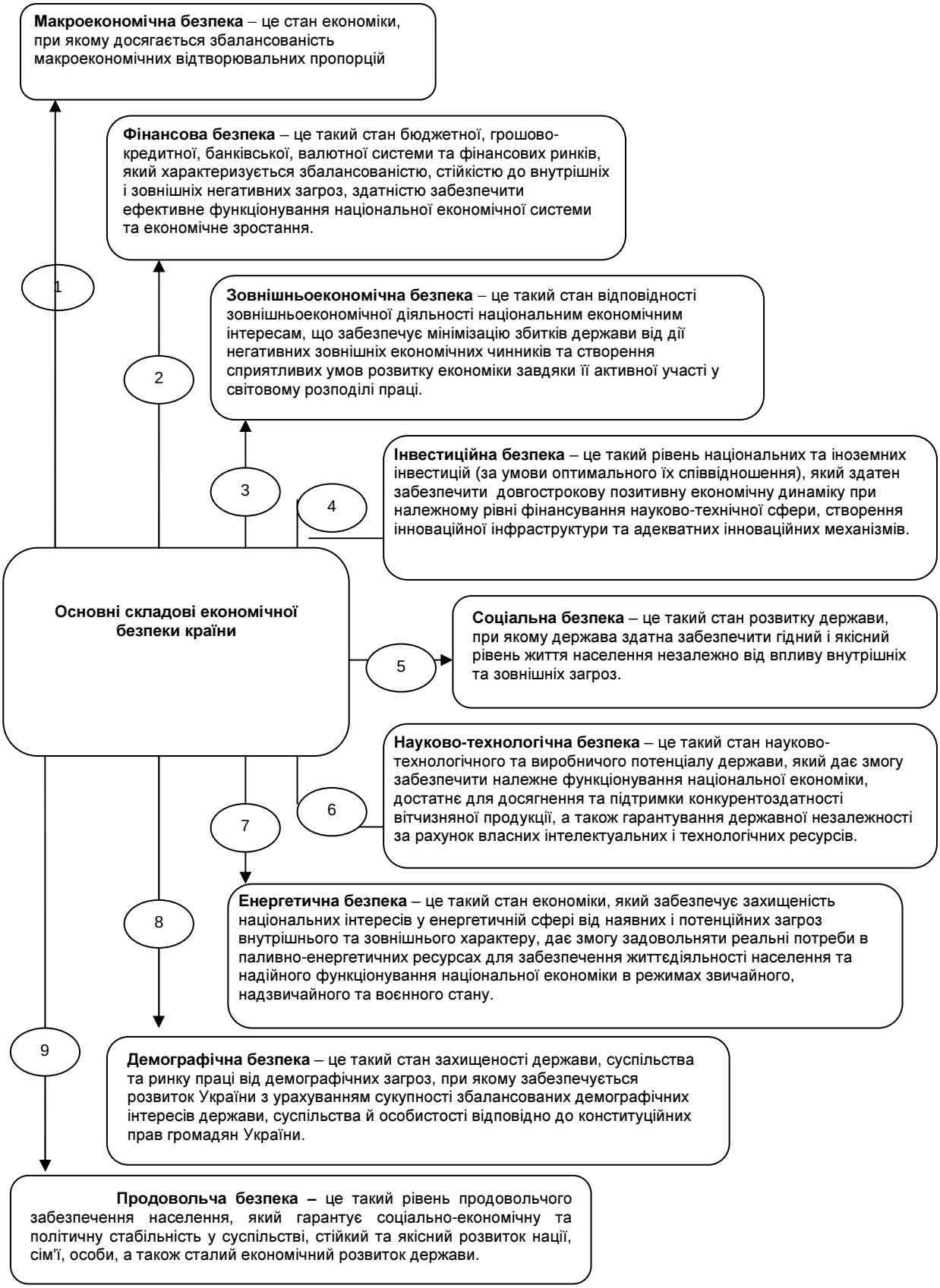


Рис. 2. Складові економічної безпеки України (сформовано на основі [5])

Кожний індикатором має свій ваговий коефіцієнт, що вказує на ступінь внеску в забезпечення безпеки кожної складової (табл. 1).

Таблиця 1

Значення вагових коефіцієнтів складових економічної безпеки [5]

Складові економічної безпеки	Значення вагового коефіцієнта
Макроекономічна	0,1005
Виробнича	0,0769
Фінансова	0,1127
Інвестиційна	0,0939
Зовнішньоекономічна	0,0901
Науково-технологічна	0,1183
Соціальна	0,0808
Демографічна	0,0836
Енергетична	0,1324
Продовольча	0,1108

Стан економічної безпеки України оцінюється шляхом зіставлення розрахованих індикаторів безпеки з їх пороговими значеннями. Наявність значного відхилення від порогового значення свідчить про позитивний або негативний вплив на інтегральний рівень певної складової економічної безпеки.

Як бачимо з таблиці 1. найбільший вплив на економічну безпеку справляють такі її складові як енергетична, фінансова, науково-технологічна.

Разом з тим вважаємо, що варто соціальну, демографічну та продовольчу складові, як елементи соціальної безпеки, винести з економічної системи до загального показника національної безпеки, збільшивши при цьому ваговий коефіцієнт інвестиційної та зовнішньоекономічної складових. При цьому не заперечуємо їх взаємозв'язок з економічною системою країни разом з екологічною, оборонною тощо.

За даними 2011 року в зоні критичного стану знаходиться макроекономічна (43%) та науково-технологічна (48%) складові. Разом з тим переважна більшість складових рівня економічної безпеки знаходиться у зоні небезпечного стану безпеки (рис. 3).

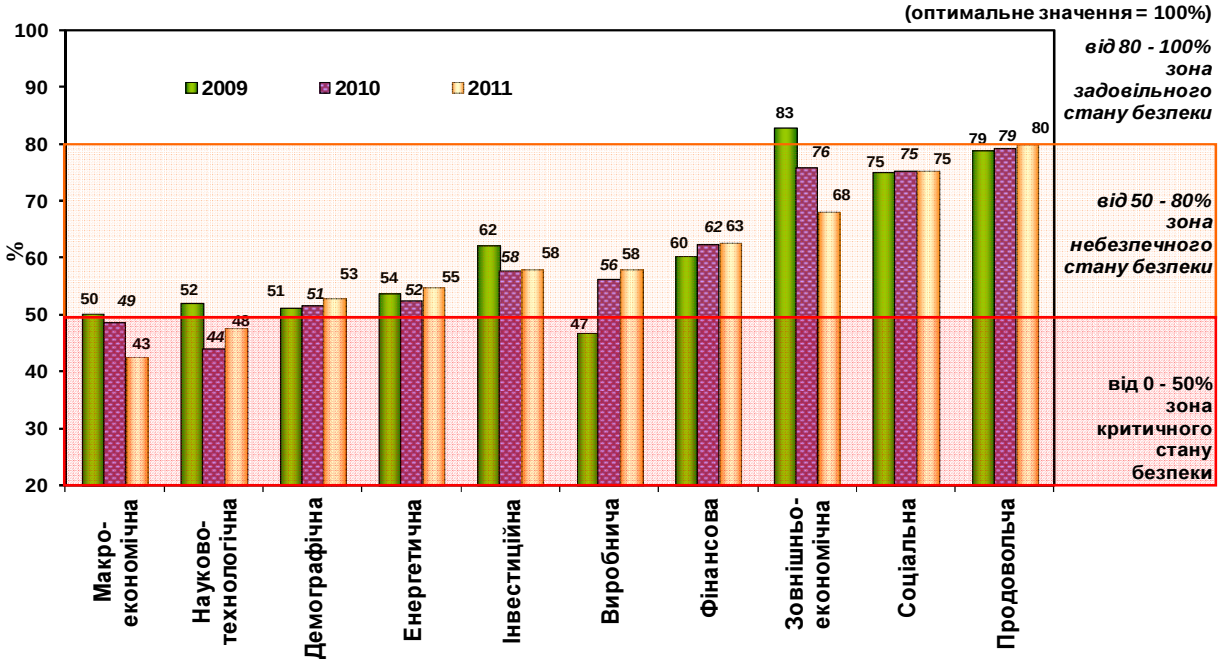


Рис. 3. Часткові індикатори складових економічної безпеки України
(за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [8])

На межі критичного стану є енергетична (55%) та демографічна (53%) складові безпеки. До негативних тенденцій варто віднести зменшення рівня зовнішньоекономічної безпеки та її переміщення із зони задовільного стану при значенні індикатора 83% у 2009 році до 68% у 2011, що показує наявність проблем в сфері міжнародного співробітництва.

Висновки з даного дослідження. Відсутність єдиного бачення суті економічної безпеки та визначення її складових як в науковій літературі, так і в нормативно-правовій базі, породжує низку суперечностей й неточностей розрахунку інтегрального показника, що визначає її рівень. Доцільним є більш чітке розмежування економічної та соціальної складових національної безпеки держави.

Економічна безпека держави є тим станом захищеності від можливих загроз, що формує економічну незалежність, стабільність та розвиток в довгостроковому періоді. Пріоритетним при цьому є збалансована політика держави щодо структурної перебудови економіки, стимулювання інноваційно-інвестиційної активності, розвитку підприємництва, пришвидшення інтеграційних процесів тощо.

Література

1. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк ; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
2. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія] / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : НІСД. – 1997. – 144 с.
3. Економічна безпека: навч. посіб. / З. С. Варналій [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. З. С. Варналія / З. С. Варналій . – К. : Знання, 2009. – 647 с.
4. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 №60 [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id =97980&cat_id=38738.
6. Мішина І. Г. Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій : дис. канд.екон. наук : спец. 08.00.01. / І. Г. Мішина. – Донецьк, 2007. – 235 с.
7. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення : монографія / Г. А. Пастернак-Таранушенко– К. : Київський ек-ний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
8. Стан енергетичної безпеки України (оцінка та методологія розрахунку) [Електронний ресурс] // Управління макроекономічного прогнозування Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua

УДК 65.012.8

Журавель М.Ю.,
аспірант* кафедри економічної кібернетики
Полозова Т.В.,
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
Стороженко О.В.,
к.т.н., доцент кафедри економічної кібернетики
Харківський національний університет радіоелектроніки

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Підвищення рівня конкуренції, непередбачуваність багатьох факторів зовнішнього середовища, ризиковий характер підприємницької діяльності значно актуалізували проблему виживання підприємства в сучасних умовах господарювання. За цих умов діяльність багатьох українських підприємств супроводжується послабленням фінансово-господарських зв'язків, погіршенням фінансового становища, банкрутствами тощо. Отже, важливого значення набуває забезпечення безпечного функціонування та розвитку вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених як в Україні, так і в країнах ближнього і далекого зарубіжжя займаються питаннями, пов'язаними з забезпеченням економічної безпеки підприємств. Вагомий внесок у розкриття цього питання зробили Козаченко А. [1], Белов В. [2], Соловьев Е. [3], Ярочкин В. [4], Василец В. [5], Раевский Г. [6], Пілова Д. [7], Бондаренко О. [8], Ковалев Д. [9], Тамбовцев В. [10], Шликов В. [11], А. Олєйников [12], Кузенко Т. [13], Покропивний С.

* *Науковий керівник: Полозова Т.В. – к.е.н., доцент*

[14], Шкарлет С. [15], Кривов'язюк І. [16], Ілляшенко С. [17], Білоконенко Г. [18], Довбня С. [19] та інші. Проте у розробці зазначеної проблеми залишається ряд невирішених та дискусійних питань. Зокрема, практично відсутній єдиний підхід до визначення самої категорії «економічна безпека підприємства». Як зазначалось у роботі [1], економічна безпека, знаходячись на стику економіки та безпеки, як і будь-яке міждисциплінарне поняття, залежить від ступеня розробки наукового апарату, а проблеми економічної безпеки не знайшли достатнього обговорення у наукових кругах.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз походження та визначення сутності економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека підприємства у роботах [2-3] розглядається як забезпечення умов збереження комерційної таємниці й інших секретів підприємства. Таке трактування економічної безпеки характерне переважно для публікацій 90-х років минулого сторіччя. В ті часи питання захисту комерційної таємниці, інтелектуальної власності і взагалі інформації як найціннішого товару набувають особливої актуальності, і деякі дослідники [4-6] забезпечення економічної безпеки розглядають насамперед як захист інформації.

Слід зазначити, що збереження інформації дійсно є одним з найважливіших аспектів економічної безпеки підприємства, однак, зведення економічної безпеки лише до захисту комерційної таємниці не враховує всього спектра впливу зовнішнього середовища як основного джерела небезпек для діяльності підприємства.

В зв'язку з цим, дещо пізніше з'являється більш ширший підхід до трактовки зазначеного поняття, за якого економічна безпека підприємства визначається як захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Так, Пілова Д.П. [7] розглядає економічну безпеку як здатність підприємства чинити опір сукупному впливу загроз макро- та мікросередовищ з метою досягнення своєї стратегічної мети в результаті усіх видів діяльності. Бондаренко О.М. [8], Ковальов Д. та Сухорукова Т. [9] як і попередній автор застосовують підхід, орієнтований на захист від загроз факторів навколишнього середовища.

Тамбовцев В. [10] визначає економічну безпеку як стан підприємства, який означає, що імовірність небажаної зміни будь-яких якостей, параметрів, майна, що йому належить, і його зовнішнього середовища невелика (менша за визначену межу). Таке трактування поняття економічної безпеки припускає і практично ґрунтується на стабільності зовнішнього середовища. Однак, варто зазначити, що саме мінливість зовнішнього середовища слід розглядати як постійну характеристику, а стабільність впродовж деякого часу – як тимчасовий стан. До того ж, досить складно на практиці визначити імовірність небажаних змін.

З іншого боку, у роботі [1] економічна безпека розглядається як міра гармонізації в часі й просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства. Такий підхід розкриває поняття з точки зору захисту економічних інтересів підприємства. З такої позиції також розглядає економічну безпеку Шликов В.В. [11].

Деякі автори [12-13] трактують економічну безпеку з позицій ресурсно-функціонального підходу, відзначаючи можливість ефективного використання ресурсів підприємства для уникнення різноманітних загроз.

Таким чином, жодне з наведених визначень не дозволяє розкрити сутність категорії повністю. Наведені точки зору характеризуються або неповнотою, або досить широким підходом, за якого втрачається саме бачення економічної безпеки унаслідок ототожнення її з ефективною діяльністю підприємства.

Узагальнюючи наведені підходи, найбільш повно економічну безпеку можна характеризувати як стан захищеності всіх економічних інтересів підприємства від різноманітних внутрішніх та зовнішніх загроз, що гарантує найбільш продуктивне використання корпоративних ресурсів для підвищення ефективності функціонування підприємства і забезпечення його стабільного розвитку.

Для підтримання належного рівня економічної безпеки в практичній діяльності підприємство має забезпечувати максимальну ефективність та безпеку кожної функціональної частки своєї діяльності.

Загальноприйнятим вважається виділення наступних функціональних складових економічної безпеки підприємства: фінансової, інтелектуально-кадрової, техніко-технологічної, політико-правової, інформаційної, екологічної та силової [12; 14]. Автори наукової праці [15] до зазначених складових економічної безпеки додають також ринкову. Інші дослідники [16] окремо виділяють інтерфейсну складову. Автори наукової праці [17], розглядаючи економічну безпеку підприємства як його здатність до ефективного функціонування протягом тривалого часу, пропонують виділяти поточну, тактичну та стратегічну економічну безпеку.

Отже, варто зазначити, що підходи науковців до виділення функціональних складових економічної безпеки підприємства є недосконалими, оскільки не охоплюють усіх аспектів безпечного функціонування та розвитку підприємства.

Використовуючи підхід, викладений в роботі [17], було вдосконалено декомпозицію економічної безпеки підприємства, відповідно до якої на поточному рівні пропонується виділяти фінансову,

морально-психологічну, силову та інформаційну безпеку, на тактичному рівні – виробничо-технічну, кадрову, комерційну та правову безпеку, на стратегічному рівні – інноваційно-технологічну, інтелектуальну, ринкову, екологічну та безпеку репутації [18].

Для нормального функціонування підприємство, перш за все, повинне забезпечити свою платоспроможність, а відповідно і необхідний рівень поточної безпеки, адже відсутність платоспроможності свідчить про те, що воно перебуває в стані банкрутства або передбанкрутній стадії. Це означає, що економічна безпека підприємства безпосередньо залежить від рівня його поточної безпеки.

Головним фактором задовільного фінансово-економічного стану виступає високий рівень прибутковості основної діяльності. Тому для підприємства досить важливим є досягнення високого рівня ефективності використання ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності, а відповідно і необхідного рівня тактичної безпеки. Однак, відволікання оборотних коштів на подальше вдосконалення організації виробничо-господарської діяльності доцільне лише у випадку, коли забезпечено необхідний рівень платоспроможності підприємства.

Потенційний (стратегічний) розвиток підприємства можливий лише за умови, що воно зможе забезпечити своє виживання сьогодні, ефективно використовуючи наявні ресурси. Наприклад, витративши десяток мільйонів гривень на розробку унікальної інноваційної технології виробництва продукції, і при цьому не забезпечивши належного рівня юридичної та інформаційної захищеності цієї розробки, підприємство може розраховувати на те, що «завтра» конкуренти почнуть заробляти на використанні зазначеної технології. І це обернеться в остаточному підсумку мільйонами гривень збитків для підприємства і втратою конкурентоспроможності. Отже, необхідною умовою досягнення високого рівня стратегічної безпеки є забезпечення достатнього рівня поточної та тактичної безпеки.

Висновки з даного дослідження. Узагальнивши існуючі підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства, можна констатувати полярність методології дослідження від надто широкого визначення – ефективне використання ресурсів для забезпечення стійкого розвитку підприємства, до дуже вузького бачення змісту терміну з позицій захисту інформації. Запропоноване в рамках даної статті визначення з одного боку не є всеохоплюючим, а з іншого – підкреслює саму суть економічної безпеки підприємства. Перспективним напрямком досліджень у цій сфері може бути більш детальний аналіз функціональних складових та розробка комплексної системи забезпечення економічної безпеки підприємства.

Література

1. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : монография / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
2. Белов В. Правовая охрана конфиденциальности коммерческой тайны [Текст] / В. Белов // Право и экономика. – 1993. – № 13-14. – С. 12-21.
3. Соловьев Э. Коммерческая тайна и ее защита [Текст] / Э. Соловьев. – М., 1995. – 112 с.
4. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы [Текст] / В.И. Ярочкин. – М., 1997. – 185 с.
5. Василец В.И. Методические основы обеспечения конфиденциальности производственной и коммерческой деятельности / В.И. Василец, В.Н. Голованов // Вопросы защиты информации. – 1994. – № 1. – С. 5-11.
6. Раевский Г. Система экономической безопасности [Текст] / Г. Раевский // Частный сыск, охрана, безопасность. – 1994. – № 2. – С. 5-11.
7. Пілова Д.П. Формування та оцінка економічної безпеки гірничо-збагачувальних підприємств [Текст]: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.04 / Д.П. Пілова. – Кривий Ріг, 2007. – 20 с.
8. Бондаренко О.М. Оцінка економічної безпеки авіакомпанії [Текст]: автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.07.04 / О.М. Бондаренко. – К., 2004. – 19 с.
9. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия [Текст] / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48-51.
10. Тамбовцев В.Л. Объекты экономической безопасности России [Текст] / В.Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 45-54.
11. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия [Текст] / В.В. Шлыков. – СПб, 1999. – 138 с.
12. Экономическая и национальная безопасность [Текст] / Под ред. Е. А. Олейникова. – М. : Издательствово «Экзамен», 2004. – 768 с.
13. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.06.01 / Т.Б. Кузенко. – К., 2004. – 18 с.
14. Шкарлет С. Теоретичні основи формування економічної безпеки [Текст] / С. Шкарлет // Сіверянський літопис. – 2007. – № 4. – С. 161-171.
15. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування [Текст] : монографія / І.В. Кривов'язюк. – Луцьк: «Надстир'я», 2007. – 260 с.

16. Економіка підприємства [Текст] : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми: Університетська книга, 2012. – 858 с.
17. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88-97.
18. Журавель М.Ю. Декомпозиція економічної безпеки підприємства / М.Ю. Журавель, Т.В. Полозова // Актуальні питання розвитку сучасної економіки: колективна монографія. Частина 2 / ред. О.О. Непочатенко, Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець «Сочінський», 2011. – С. 79-86.

УДК 339.166.82: 004.738.5

Шовкова О.А.,
***аспірант*[1]**
ВНЗ Укоопспілки „Полтавський університет економіки і торгівлі"

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ПРОСУВАННЯ ПРОДОВОЛЬСТВА ЗАСОБАМИ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ

Постановка проблеми. Впровадження Інтернет-технологій у торгівлі, соціальному і побутовому обслуговуванні є фундаментальним явищем розвитку суспільства і постає одним із важливих напрямків інноваційної трансформації українських підприємств. Потреба адаптації підприємств у галузі торгівлі продовольством до постійних змін зовнішнього середовища та інноваційного оновлення системи збуту продовольства зумовлює необхідність вирішення проблем впровадження Інтернет-технологій. Виходячи з цього, питання організації процесів просування продовольства підприємствами із використанням інноваційних технологій у торговельній діяльності з метою утримання й розширення цільових сегментів ринку є актуальним і потребує особливої уваги серед завдань розвитку відповідних суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку систем електронної комерції в Україні знайшли широке відображення у наукових працях. Так, серед останніх досліджень у цій галузі варто відмітити праці Р.М. Лавренюка, М.В. Макарової, О.М. Юдіна [1] стосовно створення, просування і розвитку систем електронної комерції. В.Л. Плескач [2] розглядає засоби підвищення ефективності господарювання шляхом використання систем електронної комерції. О.В. Березін, Ю.В. Карпенко [3], І.І. Ярова [4] у своїх дослідженнях пропонують використання Інтернет-технологій у процесах управління та вдосконалення механізмів реалізації продукції. Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниць, Ю.П. Митрохіна, В.В. Холод [5] присвятили наукові дослідження питанням стратегічного маркетингу та управління збутовою діяльністю торговельних підприємств. С.М. Ілляшенко [6; 7] розглядає проблеми і перспективи управління інноваційним розвитком українських підприємств. Серед наукових праць зарубіжних авторів відмітимо наступні: М. Уорнера та М. Вітцеля [8] стосовно питань створення віртуальних організацій як нових форм сучасного бізнесу, Г. Шнайдера [9] з проблем управління у галузі електронної комерції, Д. Чефі [10] стосовно формування стратегій та впровадження Інтернет-технологій.

У той же час, практичні проблеми організації збуту продуктів харчування із використанням інноваційних технологій торгівлі для підприємств України залишаються невизначеними і потребують наукового обґрунтування.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей організації процесів просування продовольства торговельними підприємствами шляхом впровадження Інтернет-технологій у власну збутову діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою технології з використанням мережі Інтернет є веб-сайт – інформаційний ресурс, який складається з низки взаємопов'язаних гіпертекстових документів (веб-сторінок), розміщений на веб-сервері і має індивідуальну (доменну) адресу. Впровадження Інтернет-технології торговельними підприємствами у власну збутову діяльність потребує проведення низки робіт і певного обсягу витрат для створення Інтернет-магазину як програмного продукту та забезпечення функціонування його інфраструктури.

Існує низка варіантів реалізації Інтернет-технологій у торгівлі у залежності від функціональних можливостей електронних магазинів, серед яких відмітимо наступні:

[1] *Науковий керівник: Березін О.В. – д.е.н., професор*

- Інтернет-вітрини;
- Інтернет-магазини із неповним циклом обслуговування покупців;
- автоматичні Інтернет-магазини.

Варто зауважити, що різноманітність форм Інтернет-магазинів надає можливість підприємствам обирати оптимальний варіант для впровадження, виходячи із наявних фінансових і техніко-технологічних можливостей, а також сформульованих завдань розвитку.

Визначення обсягу витрат на створення та впровадження Інтернет-технологій у торговельний процес відбувається шляхом складання детального плану робіт з впровадження та розрахунку відповідних витрат на кожному етапі. Організація процесу створення і впровадження Інтернет-технологій у торговельну діяльність відбувається за наступним алгоритмом (рис. 1).

Рис. 1. Алгоритм створення Інтернет-магазину

Джерело: складено автором

З рисунку 1 бачимо, що початковим етапом алгоритму є формування досліджуваними підприємствами стратегічної концепції Інтернет-магазину – вибір формату Інтернет-магазину, визначення функцій, необхідних для виконання його завдань, встановлення цільового ринку чи його сегменту як аудиторії, для якої призначається магазин, а також економічне обґрунтування зазначених складових проекту. Відмітимо, що для торгівлі продуктами харчування постає низка вимог до концепції та формату Інтернет-магазину – оформлення сайту за специфікою галузі, наявність певних параметрів опису товарів, світлин тощо.

Другий етап – вибір назви Інтернет-магазину, яка відповідає вимогам стислості та запам'ятовуваності, а також реєстрація відповідного домену. Варто зауважити, що існування обмежень за територією обслуговування, які пов'язані із необхідністю транспортування продовольства, підприємствам доцільно реєструвати домени відповідного рівня, таким чином, знижуючи вартість підтримки електронного магазину. Наприклад, для підприємств, які обслуговують споживачів у межах Полтавської області, ми рекомендуємо обирати домен pl.ua, у межах Київської області – kiev.ua тощо.

Третім етапом є розроблення проекту Інтернет-магазину відповідно до обраної концепції з урахування вимог до торгівлі продовольством. Проектування ми розглядаємо як процес розробки технічної документації, пов'язаний із організацією інформаційної технології, яка включає змістовну модель, логічну структуру та технологічні рішення, враховуючи обмеження за потужністю підприємства, а також кількістю працівників, задіяних у розробці та реалізації проекту.

Четвертим етапом впровадження Інтернет-технологій є вирішення організаційних питань стосовно адміністрування та управління сайтом, серед яких зазначимо наступні:

- управління інформацією про товари – формування та ведення каталогу товарів, внесення змін у картотеці;
- управління бізнес-процесами проекту, а саме: економічний аналіз, бухгалтерський облік, логістика тощо;
- управління даними про покупців, на основі яких здійснюється аналіз та опрацьовується відповідна тактика взаємовідносин;

- управління рекламними засобами – проведення рекламних заходів та партнерських програм;
- управління безпекою шляхом призначення для різних груп користувачів певних рівнів повноважень для роботи з Інтернет-магазином.

На даному етапі досліджувані підприємства мають призначити відповідальних працівників і визначити регламент роботи з інформацією сайту для усіх підрозділів підприємства, які працюють з отриманням чи наданням інформації, що забезпечує належну організаційну структуру Інтернет-магазину.

П'ятий етап – вибір місця розташування сайту у мережі Інтернет, а саме:

1) на власному сервері, який розміщується у комп'ютерній мережі провайдера за певну абонентську плату, або підключається до провайдера за відокремленою лінією;

2) хостинг – послуга із розміщення сайту на обладнанні провайдера шляхом оренди у нього дискового простору та створення віртуального серверу.

Шостий етап – тестування на функціональність, зручність користування інтерфейсом і наявність помилок. Для тестування сайту використовуються спеціальні програмні інструменти та ручна перевірка. Ми рекомендуємо підприємствам проведення самостійного тестування з позиції користувачів із різними технічними можливостями моніторів, відображення у поширених браузерах у незмінному вигляді та швидкості завантаження сторінок.

Сьомий етап – публікація на сервері із можливістю доступу до нього через мережу Інтернет.

Восьмий етап – організація рекламної підтримки.

Таким чином, урахування особливостей організації процесу впровадження Інтернет-технологій у збут продовольства надає можливість підприємствам торгівлі визначити вартість реалізації Інтернет-проекту. Розглянувши етапи впровадження Інтернет-магазину у механізм просування продовольства для торговельних підприємств, проаналізуємо усі можливі витрати на створення й забезпечення його функціональності та складемо наступну модель для їх розрахунку:

$$B_{IM} = B_{Розр} + B_{ПЗ} + B_{РД} + B_{ТТЗ} + B_{НК} + B_{Тест} + B^{П}_{Супр} + B^{П}_{Р} \quad (1)$$

де $B_{Розр}$ – витрати на розроблення і виконання проекту Інтернет-магазину;

$B_{ПЗ}$ – витрати на програмне забезпечення;

$B_{РД}$ – витрати на реєстрацію доменного імені;

$B_{ТТЗ}$ – витрати на техніко-технологічне забезпечення;

$B_{НК}$ – витрати на початкове наповнення каталогу товарів інформацією;

$B_{Тест}$ – витрати на тестування сайту;

$B^{П}_{Супр}$ – періодичні витрати на супровід системи (розміщення сайту на хостингу, утримання персоналу, підтримка працездатності серверу);

$B^{П}_{Р}$ – періодичні витрати на рекламу.

Приклад застосування даної моделі для розрахунку витрат на створення Інтернет-магазинів торговельними підприємствами наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахунок вартості Інтернет-проекту

Склад робіт	Підприємства:		
	№ 1, Інтернет-вітрина	№ 2, Інтернет-магазин із неповним циклом обслуговування	№ 3, автоматичний Інтернет-магазин
Розроблення проекту, грн.	3 000	10 000	15 000
Програмне забезпечення (CMS) (1С-Бітрікс: Управління сайтом – Стандарт), грн.	-	-	2 554
Техніко-технологічне забезпечення, грн.	5 000	5 000	12 000
Наповнення сайту, грн.:			
- 500 найменувань	3 000	х	х
- 1000 найменувань	х	6 000	х
- 2000 найменувань	х	х	12 000
Тестування, грн.	200	400	700
Реєстрація домену, грн./рік	86,4	86,4	129
Послуги хостингу, грн./рік	-	820	-
Реклама, грн./рік	25 000	25 000	25 000
Разом	33 286	47 306	67 383

Джерело: розраховано автором

За даними табл. 1 бачимо, що обсяг витрат на створення та впровадження електронного магазину залежить від низки чинників, а саме: обраного виду Інтернет-магазину, характеру торговельних процесів, наявного і необхідного техніко-технологічного обладнання, наявного штату програмістів тощо. Виходячи з цього, розглянемо особливості формування витрат для підприємств торгівлі продовольством, які планують впровадити різні формати Інтернет-магазинів у власну збутову діяльність.

Витрати на розробку магазину визначаються за обраним форматом Інтернет-магазину – веб-вітрини, Інтернет-магазину із неповним циклом обслуговування або автоматичного магазину, ступенем складності технічного завдання, необхідністю програмування індивідуальних функцій під потреби замовника, кількості мовних версій та інших індивідуальних особливостей проекту. При застосуванні платних систем управління контентом до вартості розроблення програмного забезпечення додається вартість таких систем.

Вартість реєстрації доменного імені та щорічної його оплати залежить від рівня домену. Тому, виходячи з територіального обмеження можливостей обслуговування клієнтів, підприємство може обрати відповідне доменне ім'я.

Техніко-технологічне забезпечення електронного магазину умовно поділяється на клієнтське і серверне. Клієнтські комп'ютери можуть бути невеликими за потужністю та слугують для роботи працівників Інтернет-магазину. Кількість таких комп'ютерів розраховується у залежності від чисельності персоналу Інтернет-магазину. Серверні комп'ютери електронного магазину мають бути потужними та забезпечувати стабільне функціонування сайту. Відповідно, витрати на техніко-технологічне забезпечення включають придбання клієнтського обладнання та, за умов розміщення сайту на власному сервері підприємства, серверного обладнання. Крім того, необхідним є використання виділеного каналу для виходу в Інтернет, оплата за який, зазвичай, проводиться щомісячно. Комплектація електронного магазину окремою телефонною лінією створює додаткові умови для підвищення якості обслуговування клієнтів, які матимуть можливість отримати довідкову інформацію за телефоном. Певних витрат потребує організація робочих місць працівників електронного магазину.

Певних витрат робочого часу і, відповідно, оплати праці потребує наповнення інформацією каталогу товарів. Детальний текстовий та графічний опис товару суттєво впливає на сприйняття його клієнтами, підвищуючи, таким чином, вірогідність здійснення купівлі.

Перед публікацією сайту слід проводити його перевірку на відповідність функціонування технічному паспорту і наявність помилок. Зазвичай, тестування входить у вартість робіт з розроблення сайту, але, як свідчить практика, додаткове тестування сайту підприємством-замовником дозволяє виявити певні недоліки у створеному програмному продукті до публікації його у мережі Інтернет та знизити вірогідність виникнення помилок у процесі роботи. Тому ми пропонуємо ураховувати ці витрати у загальній вартості Інтернет-магазину.

Періодичних витрат потребує підтримка сайту, зокрема, щорічна оплата розміщення сайту на хостингу, заробітна плата персоналу сайту, а також технічна підтримка сайту, оновлення оформлення сайту, резервне копіювання, оновлення програмного забезпечення, додавання інформації, а також створення і додавання графічних зображень. Обсяг таких витрат може суттєво впливати на рентабельність роботи Інтернет-магазину, тому ми вважаємо доцільним проведення їх попереднього розрахунку і використання результатів на початковому етапі при обґрунтуванні вибору формату майбутнього сайту.

Витрати на організацію рекламної підтримки Інтернет-магазину можемо умовно поділити на одноразові, які виникають при відкритті сайту, а також періодичні, які забезпечують подальшу періодичну рекламу сайту відповідно до сформованої рекламної стратегії. При об'єднанні реклами Інтернет-магазину та інших рекламних кампаній підприємства, витрати на рекламу сайту включаються до загального рекламного бюджету. У такому випадку, ми рекомендуємо відносити певну частину загального рекламного бюджету у витрати Інтернет-магазину, наприклад, за співвідношенням обсягів товарообороту.

Таким чином, провівши розрахунки витрат на створення Інтернет-магазину, підприємство може отримати декілька варіантів реалізації проекту. Вибір оптимального варіанту Інтернет-магазину можливо здійснити на основі економіко-математичного моделювання.

Розроблений Інтернет-магазин є програмним продуктом. Тому, за умов наявності у підприємства виключного авторського права на нього, витрати на створення включаються до складу його нематеріальних активів. Інші витрати – плата за хостинг, доступ в Інтернет тощо, відносяться на собівартість, з урахуванням того, що вони пов'язані з виробництвом і управлінням підприємством.

Висновки з даного дослідженя. Таким чином, дослідження механізму впровадження Інтернет-магазину у торговельну діяльність надає можливість визначити потреби витрат, необхідних для реалізації проекту. Визначивши основні особливості організації процесів просування продовольства торговельними підприємствами шляхом впровадження Інтернет-технологій у власну збутову

діяльність і проаналізувавши алгоритм впровадження Інтернет-проектів, економіко-математичну модель витрат для розрахунку вартості створення і впровадження різних форматів Інтернет-магазинів для підприємств торгівлі продовольством. Отримані результати можуть бути використані господарюючими суб'єктами у процесі розроблення та реалізації інноваційних проектів із впровадження Інтернет-технологій.

Враховуючи тенденції поширення і розвитку інформаційних технологій у світі, можна стверджувати, що перспективи подальших досліджень вимагають аналізу і опрацювання механізмів оптимізації збутової системи та оцінки ефективності функціонування Інтернет-проектів у торгівлі.

Література

1. Юдін О.М. Системи електронної комерції: створення, просунення і розвиток : монографія / О.М. Юдін, М.В. Макарова, Р.М. Лавренюк. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 201 с.
2. Плескач В.Л. Електронна комерція як засіб підвищення ефективності електронного бізнесу / В.Л. Плескач // Електронна комерція в Україні: проблеми і перспективи [матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.; Київ, 29 вер.-3 жовт. 2003 р.]. – К. : Наукова думка, 2004. – 240 с.
3. Березін О.В. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу торговельних підприємств: монографія / О.В. Березін, Ю.В. Карпенко. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 204 с.
4. Ярова І.І. Інтернет як інструмент просування продукції промислових підприємств / І.І. Ярова // Економіка України. – 2006. – № 12. – С. 48-53.
5. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : монографія / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. – 294 с.
6. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ Друкарський дім „Папірус", 2010. – 621 с.
7. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / за ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ Друкарський дім „Папірус", 2011. – 644 с.
8. Уорнер Малколм. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке / Малколм Уорнер, Морген Витцель; пер. с англ. – М. : Добрая книга, 2005. – 296 с.
9. Schneider G. Electronic Commerce / Gary Schneider. – Stamford: Course Technology, 2010. – 656 p.
10. Chaffey D. E-Business and E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice / Dave Chaffey. – New Jersey: Prentice Hall, 2010. – 800 p.

АНОТАЦІЇ

Шкурупій О.В., Франко Л.С.

БАГАТОРІВНЕВА МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ СТВОРЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Побудовано модель ефективного створення та використання людського капіталу, визначальним критерієм якої обрано інтереси цивілізаційного розвитку, що у конкретизованому вигляді дозволяє визначити створення/використання людського капіталу через а) показники розвитку людини; б) показники розвитку базових суб'єктів господарювання; в) показники розвитку макроекономічної системи та макросоціумів; г) показники стійкого розвитку мегасоціуму. Охарактеризовано багаторівневу модель, засновану на відтворенні поведінки базових суб’єктів мікроекономічних відносин, керованих метою реалізації власних інтересів – домогосподарств (утримувачів індивідуального людського капіталу як потенційного ресурсу підприємств) та господарських одиниць (користувачів людського капіталу). Доведено, що за гармонізації інтересів суб’єктів мікрорівня створюються визначальні умови досягнення інтересів цивілізаційного розвитку, що дозволяє оцінювати процеси створення і використання людського капіталу як ефективні.

Ключові слова: фактори виробництва, знання, людський фактор, людський потенціал, людський капітал, багаторівнева модель, ефективність.

Щурик М.В.

СУПЕРЕЧНОСТІ ВЛАСНОСТІ У ВІТЧИЗНЯНОМУ СЕКТОРІ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено причини основних суперечностей у зв’язку з запровадженням приватного землеволодіння. Проаналізовано механізм запровадження приватної власності у сільському господарстві. Оцінено нинішній стан приватного землеволодіння. Обґрунтовано недоцільність приватизації сільськогосподарських угідь. Доведено потребу у значному розширенні оренди в фермерському секторі економіки. Запропоновано заходи деприватизації і реприватизації та розширення державної й колективної форм землеволодіння й землекористування.

Ключові слова: аграрна економіка, власність, приватизація, цінності, соціальний розвиток

Мілашовська О.І., Ільтьо Т.І.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ БРЕНДИНГУ МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ

У статті розглядаються основні проблеми брендингу малих міст України: проблема на державному рівні, проблема ініціативності міст, проблеми з фінансуванням брендингу. Також окреслюються перспективи становлення брендингу у малих містах, зокрема, становлення брендингу міста на основі багатої української культури, рекреаційного потенціалу, багатонаціональності. Брендинг малих міст розглядається як складова економічного потенціалу міста. Описано цілі формування брендингу малих міст. Запропоновано атрибути для створення бренду малих міст України серед яких природні атракції, туристичні місця, доступність, культура, традиції, гастрономія,середовище відпочинку тощо.

Ключові слова: бренд, брендинг, регіон, місто, територіальний брендинг.

Удовиченко С.М.

АГРАРНА НАУКА У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

У статті розглянуто чинники, що руйнують систему функціонування наукового сектору та стримують розвиток аграрної науки на етапі її реформування. Проведено аналіз кадрового потенціалу та фінансового забезпечення науки, розглянуто стан матеріально-технічної бази наукових установ. Відзначена важливість доступу науковців до міжнародної наукової інформації та необхідність оновлення обладнання, вкрай необхідного для проведення досліджень на високому світовому рівні. Виявлено стримуючі фактори розвитку аграрної науки як елемента господарського комплексу держави.

Ключові слова: аграрна наука, кадровий потенціал, фінансова забезпеченість, матеріально-технічна база, земельні ресурси.

Забаштанський М.М.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ КОНЦЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті досліджено концептуальні засади необхідності запровадження соціальної відповідальності концесійної діяльності в Україні. Доведено необхідність врахування соціальної відповідальності в механізмі організації концесійної діяльності в Україні, що сприятиме підвищенню якості послуг концесійних суб’єктів господарювання та виконання державою власних соціальних зобов’язань. Визначено суб’єкти, які є носіями соціальної відповідальності в Україні та розкрито зміст соціальної відповідальності концесійної діяльності в Україні.

Ключові слова: концесії, концесійна діяльність, соціальна відповідальність, фінансове

забезпечення, концесійні відносини.

Родіонова Л. А.

ВІД ІНДУСТРІАЛІЗМУ ДО ІНФОРМАЦІОНАЛІЗМУ: ТЕОРІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

У статті простежено еволюцію наукового осмислення трансформаційних змін, що оформилися в теоріях індустріального, постіндустріального та інформаційного суспільств. Систематизовані погляди найвідоміших дослідників кардинальних історичних трансформацій, у тому числі сучасних глобально-інформаційних перетворень. Проведено аналіз основних теоретичних і методологічних положень різних парадигм. Наголошено на дискусійності змісту та багатопарадигмальності теоретичних конструкцій, єдності економічних, соціальних і технологічних факторів розвитку.

Ключові слова: індустріальне суспільство, постіндустріалізм, інформаційне суспільство, соціальні трансформації, парадигми пізнання суспільного розвитку, теоретичні конструкції,.

Кірнос І.О.

ФОРСАЙТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Розглянуто сутність, еволюцію та етапи форсайт-процесу. Сутність форсайту полягає у формуванні майбутнього на основі прогнозування і прийняття стратегічних політичних рішень. Еволюція форсайту складається з трьох етапів: технологічного, ринково орієнтованого та соціально-економічного. Етапи полягають у аналізі виникаючих трендів, прогнозуванні їх розвитку, розробці альтернативних сценаріїв майбутнього, виборі найбільш підходящого із сценаріїв та прийнятті стратегічних політичних рішень у напрямі обраного сценарію. Вивчено зарубіжний досвід застосування форсайту в державому стратегічному плануванні. Оцінено перспективи і проблеми застосування форсайту в Україні.

Ключові слова: форсайт, стратегічне планування, стратегічне передбачення, прогнозування, управління майбутнім, інструментарій, ризики, невизначеність.

Міщук О.В.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТИТУТ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто підходи до трактування поняття «державно-приватне партнерство», визначено «державно-приватне партнерство в інноваційній сфері» та потребу формування інституту державно-приватного партнерства. Розглянуто сучасні проблеми та особливості розвитку державно-приватного партнерства в Україні. Проаналізовано нормативно-правову базу регулювання державно-приватного партнерства. Обґрунтовано необхідність формування інституцийного середовища розвитку державно-приватного партнерства як інструмента фінансової підтримки інноваційної діяльності та сприяння фінансовому забезпеченню інноваційного розвитку економіки.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, фінансове забезпечення, інновації, економічний розвиток, інноваційна економіка.

Войтенко О.М.

СВІТОВИЙ РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ

Досліджено теоретичні та практичні засади функціонування світового ринку фінансових послуг у контексті розвитку глобальної економіки. Здійснено критичний аналіз низки основних ідей, що запропоновані дослідниками з даної проблеми. Розглянуто сучасну структуру світового ринку фінансових послуг. У статті визначено основні функції світового фінансового ринку та ринку фінансових послуг. Ідентифіковано найвагоміші фактори впливу, від яких залежить стан світового ринку фінансових послуг. Автор аналізує особливості надання фінансових послуг, а також місце світового ринку фінансових послуг в структурі світового фінансового ринку.

Ключові слова: фінансова послуга, світовий фінансовий ринок, світовий ринок фінансових послуг, фінансова глобалізація.

Біль М.М.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ Й РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ МІГРАЦІЙНИХ СИСТЕМ

У статті обґрунтовано теоретичну сутність територіальних міграційних систем. Систематизовано основний методичний інструментарій дослідження формування і розвитку територіальних міграційних систем. З'ясовано основні підходи та можливі зрізи дослідження територіальних міграційних систем, а саме територіально-просторовий, функціональний, просторово-часовий і системний. Звернено увагу на найбільш актуальні методи дослідження таких систем, серед котрих прогнозування, ранжування, районування і таксономізація.

Ключові слова: метод, методичний підхід, міграція, простір, територіальна міграційна система.

Урусова З.П.

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФІНАНСУВАННІ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

У Статті досліджено рівень та основні тенденції державного фінансування вищої освіти в Україні. Розглянуто виконання видаткової частини державного бюджету на освіту, динаміку видатків зведеного бюджету за період 2009- 2012 рр.. Проведено аналіз стану видатків з державного бюджету на освіту у розвинутих країнах світу. Визначено структуру джерел фінансування вищої освіти і запропоновано альтернативні фінансові джерела підтримки освітянського процесу на основі реформування самої системи освіти. Висвітлено основні недоліки державної освіти в України на сучасному етапі економічного розвитку.

Ключові слова: фінансування вищої освіти, джерела фінансування, система безперервної освіти, приватні інвестиції в освіту.

Келару І.О.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОЦЕСУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто різноманітні підходи до процесу транснаціоналізації; визначено причини наявності різних теоретичних шкіл вивчення міжнародних інвестицій; систематизовано теорії іноземного інвестування; в процесі дослідження напрямків теоретичного аналізу міжнародного виробництва виявлено узагальнюючі риси транснаціоналізації; запропоновано сучасну дефініцію транснаціональних корпорацій; розроблено пропозиції щодо виокремлення ієрархічних рівнів транснаціоналізації, а саме корпоративного галузевого та світового.

Ключові слова: транснаціоналізація, транснаціональні корпорації (ТНК), рівні аналізу діяльності ТНК, напрями теоретичного аналізу міжнародного виробництва, ієрархічні рівні транснаціоналізації.

Стасюк В.В.

СТАНОВЛЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ КОМУНАЛЬНОГО ВОДОПОСТАЧАННЯ: ОСНОВНІ ФОРМИ СПІВПРАЦІ

У статті оцінено фінансовий стан підприємств комунального водопостачання; доведено, що катастрофічне недофінансування є фактором, який обмежує їх подальший розвиток та зумовлює низьку якість надаваних послуг. Запропоновано впровадження державно-приватного партнерства як вихід із ситуації. На основі зарубіжного досвіду запропоновано його форми для сфери комунального водопостачання. Доведено, що договір про передачу в управління є найбільш прийнятливою з них для умов політичної та економічної нестабільності, в яких сьогодні перебуває Україна. Наведено умови, за яких цей договір може успішно розвинутись в інші форми державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, комунальне водопостачання, форми співпраці.

Чан-хі О.С.

МАТРИЦЯ ПОЛІТИЧНОГО АНАЛІЗУ – ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ

У статті автором розглянуто основні проблеми функціонування механізму державного регулювання аграрного ринку. Вперше запропоновано використання теоретичних аспектів Матриці політичного аналізу для вимірювання ефективності, конкурентних переваг та ступеня державного впливу в функціонування вітчизняного агарного ринку. На основі вказаної методики обґрунтовано використання системи показників, що допомагають визначити ефективність державного регулювання агарного ринку в Україні та його конкурентоспроможність.

Ключові слова: Матриця політичного аналізу, PAM-аналіз, ефективність, конкурентоспроможність, державне регулювання, агарний ринок.

Габор С.С., Габор В.С.

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ОСНОВНА ЛАНКА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розкрито проблеми формування і функціонування різноманітних організаційно-правових форм господарювання, їх сутність, прибутковість та перспективи розвитку в аграрному секторі економіки в ринкових умовах. Визнано необхідність дієвої підтримки та фінансової допомоги сільськогосподарським підприємствам з боку держави, відновлення і подальшого розвитку кооперативного руху в сільському господарстві. Обґрунтовано доцільність відродження та подальшого піднесення великотоварних сільськогосподарських підприємств, раціонального поєднання великих, середніх, малих форм господарювання.

Ключові слова: підприємство, ринок, підприємництво, господарське товариство, приватно-орендне підприємство, фермерство, господарства населення. кооператив, державна підтримка.

Будник Л.А., Голяш І.Д.

ОЦІНКА СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ СТРАТЕГІЧНИХ ІНІЦІАТИВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено необхідність проведення аудиту стратегічних ініціатив, досліджено фактори, які впливають на стратегії розвитку підприємства. Обґрунтовано, що у випадку проведення аудиту стратегії розвитку підприємства, необхідно визначити такі елементи системи внутрішнього контролю: середовище контролю; процес оцінки ризиків суб'єктів господарювання; планово-облікова система; процедури контролю. Дано пропозиції щодо використання методу системного підходу для оцінки внутрішнього контролю при проведенні аудиту стратегічних ініціатив. Запропоновано анкету оцінки системи внутрішнього контролю, яка дає можливість проаналізувати основні фактори, які роблять можливим здійснювати стратегії.

Ключові слова: стратегія, ініціатива, аудит, внутрішній контроль, системний підхід.

Мушеник І.М.

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ СТРУКТУРИ ВИСОКОТОВАРНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Охарактеризовано загальні підходи до оптимізації виробничої структури високотоварних сільськогосподарських підприємств та наведено критерії оптимальності в сучасних умовах господарювання. Проаналізовано сучасні тенденції щодо розвитку високотоварного виробництва. Визначено їх економічну, екологічну і соціальну ефективність та перспективи подальшого розвитку. Обґрунтовано теоретичні та методичні засади оптимізації виробничої структури високотоварних сільськогосподарських підприємств. Удосконалено методику управління процесом оптимізації виробничої структури високотоварних сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: оптимальна структура, сільське господарство, високотоварні сільськогосподарські підприємства, ефективність, виробництво.

Міхєєнко К.С.

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

У статті розглянуто теоретичні та методичні підходи до управління та впровадження стратегії з урахуванням збалансованої системі показників. Проведено дослідження ефективності впровадження процесного підходу у практичну діяльність підприємства. Доведено, що науково-методичний інструментарій включення збалансованої системи показників у систему управління бізнес-процесами на підприємстві, формалізує процес стратегічного менеджменту та дозволяє впорядкувати інформаційні потоки, необхідні для прийняття управлінських рішень. Розроблено пропозиції щодо розширення інструментарію стратегічного управління підприємствами.

Ключові слова: стратегія, управління, бізнес-процеси, система збалансованих показників.

Бєляєва С.В., Зубко Т.Л

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ)

У статті проаналізовано основні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність», досліджено наукові підходи до визначення рівня конкурентоспроможності. Розглянуто конкурентоспроможність підприємства як систему, що складається з трьох компонентів. Виокремлено фактори конкурентоспроможності підприємства, узагальнено основні підходи до її формування. Запропоновано використати метод нечіткої логіки та систему відповідних показників для створення моделі оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, стратегія, методика, рівень, конкурентне середовище, ефективність, маркетинг, нечітка логіка.

Ільєнко Ю.І., Шершньова Г.В.

ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

У роботі виявлено загальні закономірності та сучасні тенденції розвитку ринку інформаційних технологій у туристичній індустрії як однієї з найбільш інформаційно-насичених галузей. Визначено основні напрями та тенденції розвитку інноваційних інформаційних технологій в сфері туризму. Запропоновано положення щодо їх впровадження та використання як інструмента ефективного просування національного та зарубіжного туристичного продукту. Розроблено концепцію інноваційно-інформаційного розвитку туристичного підприємства, яка являє собою систему положень щодо створення єдиного інформаційного поля для суб'єктів інформаційних комунікацій підприємства сфери туризму.

Ключові слова: інноваційно-інформаційні технології, концепція розвитку, туристичне підприємство, показники розвитку.

Славіна Н.А.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У статті обґрунтовано рекомендації щодо удосконалення управління антикризовою діяльністю сільськогосподарських підприємств. Визначено основні складові детермінанти антикризового управління, які у своїй сукупності повинні забезпечити вихід з кризового стану сільськогосподарські підприємства. Визнано: необхідним забезпечити формування ефективної системи менеджменту через створення груп кризового управління та служб контролінгу, в основу діяльності яких покласти здійснення постійної оцінки ризиків та удосконалювати планування.

Ключові слова: криза, антикризове управління, система менеджменту, ризик, планування.

Білан О.С.

ПРИНЦИПИ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті досліджено передумови формування системи інвестиційного планування на підприємстві на основі науково обґрунтованих принципів. Запропоновано систему принципів інвестиційного планування, яка охоплює загальнофілософські, загальносистемні, стратегічні, організаційні принципи, загальні та спеціальні принципи планування. Аргументовано, що система принципів інвестиційного планування є суттєвим підґрунтям побудови дієвої системи інвестиційного планування, що дає можливість брати до уваги всі аспекти інвестиційної діяльності та швидко адаптуватись до змін у зовнішньому середовищі.

Ключові слова: інвестиційне планування, підприємство, система, принципи.

Коткова Н.С.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ З ПОЗИЦІЇ ЇХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

У статті розглянуто залежність інноваційної активності підприємств від фази його життєвого циклу, а також основні заходи забезпечення досягнення динаміки інноваційної активності. Управління інноваційним розвитком передбачає передусім визначення місця і ролі інновацій в реалізації загальної стратегії підприємства, яка розробляється для досягнення перспективних цілей (завоювання більшої частки ринку, забезпечення високих темпів економічного розвитку тощо) в умовах конкурентного середовища. Проведено аналіз умов досягнення інноваційної активності підприємства та ступенів оновлення виробництва. Розроблено пропозиції щодо факторів інноваційного прориву, рекомендації щодо розвитку інноваційної активності підприємства на всіх фазах життєвого циклу.

Ключові слова: інноваційно-активне підприємство, стратегія інноваційного розвитку, управління, менеджмент в інноваційно-активному підприємстві, фази життєвого циклу.

Колос І.В.

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто теоретичні основи визначення критеріїв ефективності функціонування роздрібних торговельних підприємств. Охарактеризовано сучасні відмінності при обранні певних критеріїв ефективності від їх класичного розуміння. Проведено аналіз існуючих підходів до формування критеріальної бази з оцінки ефективності та зазначено необхідність розмежування критеріїв і показників ефективності функціонування роздрібних торговельних підприємств. Розроблено пропозиції щодо врахування нематеріальних критеріїв і показників для найбільш повного відображення ефективності функціонування торговельних підприємств.

Ключові слова: критерії ефективності, конкурентоспроможність, управління, торговельне підприємство, ефективність функціонування, адаптивність, гудвіл.

Пінята Н.О.

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЇХ РОЗВИТКУ

Досліджено роль ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств в умовах забезпечення сталого розвитку. Визначено актуальність впровадження Стратегії сталого розвитку в Україні, яка обумовлена необхідністю стабілізації техногенного навантаження на навколишнє природне середовище та розв'язання комплексу екологічних проблем в умовах соціально-економічного зростання. Обгрунтовано напрями ефективного раціонального використання ресурсного потенціалу та забезпечення відтворення навколишнього середовища, як однієї з важливих умов забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: ресурсний потенціал, сільські території, сталий розвиток, раціональне використання, сільськогосподарські підприємства.

Давидюк І.В.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ.

У статті доведено, що при стратегічному плануванні діяльності туристичних підприємств доцільно використовувати принципи кластеризації підприємств, що частково функціонують на ринку туристичних послуг. Розроблено методичний підхід до стратегічного планування діяльності туристичних підприємств на засадах принципів кластеризації, відмінність якого полягає у поєднанні стратегічне планування підприємств, що входять до туристичного кластеру із стратегічним плануванням бізнес-процесів, притаманних усім підприємствам туристичного кластера. Обґрунтовано обумовленість стратегічного планування стадіями життєвого циклу кластера.

Ключові слова: стратегічне планування, кластерний підхід, стадії життєвого циклу.

Доманчук Д.П., Чикуркова А.Д., Прокопчук Л.М.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У науковій статті розглядається вирішення спірних питань у галузі методології фінансового аналізу та оцінки фінансового стану акціонерних товариств. Визначено, що реалізація системи корпоративного управління в акціонерному товаристві безпосередньо впливає на його фінансовий стан. Встановлено, що оцінка фінансового становища підприємства дозволяє визначити ефективність роботи менеджерів Запропоновано використовувати для оцінки фінансового стану акціонерних товариств показники: майнового стану, ліквідності активів, платоспроможності, фінансової незалежності, структури капіталу, прибутковості, рентабельності, ділової та ринкової активності.

Ключові слова: акціонерне товариство, фінансовий стан, прибутковість, платоспроможність, ліквідність.

Данкевич В.Є.

СТАН ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Досліджено ефективність господарської діяльності високотоварних підприємств у сільському господарстві. Розглянуто питання впливу сучасних методів господарювання на стан ґрунтового покриву. Встановлено, що більшість інвестиційних компаній, які ведуть господарську діяльність не дотримуються науково обґрунтованих умов господарювання і не вкладають значних коштів у поліпшення родючості земель. Доведено, що наразі необхідний адаптивний підхід до формування сталих агроекосистем, який сприятиме активізації біологічного потенціалу всіх його ланцюгів, у тому числі ландшафту, ґрунту, структури посівних площ та сівозмін. Запропоновано напрями збереження та відтворення родючості ґрунту в умовах Полісся.

Ключові слова: ефективність землекористування, високотоварне виробництво, родючість ґрунту, сівозміни, конкурентоспроможність.

Тимоць М.В.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ КАРПАТСЬКОГО МАКРОРЕГІОНУ

Проведено порівняльний аналіз фінансування наукових досліджень в Україні та розвинених країнах світу. Проаналізовано сучасний стан та джерела фінансування інноваційної діяльності в аграрному секторі Карпатського макрорегіону. Виокремлено основні причини, які стримують спрямування інвестиційних ресурсів у виконання науково-технічних робіт. Звертається увага на зниження інноваційної активності в аграрному секторі Карпатського макрорегіону за рахунок зменшення кількості наукових організацій. Запропоновано необхідність створення механізму фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Обґрунтовано необхідність переорієнтації інвестиційних вкладень на формування освітньо - наукового потенціалу.

Ключові слова: інновації, фінансування, аграрний сектор, наукові дослідження, інвестиції.

Сімків Л.Є.

ПРОБЛЕМИ ДИСПРОПОРЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

У статті досліджено рівень територіальних диспропорцій за окремими показниками соціально-економічного розвитку регіонів, розглянуто проблеми диспропорційного розвитку регіонів України, наявність яких вимагає вдосконалення державної політики у сфері регіонального розвитку, відповідних її правових, організаційних, економічних механізмів. Виділено та проаналізовано основні етапи соціально-економічного розвитку регіонів в період незалежності нашої держави. Запропоновано комплекс заходів спрямованих на подолання територіальних диспропорцій та зменшення їхніх негативних наслідків на регіональний розвиток.

Ключові слова: диспропорційний розвиток, соціально-економічний розвиток, територіальні диспропорції, регіон, державна регіональна політика.

Бавровська Н.М., Будьонна Г.Ю.

ДО ПИТАННЯ ВСТАНОВЛЕННЯ ТА ЗМІНИ МЕЖ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНИХ УТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано процеси розроблення проектної документації із землеустрою, сучасні проблеми, пов'язані з встановленням та зміною меж населених пунктів в Україні та визначені можливі варіанти удосконалення організаційно-методичної бази їх формування у перспективі. Запропоновано шляхи вирішення зазначеної проблеми через включення пропозицій до проектів законодавчих актів у сфері земельних відносин, які повинні спрямовуватися насамперед на комплексне розв'язання завдань фінансування землевпорядних робіт та законодавчого врегулювання порядку встановлення або зміни меж населених пунктів.

Ключові слова: адміністративно-територіальний поділ України, встановлення та зміна меж, місто, селище, державний акт.

Баценко Л.М.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ АПК СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проаналізовано сучасний стан агропромислового комплексу у Сумській області. Розглянуто суть регіональних особливостей розвитку АПК, обґрунтовано оціночні показники та їх здійснено характеристику. Визначено основні проблеми розвитку сільського господарства в умовах кризового стану. Особливу увагу приділено системі трудових відносин у сільській місцевості. Автор досліджує показники заробітної плати як основного мотиваційного чинника закріплення людей у сільській місцевості. Крім того, проведено аналіз динаміки кількості працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві та обсягу продукції сільського господарства у Сумській області.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, виробництво, зайнятість, сільськогосподарські працівники, підприємство, розвиток, сільські території.

Гераймович В.Л.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЕЙ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА У РЕГІОНІ

У статті проаналізовано інвестиційну привабливість галузей, підприємств АПК та особливості їх державної підтримки. Досліджено питання щодо оптимізації та розвитку методичних прийомів оцінки інвестиційної привабливості галузевих складових аграрного сектору економіки регіону. У результаті кореляційно-регресійного аналізу виявлено головні макроекономічні чинники, які сприяють поліпшенню інвестиційного клімату регіону. Визначено залежність між обсягами вкладень в район та обсягами виробництва сільськогосподарської продукції. Проведено на підставі запропонованого методичного підходу типізацію районів Київської області за рівнем інвестиційної привабливості.

Ключові слова: Інвестиційна привабливість, інвестиції, інвестування, інвестиційний процес, аграрний сектор.

Новіцька Л.Е.

ПРОБЛЕМИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНАХ

У статті розглянуто теоретичну сутність людського капіталу як соціально-економічної категорії, відображено тенденції у кадровому забезпеченні сільськогосподарських підприємств як основи формування людського капіталу. Окреслено основні проблеми та чинники ефективного формування і використання людського капіталу в аграрних регіонах, а саме їх соціальний розвиток, кваліфікований менеджмент та розвиток господарств населення. Визначено необхідність комплексного аналізу проблем формування та реалізації людського капіталу сільських регіонів.

Ключові слова: людський капітал, сільські регіони, аграрна економіка, освіта, матеріальний добробут, соціальний захист.

Неміш П.Д.

ПОТЕНЦІАЛ БІОМАСИ ЯК ФАКТОР ЗНИЖЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ РЕГІОНУ

У статті обґрунтовано підходи до оцінки потенціалу біомаси і проведено оцінку стану та можливостей використання біологічних ресурсів сільського господарства Івано-Франківської області для виробництва відновлювальних джерел енергії. Представлено результати дослідження можливостей використання біомаси як альтернативного джерела одержання енергії та можливостей заміщення енергією із біомаси енергії з традиційних джерел та створення умов для реалізації цих можливостей. Проведено розрахунки енергетичного потенціалу біомаси по Івано-Франківській області.

Ключові слова: енергетична безпека, відновлювані джерела енергії, біоенергетики, біомаса, ефективність.

Гуцаленко Л.В., Пришляк Н.В.

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ РИНКУБІОЕТАНОЛУ У США

Проаналізовано динаміку обсягів імпорту нафти у США та наведено щорічне зростання вартості бензину. Визначено напрями діяльності Уряду США спрямовані на зменшення залежності країни від імпорту паливних енергоносіїв. Проаналізовано розвиток ринку біоетанолу у США та охарактеризовано плани з виробництва біопалива у США до 2030 року. Проаналізовано вплив виробництва біоетанолу на вартість сировини. Вивчено динаміку зростання ринку біоетанолу в США. Досліджено особливості державного стимулювання виробництва біопалив та визначено основні напрямки розвитку ринку біопалив у США.

Ключові слова: нафта, бензин, біоетанол, баланс енергії, фінансові ініціативи, біоетанол другого покоління, податковий кредит, кукурудза.

Сивак Є.М., Вільховий О.В.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА В РЕФОРМОВАНИХ АГРОПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто наукові основи з охорони навколишнього природного середовища, збереження трудових і виробничих ресурсів, екологічної безпеки агроформувань різних форм власності. Показано антропогенний вплив на атмосферу біогенних газів, органічних відходів, продуктів вивітрювання ґрунтів, що у кінцевому результаті віддзеркалюється на виробництві екологічно чистої продукції. Розроблено конкретні пропозиції щодо екологічної безпеки при відтворенні родючості ґрунту та забезпечення виробництва екологічно чистої продукції.

Ключові слова: екологічна безпека, гідросфера, антропогенний вплив, екологічно чиста продукція.

Томашевська О.А.

ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО В СВІТІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У даній статті автором представлено результати дослідження щодо розвитку, формування й становлення органічного виробництва в світі. Розкриваються особливості зародження органічного руху; висвітлюється сучасний стан ринку органічної продукції в світі; конкретизується, що входить до сфери органічного виробництва; аналізується розповсюдження органічного виробництва в розрізі країн та регіонів світу; розглядаються особливості попиту на органіку та чинники, що його стримують; окреслюються основні тенденції розвитку світового ринку органіки.

Ключові слова: органічне виробництво, органічне землеробство, органічні продукти, світовий досвід.

Шарий Г.І.

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ТА РЕФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

У статті розглянуто механізм та принципи реформування земельних відносин в країнах східної Європи, Азії та СНД. Проаналізовано сучасний стан і тенденції та встановлено основні напрямки реформування земельних відносин. Охарактеризовано міжнародний досвід і виявлено посилення впливу держави на розвиток ринкових земельних відносин. Встановлено, що найбільші досягнення в сільськогосподарському виробництві мають ті країни, де немає приватної власності на землю, серед яких Китай та Ізраїль. Виявлено, що в Україні третина сільськогосподарських угідь використовується власниками для своєї підприємницької діяльності.

Ключові слова: реформування, ринок землі, земельні відносини, державне регулювання, управління.

Кустовська О.В., Полібін С.Ю.

Елементи екологічного обґрунтування організації території сільськогосподарського землекористування

Стаття присвячена дослідженню екологічних особливостей обґрунтування території сільськогосподарських землеволодінь і землекористувань. Основний акцент зроблено на елементи еколого-ландшафтної організації території, її особливості та за умови, що використання земель при цьому має бути інвестиційно привабливим та конкурентоспроможним. Відзначено, що значну роль у системі протиерозійних заходів на орних землях відіграє обробіток ґрунту, який позбавляє першопричини розвитку ерозійних процесів і є профілактичним попереджувальним заходом.

Ключові слова: сільськогосподарське землекористування, екологічне обґрунтування, агро ландшафт, протиерозійна організація території, використання та охорона земель.

Пісний Б.М.

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ СПОЖИВЧИХ ІНТЕРЕСІВ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РИНКОВОГО НАГЛЯДУ

У статті досліджено шляхи удосконалення інституціонального забезпечення захисту споживчих інтересів через поєднання державного та ринкового нагляду за їх дотриманням. Висвітлено принципи ринкового нагляду, які регламентуються національним законодавством, а також інші методи контролю за дотриманням споживчих інтересів, зокрема, шляхом адаптації нормативно-правового поля України до законодавства Європейського Союзу, а також інших країн світу. Запропоновано підвищувати роль громадських організацій, а також удосконалювати дозвільну систему діяльності відповідних інституцій щодо захисту споживацьких інтересів.

Ключові слова: споживчі інтереси, захист споживчих інтересів, ринок товарів та послуг, саморегулювання, ринковий нагляд.

Юрик Я.І., Жук І.Л.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості функціонування ринку праці України, а саме: рівень економічної активності населення, рівень зайнятості та безробіття в розрізі вікових груп, потреба підприємств у працівниках за видами економічної діяльності; досліджено тенденції розвитку ринку праці. Окреслено головні державні важелі, що впливають на формування та розвиток ринку праці в Україні. Також розроблено практичні рекомендації щодо подолання основних диспропорцій та підвищення попиту на робочу силу.

Ключові слова: ринок праці, робоча сила, зайнятість, безробіття, робочі місця, економічний розвиток.

Пушкар М.Г.

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті досліджуються правові аспекти зайнятості населення у сільській місцевості Тернопільської області. Звернено увагу на негативні наслідки неправомірного його включення до числа зайнятого. Відзначається необхідність використання державою потенціалу особистих селянських господарств для забезпечення продуктивної зайнятості сільського населення. Критерієм віднесення до зайнятого сільського населення пропонується діяльність в особистих селянських господарствах, яка забезпечує індивідуальні доходи на рівні середньомісячної заробітної плати в сільському господарстві.

Ключові слова: зайнятість населення, сільські території, правові аспекти, міграція, особисті селянські господарства

Стец І.І.

ВІДТВОРЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено теоретичну значущість, обґрунтовано важливість і розкрито сутність відтворення інтелектуальної складової трудового потенціалу як процесу відновлення і ефективного управління інтелектуальними активами, що безперервно повторюється, на основі планомірного оновлення знань, творчих проектів. Визначено основні параметри зовнішнього і внутрішнього управління інтелектуалізацією персоналу. У процесі інтелектуалізації персоналу виокремлено управлінські заходи організаційно-економічного і морально-психологічного характеру.

Ключові слова: потенціал, персонал, знання, відтворення, інтелектуалізація.

Шахно А.Ю.

СИСТЕМА ГРЕЙДУВАННЯ ЯК СУЧАСНА ФОРМА ОПЛАТИ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглядаються особливості нової системи оплати праці – ґрейдування, яка успішно застосовується в багатьох провідних зарубіжних компаніях та дозволяє об'єктивно оцінити посади працівників підприємства і оптимізувати фонд оплати праці. Впровадження сучасної системи грейдингу являється одним із методів удосконалення системи управління персоналом на підприємстві. У дослідженні визначено відмінності між тарифною системою та ґрейдами. Здійснено подальше дослідження в аспекті практичного використання системи грейдування. На основі вивчення переваг і недоліків даної системи, зроблено висновок про її застосування на прикладі ПАТ "ПВП" Кривбасвибухпром".

Ключові слова: персонал, заробітна плата, форми і системи оплати праці, фонд оплати праці, ґрейд, ґрейдинг.

Гугул О.Я.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ

У статті розглянуто питання розвитку персоналу на підприємстві, оскільки воно займає головне місце серед інших структурних елементів організації та охоплює повний комплекс заходів, спрямованих на підвищення рівня компетенцій персональних груп, усунення негативних загроз і наслідків, які порушують стратегію розвитку. З'ясовано концептуальні підходи до визначення сутності персоналу на основі різних критерій, здійснено класифікація чинників впливу на управління розвитком персоналу за різними ознаками. Запропоновано власне визначення сутності управління розвитком персоналу.

Ключові слова: людський розвиток, персонал, консалтинг, внутрішні спеціалісти по роботі з персоналом, стратегія розвитку.

Данкевич Є.М.

РОЗВИТОК ЗАЙНЯТОСТІ В УМОВАХ МІЖГАЛУЗЕВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Вивчено та проаналізовано сучасні тенденції розвитку зайнятості в аграрному секторі економіки. Висвітлено особливості соціальної спрямованості діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах міжгалузевої інтеграції. Встановлено, що забезпеченню зайнятості селян, вивільнених із сільського господарства у процесі його глобальної модернізації, сприятиме розвиток багатогалузевої і багатофункціональної виробничої та соціальної сфер, зокрема зосередження комплексної переробки сільськогосподарської продукції переважно у місцях її виробництва. Доведено, що актуальним заходом для відновлення зайнятості у сільській місцевості є пошук альтернативних видів підприємницької діяльності. Обґрунтовано пропозиції щодо перспектив подальшого розвитку інтегрованих структур у контексті розвитку сільської місцевості.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, міжгалузева інтеграція, зайнятість, сільська місцевість, ефективність.

Ткачова А.В.

ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ЗАСОБІВ СИСТЕМНОЇ ДИНАМІКИ

У статті запропоновано як захід удосконалення закупівельної складової логістичної діяльності металургійного підприємства розробку економіко-математичної моделі на основі засобів системної динаміки. Розглянуто поетапно процес побудови моделі, починаючи з аналізу методів прогнозування попиту як вхідної величини і закінчуючи інтерпретацією результатів. Запропонована модель дозволяє металургійному підприємству визначити оптимальні параметри управління поставками сировини в умовах мінливості зовнішнього середовища і ризиків.

Ключові слова: логістична діяльність, управління поставками, модель, системна динаміка, логістичні витрати, металургійне підприємство, прогнозування попиту, замовлення.

Мірзоєва Т.В.

ОСОБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЛІКАРСЬКИХ РОСЛИН В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Досліджено та проаналізовано сучасний стан вітчизняного ринку лікарських рослин. Зокрема, узагальнено напрямки застосування лікарських рослин; визначено, що є джерелом сировини в галузі виробництва лікарських засобів в Україні; висвітлено важливість застосування лікарських рослин в якості рослинної сировини для фармацевтичних вітчизняних підприємств і підприємств інших галузей; досліджено, які організаційні утворення в нашій державі займаються вирощуванням, збиранням, заготівлею та реалізацією лікарських рослин, а також які підприємства займаються переробкою лікарської сировини та виготовленням з неї лікарських препаратів. Крім того, охарактеризовано специфічні особливості ринку лікарських рослин і продукції їхньої переробки та сформульовано вимоги до його подальшого розвитку.

Ключові слова: ринок лікарських рослин, лікарська сировина, лікарські трави.

Нянько В.М., Паляниця В.А.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті висвітлено поняття «інновації», «інноваційна діяльність» та «інноваційний маркетинг». Порушені питання щодо визначення поняття інноваційного маркетингу, вибору підходів до формування концепції, а також методологічні аспекти управління інноваційною і маркетинговою діяльністю промислового підприємства. Наведені класифікації маркетингових інновацій дозволяють краще зрозуміти їх цільове призначення, вибрати метод їх управління та розробити стратегію їх просування на ринок. Показано, що інноваційний маркетинг передбачає з'ясування впливу різних факторів діяльності підприємства.

Ключові слова: інновації, маркетинг, інноваційний маркетинг, промислове підприємство.

Питуляк Н.С.

ЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА – ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

У статті теоретично обґрунтовано необхідність застосування логістики та формування логістичних систем на підприємствах. Доведено, що логістична система – основа підвищення ефективності функціонування підприємств сфери послуг. Розглянуто поняття економічної системи, досліджено теоретичні та практичні аспекти логістичних систем. Проаналізовано особливості функціонування підприємств сфери послуг, а також проблеми та перешкоди, що виникають під час формування логістичних систем цих підприємств. На основі проведених наукових досліджень запропоновано напрями підвищення ефективності функціонування підприємств сфери послуг за рахунок формування їх логістичних систем.

Ключові слова: сфера послуг, логістика, концепції логістики, логістична система, економічна система, логістичні процеси.

Задорожнюк Н.О.

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ БЛАГОДІЙНОГО МАРКЕТИНГУ

Обґрунтовано актуальність вивчення благодійного маркетингу як одного з важливих видів некомерційного маркетингу. Проаналізовано різні підходи до визначення терміна «благодійний маркетинг», на основі чого вдосконалено категоріальний апарат благодійного маркетингу, який дозволяє більш глибоко розкрити сутність цього виду некомерційного маркетингу. Розроблено механізм функціонування благодійного маркетингу, реалізація якого дозволить вирішити гострі соціально-значущі проблеми як на рівні окремих держав, так і у світовому масштабі.

Ключові слова: благодійна діяльність, благодійний маркетинг, імідж країни, соціально-значущі проблеми, соціальний ефект, «третій сектор економіки».

Круп'як І. Й.

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ПОДОЛАННЯ ДЕПРЕСИВНОСТІ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено проблеми фінансового забезпечення розвитку депресивних територій. Виявлено особливості фінансування інвестицій в основний капітал депресивних територій та узагальнено фінансові результати діяльності їх підприємств. Окреслено можливості заощаджень населення депресивних областей і резерви нарощення дохідної бази місцевих бюджетів цих регіонів. Здійснено оцінку фінансового стану депресивних територій шляхом визначення рівня їх самофінансування та встановлення його недостатньої величини. Обґрунтовано доцільність розробки фінансової стратегії подолання депресивності територій.

Ключові слова: фінансові ресурси, самофінансування, подолання депресивності, місцеві бюджети, фінансова стратегія.

Ратинський В.В.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА РИНКУ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

У статті розглянуто особливості проведення маркетингових досліджень на ринку товарів промислового призначення, проаналізовано ряд факторів впливу на прийняття рішень щодо здійснення купівлі даного виду товарів, визначено основні фактори прийняття оптимального рішення на етапі формування стратегії підприємства. Виокремлено сильні та слабкі сторони при здійсненні маркетингових досліджень на ринку товарів промислового призначення, визначено основні переваги та недоліки проведення досліджень, проаналізовано основні відмінності процесу досліджень на ринках кінцевих роздрібних покупців та ринку промислових покупців. Встановлено, що в умовах світової динаміки загострення конкуренції на ринках товарів промислового призначення, проблема отримання об'єктивної інформації шляхом проведення маркетингових досліджень стає все гострішою та актуальнішою.

Ключові слова: маркетингові дослідження, товари промислового призначення, попит, пропозиція, маркетинг, управлінське рішення.

Бєлова О.І.

ДЕТЕРМІНАНТИ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖАХ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ

У статті розглянуто наукові основи формування переліку детермінантів впливу на мотиваційний механізм стратегічного управління підприємством, виділено основні екзогенні чинники (фактори загального, галузевого та операційного середовища підприємства) та ендогенні чинники (кадри, управління, господарська діяльність, фінанси, маркетинг) впливу на формування механізму. Здійснено

їх ранжирування, відповідно до якого встановлено основні детермінанти екзогенного та ендогенного середовища, що здійснюють найбільший вплив на діяльність торговельних мереж.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, мотив, мотиваційний механізм, мотиваційний механізм стратегічного управління підприємством, детермінанти мотиваційного механізму, екзогенні фактори, ендогенні фактори.

Плакида С.І.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ПОСЛУГА»: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

У статті висвітлено підходи до визначення сутності поняття «послуга», а саме: послуга як діяльність, послуга як економічне благо, послуга як товар. Для найбільш чіткого визначення сутності поняття «послуга» проведено порівняльний аналіз продукту і послуги, виявлено їх відмінні властивості, висвітлено структуру послуги, яка має постійні компоненти. Обґрунтовано авторську позицію щодо визначення сутності поняття «послуга», яка полягає в ідентифікації послуги як специфічного товару інфраструктурного характеру.

Ключові слова: сутність, поняття «послуга», підходи, властивості послуги, інфраструктурний характер.

Крупа О.В.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АУТСОРСИНГУ

У статті доведено, що в сучасних умовах господарювання, які характеризуються невизначеністю, ризиками та нестабільність зовнішнього середовища необхідно змінювати систему управління підприємством шляхом застосування аутсорсингу як сучасного методу співпраці з бізнес-партнерами. Розглянуто проблемні питання, що пов'язані з визначенням ефективності як економічної категорії. Проаналізовано основні підходи до оцінювання ефективності використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств, виявлено їх особливості, переваги та недоліки

Ключові слова: аутсорсинг, підприємство, оцінка, ефективність, бізнес-процес, методика

Гайдабрус Н.В.

ОЦІНКА ЯКОСТІ РІВНЯ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРВІСУ

У статті представлено розроблений автором поетапний підхід до оцінки якості рівня логістичного сервісу. Визначено вимоги, дотримання яких дозволяє оптимізувати якість рівня логістичного сервісу, що пропонується підприємством. Сформульовано та детально розглянуто етапи оцінки якості надаваних логістичних послуг. В рамках опису вищезазначених етапів, модифіковано та доповнено структуру логістичного сервісу, в якому виділено відповідні рівні. Висвітлено показники оцінки якості базового та додаткового рівня сервісу, розкрито їх сутність та визначено формули для оцінки логістичного сервісу за вищезазначеними показниками.

Ключові слова: логістика, логістичний сервіс, оцінка якості сервісу, базовий рівень сервісу, додатковий рівень сервісу, показники оцінки логістичного сервісу.

езродна С.М.

ОЦІНКА ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто експертний та соціологічний методи оцінювання якості продукції та послуг, як необхідність поєднання методів в єдине ціле. Виявлено резерви об'єктивності застосування експертно-соціологічного методу та висвітлено практичне застосування етапів методу на підприємствах ресторанного господарства. На основі оцінених показників з боку споживачів, виробників та експертів визначені коефіцієнти вагомості і комплексні показники. обгрунтовано заходи покращення якості продукції та послуг.

Ключові слова: якість, продукція, послуги, експертно-соціологічний метод, ресторанне господарство.

Зінченко О.А, Морозенко А.А.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПАСИВАМИ БАНКУ

Стаття присвячена дослідженню основ системного фінансового управління пасивами у комерційних банках. На основі аналізу досвіду у цій сфері, визначено особливості фінансового управління пасивами в українських банках. Розроблено авторське визначення поняття управління пасивами, в якому робиться акцент на тому, що це поняття є фінансово-економічним, а також на цільовому спрямуванні такого управління на зростання ринкової вартості та задоволення потреб власників банку. Розглянуто основні методи і способи управління пасивами. Розроблено схему застосування основних заходів щодо фінансового управління пасивами банку.

Ключові слова: фінансове управління пасивами, ризик, ліквідність, банк, механізм управління пасивами банку, методи фінансового управління.

Скоцик В. Є.

ЛІЗИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ОНОВЛЕННЯ ПАРКУ ТЕХНІКИСІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто наукові основи функціонування лізингу сільськогосподарської техніки. Проведено аналіз ринку лізингу сільськогосподарської техніки в Україні. З'ясовано основні першопричини, які не сприяють розвитку лізингових послуг у нашій державі. Звернуто увагу на доцільність розвитку лізингових послуг компаніями, які є дистриб'юторами провідних світових виробників сільськогосподарської техніки. Запропоновано заходи з активізації діяльності державної лізингової компанії, які будуть сприяти розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування та задоволенню потреб українських виробників сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: сільськогосподарська техніка, лізинг, лізингова компанія, сільськогосподарські підприємства, технічні засоби.

Рудь Л.П.

ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан банківського кредитування інвестиційної діяльності в Україні та визначено основні проблеми, які перешкоджають реальному сектору залучити банківські кредити. Досліджено структуру джерел фінансування капітальних інвестицій та динаміку капітальних інвестицій, здійснених за рахунок банківських кредитів. Встановлено, що основними проблемами сучасного банківського кредитування є висока вартість кредиту для більшості українських підприємств та відсутність ліквідного майна, яке можна запропонувати у якості застави. З'ясовано, що одним з найбільш ефективних механізмів залучення інвестицій є емісія цінних паперів.

Ключові слова: капітальні інвестиції, банківський кредит, відсоткові ставки, термін кредитування, цінні папери, підприємство.

Маринчак Л.Р.

УДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ ДЕПОЗИТНИХ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ ЯК ВАГОМИЙ АСПЕКТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

У статті досліджується проблема удосконалення депозитної діяльності вітчизняних банків шляхом застосування сучасних методів і підходів щодо надання банківських послуг та впровадження нових депозитних продуктів з метою максимального задоволення потреб клієнтів. Відзначено особливу актуальність даного питання в сучасних умовах зростаючої конкуренції. Визначено потенційні можливості банківської установи щодо ефективного залучення необхідного обсягу ресурсів, нарощення клієнтської бази та збереження конкурентних позицій на ринку банківських послуг.

Ключові слова: депозит, депозитна послуга, депозитний продукт, конкуренція, комунікаційна політика.

Дробніцька О.Р.

ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ БАНКІВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА МОЖЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НИМИ ЧЕРЕЗ ПРОЦЕС СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ.

У статті проведено аналіз сучасного стану проблемних кредитів банків України; зазначено зовнішньоекономічні та внутрішньобанківські проблеми, котрі спровокували тенденції росту обсягів проблемних кредитів на балансах банківських установ; визначено негативні фактори, що є наслідком наявності великої частки проблемних кредитів на балансах вітчизняних банків; обґрунтовано необхідність використання сек'юритизації активів як інноваційного інструменту управління проблемними кредитами у банківських установах.

Ключові слова: проблемний кредит, прострочена заборгованість, резерви, колекторські фірми, сек'юритизація активів, Фонд проблемних кредитів.

Євенко Т.І.

БАНКРУТСТВО КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ

У статті досліджено теоретичні основи виникнення банкрутства банків. Проаналізовано стан банківських установ в Україні, виявлено проблеми, які стримують їх розвиток. Розглянуто питання госпітальних банків. Проведено аналіз основних причин та симптомів, які викликають банкрутство комерційних банків. Запропоновано удосконалення механізму ранньої діагностики схильності банку до банкрутства, вдосконалення організації управління, проблемними активами, постійне визначення й прогнозування стану ринку банківських послу.

Ключові слова: банкрутство, проблемні активи, фінансова стійкість, госпітальні банки .

Васільєва Л.М.

ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТОК ПОДВІЙНОЇ БУХГАЛТЕРІЇ

В статті визначено передумови виникнення і розвитку подвійної бухгалтерії, а саме: подвійний запис був викликаний економічним зростанням Європи і виникненням капіталістичних відносин; розвитком кредитних відносин; споконвічно (до XIII ст.) в обліку були тільки особисті рахунки розрахунків, але не було рахунків матеріальних цінностей. Узагальнено пояснення того, чому бухгалтерська процедура, що збереглася до цих пір називається подвійною – вона формує три неодмінних елемента методу: баланс, рахунки та подвійний запис, які створюють ілюзію гармонії, адже дебет завжди повинен сходитися з кредитом, актив завжди дорівнювати пасиву.

Ключові слова: капітал, подвійна бухгалтерія, подвійний запис, реєстрація, факти.

Левченко В.П.

ЕКСПРЕС-ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

У статті запропонована методика проведення експрес-оцінки діяльності страхової компанії. Здійснено групування страхових компаній, з метою визначення рівня необхідного втручання органів державного нагляду в їх діяльність на основі проведення експрес-оцінки. Проведено рейтингування діяльності страхових компаній в залежності від рівня ймовірності виконання ними своїх зобов'язань на основі експрес-оцінки. Сформована система індикаторів, що характеризують виокремленні групи та підгрупи страхових компаній з точки зору державного нагляду за їх діяльністю.

Ключові слова: Нацкомфінпослуг, страхова компанія, експрес-оцінка, конкурентне середовище, рейтингова оцінка.

Скрипник Н.В., Рилєєв С. В.

УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ

У статті розглянуто зміст та роль управлінського обліку та аналізу у формуванні обліково-аналітичного забезпечення прийняття рішень. Розкрито їх взаємозв'язок та взаємодію при формуванні внутрішньої інформаційної бази підприємства. Досліджено функції і завдання управлінського аналізу та управлінського обліку. Визначено, що на підставі даних управлінського обліку здійснюється обробка інформації в системі управлінського аналізу та її підготовка для прийняття управлінських рішень. Авторами статті доведено, що лише в сукупності управлінський облік та управлінський аналіз забезпечують управлінський персонал якісною та достовірною інформацією про показники діяльності підприємства.

Ключові слова: управлінський облік, управлінський аналіз, обліково-аналітична система, обліковий простір.

Прокопчук О.А.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню практичних аспектів вирішення проблеми забезпечення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовано необхідність об'єднання зусиль державних інституцій і сільськогосподарських підприємств у процесі забезпечення їх економічної стійкості. Окрему увагу приділено вирішенню проблеми інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Доведено, що ефективним засобом забезпечення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств на функціональному рівні є застосування комплексного підходу, який передбачає одночасне використання інструментів оперативного, тактичного і стратегічного менеджменту.

Ключові слова: економічна стійкість, сільськогосподарське підприємство, забезпечення і підтримка стійкості, стратегія.

Здреник В.С.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙ З ФІНАНСОВИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Дано критичну оцінку щодо категорійного апарату та здійснено огляд наукової думки з питань, що пов'язані з визначенням термінів «контроль» та «внутрішній контроль». Здійснено огляд та проаналізовано визначення терміну «контроль» у навчальній літературі. Проаналізовано динаміку судових рішень стосовно операцій з фінансовими інвестиціями, що підкреслює актуальність теми дослідження. Розподілено сукупність суб'єктів внутрішнього інвестиційного контролю за окремими рівнями з точки зору значущості у загальному процесі інвестиційного контролю. Визначено мету та завдання внутрішнього контролю операцій з фінансовими інвестиціями, а також основні джерела інформації для його проведення.

Ключові слова: фінансові інвестиції, інвестиційна діяльність, контроль, внутрішній контроль, організація внутрішнього контролю, система внутрішнього контролю

Матвійчук М.З.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В роботі обгрунтовано сутність управлінського обліку, визначено місце в обліковій системі і показана його роль в управлінні підприємством. Досліджено полеміку вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з питань організації та методики управлінського обліку в ринкових умовах. Розглянуто функціонування системи управлінського обліку в частині його організації, обґрунтовано його роль у формуванні інформаційної бази для забезпечення ефективності діяльності підприємства, визначено напрями побудови ефективної організації системи управлінського обліку.

Ключові слова: управлінський облік, облікова система, підприємство, управління, витрати.

Черниш С.С.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

Визначено сутність рентабельності, розглянуто її види, висвітлено значення рентабельності для оцінки ефективності діяльності підприємства та для відображення кінцевих результатів господарської діяльності підприємства в умовах трансформації ринкових процесів, описано теоретичні аспекти аналізу рентабельності у національній та зарубіжній практиці. Розглянуто проблемні питання аналізу рентабельності підприємства при комплексному аналізі його діяльності. Наведено показники рентабельності, виконання яких є критичним або некритичним для виконання основної стратегічної мети підприємства.

Ключові слова: рентабельність, показники рентабельності, фінансовий стан, фінансова стійкість

Хомка В. М.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗЕМЛІ

Стаття присвячена, проблемам бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення в Україні. Особливий акцент зроблено на шляхи вдосконалення обліку земельних ресурсів в умовах встановлення ринку сільськогосподарських земель. Розглянуто облік купівлі-продажу землі, облік кількості та якості земель. Проаналізовано методи оцінки вартості земельної ділянки для цілей бухгалтерського обліку. Висвітлено взаємовідносини, пов’язані з орендою землі, показано відображення їх у системі бухгалтерського обліку. У статті запропоновано удосконалення обліку землі в регістрах бухгалтерського обліку.

Ключові слова: земля, оцінка, облік, земельна ділянка, кадастровий облік, експертна грошова оцінка, оренда землі, нормативна грошова оцінка землі.

Мельник Н.Г., Сисюк С.В.

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ

У статті досліджено сутність категорії «власний капітал» з врахуванням специфіки, правового статусу та особливостей фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Проаналізовано та критично оцінено різні підходи щодо визначення досліджуваної категорії у національних та міжнародних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку та працях вітчизняних вчених. Обґрунтовано та запропоновано власне бачення особливостей облікового відображення власного капіталу в умовах реформування системи обліку в бюджетних установах.

Ключові слова: власний капітал, бюджетна установа, фонди, чисті активи, бухгалтерський облік.

Рябенко Г.М., Резніченко Ю.С.

ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ВИТРАТ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ

У науковій статті розглянуто і проаналізовано теоретичні положення щодо економічної сутності формування витрат і їх класифікації відповідно до нормативно-правової бази і досліджень зарубіжних і вітчизняних вчених. Проаналізовано види класифікації витрат за умови, що витрати є складним елементом діяльності підприємств у сучасній практиці і тому потребують детального дослідження. Досліджено методологію витрат виробництва продукції та об’єкти витрат. Але до остаточного вирішення цієї проблеми ще далеко, хоча це є актуальним питанням у багатьох публікаціях.

Ключові слова: витрати, собівартість продукції, економічна сутність витрат, витрати підприємства, класифікація витрат.

Кірсанова В.В., Пеліпадченко Д.О.

ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФОРМУВАННЯ ЙОГО ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

У статті розглядаються теоретичні аспекти формування облікової політики, міститься огляд основних способів впливу облікової політики підприємства на величину його прибутку з урахуванням положень міжнародних стандартів фінансової звітності, національних стандартів бухгалтерського обліку, Податкового кодексу України; аналізуються основні варіанти облікової політики підприємства щодо основних засобів, запасів, доходів та витрат; надаються рекомендації щодо складання документу про облікову політику підприємства, що застосовує міжнародні стандарти фінансової звітності.

Ключові слова: облікова політика, МСФЗ, П(С)БО, фінансовий результат, прибуток.

Пирець Н.М., Псюк Ю.А.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

У статті досліджено особливості обліку основних засобів згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності. Представлено порівняльний аналіз національних та міжнародних стандартів щодо визначення, класифікації, оцінки та переоцінки, формування первісної вартості, методів нарахування амортизації, вибуття основних засобів. Простежено зміни у чинному законодавстві щодо П(С)БО 7.Представлено завдання, вирішення яких дозволить уніфікувати П(С)БО 7 до МСБО 16, що дозволить подолати певні неузгодженості в обліку основних засобів щодо їх придбання, використання та оцінки.

Ключові слова: основні засоби, стандарти обліку, первісна вартість, амортизація, переоцінка, вибуття.

Ващенко Н.В., Максимович Ю.І.

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто різні підходи щодо виявлення чинників впливу на ефективність функціонування потенціалу оборотних активів промислових підприємств. Проведено аналіз стану та структури оборотних активів підприємств з виробництва харчових продуктів у сучасних умовах господарювання. Визначено основні критерії класифікації оборотних активів. На основі проведених досліджень охарактеризовано та представлено авторське бачення класифікації чинників, що впливають на формування потенціалу оборотних активів підприємств харчової промисловості в сучасних умовах розвитку національної економіки.

Ключові слова: потенціал оборотних активів, чинники впливу, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, харчова промисловість.

Сак Т.В.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА, ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто наукові підходи до визначення поняття «економічна безпека країни». Подано стратегічне бачення її суті через збереження економічної самостійності, підвищення конкурентоспроможності й стійкості, розширення можливостей подальшого економічного розвитку. Проведено аналіз основних тенденцій забезпечення економічної безпеки України в розрізі її складових та через сукупний інтегральний показник, що показав наявні проблеми та першочергові завдання держави. Доведено необхідність вдосконалення методики розрахунку рівня економічної безпеки через перегляд часткових індикаторів, їх вагових коефіцієнтів; посилення державного управління економічною безпекою.

Ключові слова: економічна безпека країни, національна безпека, складові економічної безпеки, інтегральний показник, часткові індикатори, стан безпеки, економічний розвиток.

Журавель М.Ю., Полозова Т.В., Стороженко О.В.

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто проблему визначення сутності економічної безпеки підприємства. В існуючих підходах до визначення сутності економічної безпеки підприємства спостерігається полярність методології дослідження від надто широкого визначення – ефективне використання ресурсів для забезпечення стійкого розвитку підприємства, до дуже вузького бачення змісту терміну з позицій захисту інформації. Наведено існуючі точки зору щодо сутності економічної безпеки підприємства. Запропоновано авторське бачення змісту терміну.

Ключові слова: економічна безпека, підприємство, загрози економічній безпеці, функціональні складові.

Шовкова О.А.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ПРОСУВАННЯ ПРОДОВОЛЬСТВА ЗАСОБАМИ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ

У статті визначено особливості організації процесів просування продовольства торговельними підприємствами шляхом впровадження Інтернет-технологій у власну збутову діяльність. Охарактеризовано основи технології з використанням мережі Інтернет і розглянуто низку варіантів реалізації Інтернет-технологій у торгівлі у залежності від функціональних можливостей електронних магазинів. Проаналізовано алгоритм впровадження Інтернет-проектів. Визначено потреби ресурсів для створення та впровадження Інтернет-магазину, а також запропоновано економіко-математичну модель для розрахунку витрат.

Ключові слова: Інтернет-технології, Інтернет-магазин, організація торгівлі, продовольство, інновації.

АННОТАЦИИ

Шкурупий О.В., Франко Л.С.

МНОГОУРОВНЕВАЯ МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Построенная модель эффективного создания и использования человеческого капитала, определяющим критерием которой избраны интересы цивилизационного развития, в конкретизированном виде позволяет определить создание/использование человеческого капитала через: а) показатели развития человека; б) показатели развития базовых субъектов хозяйствования; в) показатели развития макроэкономической системы и макросоциума; г) показатели устойчивого развития мегасоциума. Охарактеризовано многоуровневую модель основану на воспроизведении поведения базовых субъектов микроэкономических отношений, управляемых целью реализации собственных интересов – домохозяйств (держателей индивидуального человеческого капитала как потенциального ресурса предприятий) и хозяйственных единиц (пользователей человеческого капитала). Доказано, что при гармонизации интересов субъектов микроуровня создаются определяющие условия достижения интересов цивилизационного развития, что позволяет оценивать процессы создания и использования человеческого капитала как эффективные.

Ключевые слова: факторы производства, знания, человеческий фактор, человеческий потенциал, человеческий капитал, многоуровневая модель, эффективность

Щурык М.В.

СУПЕРЕЧНОСТІ ВЛАСНОСТІ У ВІТЧИЗНЯНОМУ СЕКТОРІ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статье исследованы причины основных противоречий в связи с введением частного землевладения. Проанализирован механизм организации частной собственности в сельском хозяйстве. Оценено нынешнее состояние частного землевладения. Обоснована нецелесообразность приватизации сельскохозяйственных угодий. Доказана потребность в значительном расширении аренды в аграрном секторе экономики. Предложены мероприятия по деприватизации, реприватизации и расширению государственной и коллективной форм землевладения и землепользования.

Ключевые слова: аграрная экономика. собственность, приватизация, ценности, социальное развитие

Милашовска О.И., Ільтьо Т.И.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТАНОВЛЕНИЯ БРЕНДИНГА МАЛЫХ ГОРОДОВ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются основные проблемы брендинга малых городов Украины: проблема на государственном уровне, проблема инициативности городов, проблемы с финансированием брендинга. Также определяются перспективы становления брендинга в малых городах, в частности становления брендинга города на основе богатой украинской культуры, рекреационного потенциала, многонациональности. Брендинг малых городов рассматривается как составляющая экономического потенциала города. Описаны цели формирования брендинга малых городов. Предложено атрибуты для создания бренда малых городов Украины, среди которых природные аттракции, туристические места, доступность, культура, традиции, гастрономия, среда отдыха и т.д..

Ключевые слова: бренд, брендинг, регион, город, территориальный брендинг.

Удовиченко С.Н.

АГРАРНАЯ НАУКА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

В статье рассмотрены факторы, которые разрушают систему функционирования научного сектора и сдерживают развитие аграрной науки на этапе ее реформирования. Проведен анализ кадрового потенциала и финансового обеспечения науки, рассмотрено состояние материально-технической базы научных учреждений. Отмечена важность доступа научных сотрудников к международной научной информации и необходимость обновления оборудования, необходимого для проведения исследований на высоком мировом уровне. Выявлены сдерживающие факторы развития аграрной науки как элемента хозяйственного комплекса страны.

Ключевые слова: аграрная наука, кадровый потенциал, финансовая обеспеченность, материально-техническая база, земельные ресурсы.

Забаштанский М.Н.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОНЦЕССИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

В статье исследовано концептуальные основы необходимости внедрения социальной ответственности концессионной деятельности в Украине.

Доказана необходимость учета социальной ответственности в механизме организации концессионной деятельности в Украине, которая будет способствовать повышению качества услуг

концессионных субъектов ведения хозяйства и выполнения государством собственных социальных обязательств. Определены субъекты, которые являются носителями социальной ответственности в Украине, а также раскрыто содержание социальной ответственности концессионной деятельности в Украине.

Ключевые слова: концессии, концессионная деятельность, социальная ответственность, финансовое обеспечение, концессионные отношения.

Родионова Л.А.

ОТ ИНДУСТРИАЛИЗМА К ИНФОРМАЦИОНАЛИЗМУ: ТЕОРИИ ТРАНСФОРМАЦИИ

В статье проанализовано эволюцию научного осмысления трансформацийных изменений, которые оформились в теориях индустриального, постиндустриального и информационального обществ. Систематизированы взгляды известных исследователей кардинальных исторических трансформаций, в тому числе современных глобально-информацийных преобразований. Проанализированы основные теоретические та методологические положення разных парадигм. Обращено внимание на дискуссионность содержания та многопарадигмальность теоретических конструкций, единство экономических, социальных и технологических факторов развития

Ключевые слова: индустриальное общество, постиндустриализм, информационное общество, социальные трансформации, парадигмы познания общественного развития, теоретические конструкции

Кирнос И.А.

ФОРСАЙТ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Рассмотрены сущность, эволюция и этапы форсайт-процесса. Сущность форсайта заключается в управлении будущим на основе прогнозирования и принятия стратегических политических решений. Эволюция форсайта состоит из трех этапов: технологического, рыночно ориентированного и социально-экономического. Этапы форсайта заключаются в анализе возникающих трендов, прогнозировании их развития, разработке альтернативных сценариев будущего, выборе наиболее подходящего из сценариев и принятия стратегических политических решений в направлении выбранного сценария. Изучен зарубежный опыт применения форсайта в государственном стратегическом планировании. Оценены перспективы и проблемы применения форсайта в Украине.

Ключевые слова: форсайт, стратегическое планирование, стратегическое предвидение, прогнозирование, управление будущим, инструментарий, риски, неопределенность.

Мищук О.В.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТИТУТ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены подходы к трактовке понятия «государственно-частное партнерство», определено «государственно-частное партнерство в инновационной сфере» и необходимость формирования института государственно-частного партнерства. Рассмотрены современные проблемы и особенности развития государственно-частного партнерства в Украине. Проанализирована нормативно-правовая база регулирования государственно-частного партнерства. Обоснована необходимость формирования институционной среды развития государственно-частного партнерства как инструмента финансовой поддержки инновационной деятельности и содействия финансовому обеспечению инновационного развития экономики.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, финансовое обеспечение, инновации, экономическое развитие, инновационная экономика.

Войтенко А.Н.

МИРОВОЙ РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ: ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Исследованы теоретические и практические аспекты функционирования мирового рынка финансовых услуг в контексте развития глобальной экономики. Дается критический анализ ряда основных идей, предложенные исследователями по данной проблеме. Рассмотрена современная структура мирового рынка финансовых услуг. Определены основные функции мирового рынка и рынка финансовых услуг. Идентифицированы наиболее важные факторы влияния, от которых зависит состояние международного рынка финансовых услуг. Автор анализирует особенности предоставления финансовых услуг, а также место мирового рынка финансовых услуг в структуре мирового рынка.

Ключевые слова: финансовые услуги, международный финансовый рынок, международный рынок финансовых услуг, финансовая глобализация.

-

Биль М.М.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ МИГРАЦИОННОЙ СИСТЕМ

В статье обоснована теоретическая сущность территориальных миграционных систем. Систематизирован основной методический инструментарий исследования формирования и развития территориальных миграционных систем. Выяснены основные подходы и возможные срезы исследования территориальных миграционных систем, а именно территориально-пространственный, функциональный, пространственно-временной и системный. Обращено внимание на наиболее актуальные методы исследования таких систем, среди которых прогнозирования, ранжирование, районирования и таксономизация.

Ключевые слова: метод, методический подход, миграция, пространство, территориальная миграционная система.

Урусова З.П.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФИНАНСИРОВАНИИ ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье исследованы уровень и основные тенденции государственного финансирования высшего образования в Украине. Рассмотрены выполнения расходной части государственного бюджета на образование, динамику расходов сводного бюджета за период 2009 - 2012 годы. Проведен анализ расходов из государственного бюджета на образование в развитых странах мира. Определена структура источников финансирования высшего образования и предложены альтернативные финансовые источники поддержки образовательного процесса на основе реформирования самой системы образования. Освещены основные недостатков государственного образования в Украине на современном этапе экономического развития .

Ключевые слова: финансирование высшего образования, источника финансирования, система непрерывного образования, частные инвестиции в образование.

Келару И.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОЦЕССУ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассмотрены различные подходы к процессу транснационализации, определены причины наличия различных теоретических школ изучения международных инвестиций; систематизированы теории иностранного инвестирования; в процессе исследования направлений теоретического анализа международного производства обнаружено обобщающие черты транснационализации; предложено современную дефиницию транснациональных корпораций; разработаны предложения относительно выделения иерархических уровней транснационализации, а именно корпоративного, отраслевого и мирового.

Ключевые слова: транснационализация, транснациональные корпорации (ТНК), уровни анализа деятельности ТНК, направления теоретического анализа международного производства, иерархические уровни транснационализации.

Стасюк В.В.

СТАНОВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ КОММУНАЛЬНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

В статье выполнена оценка финансового состояния предприятий коммунального водоснабжения; доказано, что катастрофическое недофинансирование есть ограничительным фактором их дальнейшего развития, который обуславливает низкое качество оказываемых услуг. Как выход из ситуации предложено использование государственно-частного партнерства. На основании зарубежного опыта предложены его формы для коммунального водоснабжения. Доказано, что договор передачи в управление есть наиболее оптимальным из них для условий политической и экономической нестабильности, в которых сегодня находится Украина. Наведены условия, в которых этот договор может успешно развиться в другие формы государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, коммунальное водоснабжение, формы сотрудничества.

Чан-хи О.С.

МАТРИЦА ПОЛИТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА − КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОГО РЫНКА

В статье автором рассмотрены основные проблемы функционирования механизма государственного регулирования аграрного рынка. Впервые предложено использование теоретических аспектов Матрицы политического анализа для измерения эффективности, конкурентных преимуществ и степени государственного влияния в функционировании отечественного

аграрного рынка. На основе указанной методики обосновано использование системы показателей, помогающих определить эффективность государственного регулирования аграрного рынка в Украине, а также его конкурентоспособность.

Ключевые слова: Матрица политического анализа, PAM-анализ, эффективность, конкурентоспособность, государственное регулирование, агарный рынок.

Габор С.С., Габор В.С.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ОСНОВНОЕ ЗВЕНО РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Раскрыты проблемы формирования и функционирования различных организационно-правовых форм хозяйствования, их сущность, доходность и перспективы развития в аграрном секторе экономики в рыночных условиях. Признано необходимость действенной поддержки и финансовой помощи сельскохозяйственным предприятиям со стороны государства, восстановления и дальнейшего развития кооперативного движения в сельском хозяйстве. Обоснована целесообразность возрождения и дальнейшего подъема крупнотоварных сельскохозяйственных предприятий, рационального сочетания крупных, средних, малых форм хозяйствования.

Ключевые слова: предприятие, рынок, предпринимательство, хозяйственное товарищество, частно-арендное предприятие, фермерство, хозяйства населения, кооператив, государственная поддержка.

Будник Л.А., Голяш И.Д.

ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определена необходимость проведения аудита стратегических инициатив, исследованы факторы, которые влияют на стратегии развития предприятия. Обоснованно, что в случае проведения аудита стратегии развития предприятия, необходимо определить такие элементы системы внутреннего контроля: среда контроля; процесс оценки рисков субъектов ведения хозяйства; планово-учетная система; процедуры контроля.

Даны предложения по использованию метода системного подхода для оценки внутреннего контроля при проведении аудита стратегических инициатив. Предложена анкета оценки системы внутреннего контроля, которая дает возможность проанализировать основные факторы, которые делают возможным осуществлять стратегии.

Ключевые слова: стратегия, инициатива, аудит, внутренний контроль, системный подход.

Мушеник И.Н.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ ВИСОКОТОВАРНИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Охарактеризованы общие подходы к оптимизации производственной структуры високотоварных сельскохозяйственных предприятий и приведены критерии оптимальности в современных условиях хозяйствования. Проанализированы современные тенденции развития високотоварного производства. Определена их экономическая, экологическая и социальная эффективность и перспективы дальнейшего развития. Обоснованы теоретические и методические основы оптимизации производственной структуры высокотоварных сельскохозяйственных предприятий. Усовершенствована методика управления процессом оптимизации производственной структуры высокотоварных сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: оптимальная структура, сельское хозяйство, высокотоварные сельскохозяйственные предприятия, эффективность, производство.

Михеенко Е.С.

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В статье рассмотрены теоретические и методические подходы к управлению и внедрению стратегии с учетом сбалансированной системы показателей. Проведено исследование эффективности внедрения процессного подхода в практическую деятельность предприятия. Обосновано, что научно-методический инструментарий включения сбалансированной системы показателей в систему управления бизнес-процессами на предприятии, формализует процесс стратегического менеджмента и позволяет упорядочить информационные потоки, необходимые для принятия управленческих решений. Разработаны предложения по расширению инструментария стратегического управления предприятиями.

Ключевые слова: стратегия, управление, бизнес-процессы, система сбалансированных показателей.

Беляева С.В., Зубко Т.Л.

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

В статье проанализированы основные подходы к определению понятия «конкурентоспособность», исследованы научные подходы к определению уровня конкурентоспособности. Рассмотрены конкурентоспособность предприятия как систему, состоящую из трех компонентов. Выделены факторы конкурентоспособности предприятия, обобщены основные подходы к ее формированию. Предложено использовать метод нечеткой логики для создания модели оценки конкурентоспособности предприятия. При моделировании предложена система показателей оценки деятельности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегия, методика, уровень, конкурентная среда, эффективность, маркетинг, нечеткая логика.

Ильенко Ю.И., Шершнева А.В.

ИННОВАЦИОННО-ИНФОРМАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ

В работе выявлены общие закономерности и современные тенденции развития рынка информационных технологий в туристической индустрии как одной из самых информационно насыщенных отраслей. Определены основные направления и тенденции развития инновационных информационных технологий в области туризма. Предложены положения по их внедрению и использованию как инструмента эффективного продвижения национального и зарубежного туристического продукта. Разработана концепция инновационно-информационного развития туристического предприятия, которая представляет собой систему положений по созданию единого информационного поля для субъектов информационных коммуникаций предприятия сферы туризма.

Ключевые слова: инновационно-информационные технологии, концепция развития, туристическое предприятие, показатели развития

Славина Н.А.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье обоснованы рекомендации по совершенствованию управления антикризисной деятельностью сельскохозяйственных предприятий. Определены основные составляющие детерминанты антикризисного управления, в своей совокупности должны обеспечить выход из кризисного состояния сельскохозяйственные предприятия. Признано: необходимым обеспечить формирование эффективной системы менеджмента через создание групп кризисного управления и служб контроллинга, в основу деятельности которых возложить осуществление постоянной оценки рисков и совершенствовать планирование.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, система менеджмента, риск, планирование.

Билан О.С.

ПРИНЦИПЫ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПОДХОДА ДО ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье исследованы предпосылки формирования системы инвестиционного планирования на предприятии на основе научно обоснованных принципов. Предложена система принципов инвестиционного планирования, охватывающая общефилософские, общесистемные, стратегические, принципы, общие и специальные принципы планирования. Аргументировано, что система принципов инвестиционного планирования является существенным основанием построения действенной системы инвестиционного планирования, что позволяет учитывать все аспекты инвестиционной деятельности и быстро адаптироваться к изменениям во внешней среде.

Ключевые слова: инвестиционное планирование, предприятие, система, принципы.

Коткова Н.С.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ КОМПАНИЙ С ПОЗИЦИИ ИХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

В статье рассмотрены зависимость инновационной активности предприятий от фазы его жизненного цикла, а также основные меры обеспечения достижения динамики инновационной активности. Управление инновационным развитием предполагает прежде всего определение места и роли инноваций в реализации общей стратегии предприятия, которая разрабатывается для достижения перспективных целей (завоевание большей доли рынка, обеспечение высоких темпов экономического развития и т.п.) в условиях конкурентной среды. Проведен анализ условий достижения инновационной активности предприятия и степени обновления производства.

Разработаны предложения относительно факторов инновационного прорыва, рекомендации по развитию инновационной активности предприятия на всех фазах жизненного цикла.

Ключевые слова: инновационно-активное предприятие, стратегия инновационного развития, управление, менеджмент в инновационно-активном предприятии, фазы жизненного цикла

Колос И.В.

СУЩНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены теоретические основы определения критериев эффективности функционирования розничных торговых предприятий. Охарактеризованы современные отличия при выборе определенных критериев эффективности от их классического понимания. Осуществлен анализ существующих подходов к формированию критериальной базы оценки эффективности и определена необходимость разграничения критериев и показателей эффективности деятельности розничных торговых предприятий. Разработаны предложения относительно учета нематериальных критериев и показателей для наиболее полного отражения эффективности деятельности торговых предприятий.

Ключевые слова: критерии эффективности, конкурентоспособность, управление, торговое предприятие, эффективность функционирования, адаптивность, гудвилл.

Пиняга Н.О.

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО ИХ РАЗВИТИЯ.

Исследована роль ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий в условиях обеспечения устойчивого развития. Определены актуальность внедрения Стратегии устойчивого развития в Украине, которая обусловлена необходимостью стабилизации техногенной нагрузки на окружающую среду и решения комплекса экологических проблем в условиях социально-экономического роста. Обоснованы направления эффективного рационального использования ресурсного потенциала и обеспечения воспроизводства окружающей среды, как одного из важных условий обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, сельские територии, устойчивое развитие, рациональное использование, сельскохозяйственные предприятия.

Давидюк И.В.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА.

В статье доказано, что при стратегическом планировании деятельности туристических предприятий целесообразно использовать принципы кластеризации предприятий, частично функционирующих на рынке туристических услуг. Разработан методический подход к стратегическому планированию деятельности туристических предприятий на основе принципов кластеризации, отличие которого состоит в сочетании стратегического планирования предприятий, входящих в туристский кластер со стратегическим планированием бизнес-процессов, присущих всем предприятиям туристского кластера. Обоснована обусловленность стратегического планирования стадиями жизненного цикла кластера.

Ключевые слова: стратегическое планирование, кластерный подход, стадии жизненного цикла.

Доманчук Д.П., Чикуркова А.Д., Прокопчук Л.М.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ

В научной статье рассматривается решение спорных вопросов в области методологии финансового анализа и оценки финансового состояния акционерных обществ. Определено, что реализация системы корпоративного управления в акционерном обществе непосредственно влияет на его финансовое состояние. Оценка финансового состояния предприятия позволяет исследовать работу менеджеров по использованию его потенциала, обеспечения потребностей в хозяйственном и деловом развитии, интересов участников корпоративного управления и повышения уровня конкурентоспособности. Для оценки финансового состояния акционерных обществ, предлагается использовать показатели имущественного положения, ликвидности активов и платежеспособности, финансовой независимости и структуры капитала, прибыльности и рентабельности, деловой активности, рыночной активности.

Ключевые слова: акционерное общество, финансовое состояние, прибыльность, платежеспособность, ликвидность.

Данкевич В.Е.

СОСТОЯНИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ЖИТОМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Исследована эффективность хозяйственной деятельности высокотоварных предприятий в сельском хозяйстве. Рассмотрены вопросы влияния современных методов хозяйствования на состояние почвенного покрова. Установлено, что большинство инвестиционных компаний, которые ведут хозяйственную деятельность не придерживаются научно обоснованных условий хозяйствования и не вкладывают значительные средства в улучшение плодородия земель. Доказано, что сейчас необходим адаптивный подход к формированию устойчивых агроэкосистем, который будет способствовать активизации биологического потенциала всех его цепей, в том числе ландшафта, почвы, структуры посевных площадей и севооборотов. Предложены направления сохранения и воспроизводства плодородия почвы в условиях Полесья.

Ключевые слова: эффективность землепользования, высокотоварное производство, плодородие почвы, севообороты, конкурентоспособность.

Тымоць М.В.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ КАРПАТСКОГО МАКРОРЕГИОНА

Проведено сравнительный анализ финансирования научных исследований в Украине, а также развитых странах мира. Проанализировано современное состояние, источники финансирования инновационной деятельности в аграрном секторе Карпатского макрорегиона. Выделено главные причины, которые удерживают направление инвестиционных ресурсов на выполнение научно-технических работ. Обращается внимание на снижение инновационной активности в аграрном секторе Карпатского макрорегиона за сет уменьшения количества научных организаций. Предложено необходимость создания механизма финансового обеспечения инновационной деятельности. Обосновано необходимость переориентации инвестиционных вложений у формирование образовательно научного потенциала.

Ключевые слова: инновации, финансирование, аграрный сектор, научные исследования, инвестиции.

Симкив Л.Е.

ПРОБЛЕМЫ ДИСПРОПОРЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

В статье исследован уровень территориальных диспропорций по показателям социально-экономического развития регионов, рассмотрены проблемы диспропорционального развития регионов Украины, наличие которых требует усовершенствования государственной политики в сфере регионального развития, соответствующих правовых, организационных, экономических механизмов. Выделены и проанализированы основные этапы социально-экономического развития регионов в период независимости нашей страны. Предложено комплекс мероприятий направленных на преодоление территориальных диспропорций и уменьшение отрицательных последствий на региональное развитие.

Ключевые слова: диспропорциональное развитие, социально-экономическое развитие, территориальные диспропорции, регион, государственная региональная политика.

Бавровская Н.М., Буденная А.Ю.

К ВОПРОСУ УСТАНОВЛЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ ГРАНИЦ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В УКРАИНЕ

В статье проанализированы процессы разработки проектной документации по землеустройству, современные проблемы, связанные с установлением и изменением границ населенных пунктов в Украине и определены возможные варианты усовершенствования организационно-методической базы их формирования в перспективе. Предложены пути решения указанной проблемы путем включения предложений к проектам законодательных актов в сфере земельных отношений, которые должны направляться прежде всего на комплексное решение задач финансирования землеустроительных работ и законодательного урегулирования порядка установления или изменения границ населенных пунктов.

Ключевые слова: административно-территориальное деление Украины, установление и изменение границ, город, поселок, государственный акт.

Баценко Л.М.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ АПК СУМСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проанализировано современное состояние агропромышленного комплекса в Сумской области. Рассмотрена сущность региональных особенностей развития АПК, обоснованы оценочные показатели и призведена их характеристика. Определены основные проблемы развития сельского хозяйства в условиях кризисного состояния. Особое внимание уделено системе трудовых отношений в сельской местности. Автор исследует показатели заработной платы как основного мотивационного фактора закрепления людей в сельской местности. Кроме того, проведен анализ динамики численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве и объема продукции сельского хозяйства в Сумской области.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, производство, занятость, сельскохозяйственные работники, предприятие, развитие, сельские территории.

Гераймович В.Л.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРИОРИТЕТНЫХ ОТРАСЛЕЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНЕ

В статье проанализирована инвестиционная привлекательность отраслей, предприятий АПК и особенности их государственной поддержки. Исследовано вопрос относительно оптимизации и развития методических приемов оценки инвестиционной привлекательности отраслевых составляющих аграрного сектору экономики региона. По результатам корреляционно-регрессионного анализа определены главные макроэкономические факторы, которые способствуют улучшению инвестиционного климата региона. Описана зависимость между объемами вложений в район и объемами производства сельскохозяйственной продукции. Проведена на основании предложенного методического подхода типизация районов Киевской области за уровнем инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиции, інвестування, инвестиционный процесс, аграрный сектор.

Новицкая Л.Е.

ПРОБЛЕМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СЕЛЬСКИХ РЕГИОНАХ

В статье рассмотрены теоретическую сущность человеческого капитала как социально-экономической категории, отражены тенденции в кадровом обеспечении сельскохозяйственных предприятий как основы формирования человеческого капитала. Определены основные проблемы и факторы эффективного формирования и использования человеческого капитала в аграрных регионах, а именно их социальное развитие, квалифицированный менеджмент и развитие хозяйств населения. Определена необходимость комплексного анализа проблем формирования и реализации человеческого капитала сельских регионов.

Ключевые слова: человеческий капитал, сельские регионы, аграрная экономика, образование, материальное благосостояние, социальная защита.

Немиш П.Д.

ПОТЕНЦИАЛ БИОМАССЫ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЗАВИСИМОСТИ РЕГИОНА

В статье обоснованы подходы к оценке потенциала биомассы и проведена оценка состояния и возможностей использования биологических ресурсов сельского хозяйства Ивано-Франковской области для производства возобновляемых источников энергии. Представлены результаты исследования возможностей использования биомассы как альтернативного источника получения энергии и возможностей замещения энергией с биомассы энергии из традиционных источников и создание условий для реализации этих возможностей. Проведены расчеты энергетического потенциала биомассы по Ивано-Франковской области.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, возобновляемые источники энергии, биоэнергетика, биомасса, эффективность.

Гуцаленко Л.В., Пришляк Н.В.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА БИОЭТАНОЛА В США

Проанализирована динамика объемов импорта нефти в США и представлен ежегодный рост стоимости бензина. Определены направления деятельности Правительства США направлены на уменьшение зависимости страны от импорта топливных энергоносителей. Проанализировано развитие рынка биоэтанола в США и охарактеризованы планы по производству биотоплива в США до 2030 года. Проанализировано влияние производства биоэтанола на стоимость сырья. Изучена динамика роста

рынка биоэтанола в США. Исследованы особенности государственного стимулирования производства биотоплива и определены основные направления развития рынка биотоплива в США.

Ключевые слова: нефть, бензин, биоэтанол, баланс энергии, финансовые инициативы, биоэтанол второго поколения, налоговый кредит, кукуруза.

Сивак Е.М., Вільховий О.В.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В РЕФОРМИРОВАННЫХ АГРОПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрены научные основы по охране окружающей природной среды, сохранение трудовых и производственных ресурсов, экологической безопасности агроформирований разных форм собственности. Показано антропогенное воздействие на атмосферу биогенных газов, органических отходов, продуктов выветривания почв, что в конечном итоге отражается на производстве экологически чистой продукции. Разработаны конкретные предложения по экологической безопасности при воспроизведении плодородия почвы и обеспечения производства экологически чистой продукции.

Ключевые слова: экологическая безопасность, гидросфера, антропогенное воздействие, экологически чистая продукция.

Томашевская О.А.

ОРГАНИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО В МИРЕ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В данной статье автором представлено результаты исследования относительно развития, формирования и становления органического производства в мире. Раскрываются особенности зарождения органического движения; освещается современное состояние рынка органической продукции в мире; конкретизируется, что относится к сфере органического производства; анализируется распространение органического производства в разрезе стран и регионов мира; рассматриваются особенности спроса на органику и факторы, которые его сдерживают; очерчиваются основные тенденции развития мирового рынка органики.

Ключевые слова: органическое производство, органическое земледелие, органические продукты.

Шарый Г.И.

ЗАГРАНИЧНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ И РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье рассмотрен механизм и принципы реформирования земельных отношений в странах Восточной Европы, Азии и СНГ. Проанализировано современное состояние и тенденции реформирования земельных отношений, установлены основные направления. Охарактеризовано Международный опыт свидетельствует об усилении влияния государства на развитие рыночных земельных отношений. Установлено, что наибольшие достижения в сельскохозяйственном производстве имеют те страны, где нет частной собственности на землю, среди которых Китай и Израиль. Обнаружено, что в Украине треть сельскохозяйственных угодий используется владельцами для своей предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: реформирование, рынок земли, земельные отношения, государственное регулирование, управление.

Кустовская А.В., Полибин С.Ю.

ЭЛЕМЕНТЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию экологических особенностей обоснования территории сельскохозяйственных землевладений и землепользований. Основной акцент сделан на элементы эколого-ландшафтной организации территории, ее особенности и при условии, что использование земель при этом должно быть инвестиционно привлекательным и конкурентоспособным. Значительную роль в системе противоэрозионных мероприятий на пахотных землях играет процес возделывание почвы, который избавит первопричины развития эрозионных процессов и является профилактическим предупредительной мерой.

Ключевые слова: сельскохозяйственное землепользование, экологическое обоснование, агроландшафт, противоэрозионные организация территории, использование и охрана земель.

Писный Б.М.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАЩИТЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ИНТЕРЕСОВ ПУТЕМ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА РЫНОЧНОГО НАДЗОРА

В статье исследовано пути усовершенствования институционального обеспечения защиты потребительских интересов через объединение государственного и рыночного надзора за их соблюдением. Рассмотрены принципы рыночного надзора, которые регламентируются национальным

законодательством, а также другие методы контроля за соблюдением потребительских интересов, в частности, путем адаптации нормативно-правового поля Украины к законодательству Европейского Союза, а также других стран мира. Предложено повышать роль общественных организаций, а также совершенстовавать разрешительную систему соответсвующих институций по защите интересов потребителей.

Ключевые слова: потребительские интересы, защита потребительских интересов, рынок товаров и услуг, саморегулирование, рыночный надзор.

Юрик Я.И., Жук И.Л.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА УКРАИНЫ

В статье рассмотрены особенности функционирования рынка труда Украины, а именно: уровень экономической активности населения, уровень занятости и безработицы в разрезе возрастных групп, потребность предприятий в работниках по видам экономической деятельности; исследованы тенденции развития рынка труда. Обозначены главные государственные рычаги, влияющие на формирование и развитие рынка труда в Украине. Также разработаны практические рекомендации по преодолению основных диспропорций и повышению спроса на рабочую силу.

Ключевые слова: рынок труда, рабочая сила, занятость, безработица, рабочие места, экономическое развитие.

Пушкар М.Г.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

В статье исследуются правовые аспекты занятости населения в сельской местности Тернопольской области. Обращено внимание на негативные последствия неправомерного отнесения его к числу занятых. Отмечено необходимость использования государством потенциала личных крестьянских хозяйств для обеспечения эффективной занятости сельского населения. Критерием определения занятости сельского населения предлагается деятельность в личных крестьянских хозяйствах, обеспечивающая личные доходы на уровне среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: занятость населения, сельские территории, правовые аспекты, миграция, личные крестьянские хозяйства

Стец И.И.

ВОСПРОИЗВОДСТВО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Определена теоретическая значимость, обоснована важность и раскрыта сущность воспроизводства как непрерывно повторяющегося процесса возобновления и эффективного управления интеллектуальными активами на основе планомерного обновления знаний, творческих проектов. Определены основные параметры внешнего и внутреннего управления интеллектуализацией персонала. В процессе интеллектуализации персонала выделены управленческие мероприятия организационно-экономического и морально-психологического характера.

Ключевые слова: потенциал, персонал, знания, воспроизводство, интеллектуализация.

Шахно А.Ю.

СИСТЕМА ГРЕЙДИРОВАНИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ОПЛАТЫ ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматриваются особенности новой системы оплаты труда – грейдирования, которая успешно применяется во многих ведущих зарубежных компаниях и позволяет объективно оценить должности работников предприятия и оптимизировать фонд оплаты труда. Внедрение современной системы грейдинга является одним из методов совершенствования системы управления персоналом. В исследовании определены различия между тарифной системой и грейдами. Осуществлено дальнейшее исследование в аспекте практического использования системы грейдирования. На основе изучения преимуществ и недостатков данной системы, сделан вывод о ее применения на примере ПАО "ППП" Кривбассвзрывпром".

Ключевые слова: персонал, заработная плата, формы и системы оплаты труда, фонд оплаты труда, грейд, грейдинг.

Гугул О.Я.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА

В статье рассмотрен вопрос развития персонала на предприятии, поскольку оно занимает главное место среди других структурных элементов организации и охватывает полный комплекс

мероприятий, направленных на повышение уровня компетенций персональных групп, устранение негативных угроз и последствий, которые нарушают стратегию развития. Также выяснено концептуальные подходы к определению сущности персонала на основе различных критериев, осуществлена классификация факторов влияния на управление развитием персонала по различным признакам. Предложено собственное определение сущности управления развитием персонала.

Ключевые слова: развитие, персонал, консалтинг, внутренние специалисты по работе с персоналом, стратегия развития.

Данкевич Е.М.

РАЗВИТИЕ ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Изучены и проанализированы современные тенденции развития занятости в аграрном секторе экономики. Освещены особенности направленности деятельности сельскохозяйственных предприятий в условиях межотраслевой интеграции. Установлено, что обеспечению занятости крестьян, освобожденных из сельского хозяйства в процессе его глобальной модернизации, будет способствовать развитие многоотраслевой и многофункциональной производственной и социальной сфер, в частности сосредоточение комплексной переработки сельскохозяйственной продукции преимущественно в местах ее производства. Доказано, что актуальным мероприятием для восстановления занятости в сельской местности является поиск альтернативных видов предпринимательской деятельности. Обоснованы предложения относительно перспектив дальнейшего развития интегрированных структур в контексте развития сельской местности.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, межотраслевая интеграция, занятость, сельская местность, эффективность.

Ткачева А.В.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СРЕДСТВ СИСТЕМНОЙ ДИНАМИКИ

В статье предложено в качестве средства усовершенствования закупочной составляющей логистической деятельности металлургического предприятия разработку экономико-математической модели на основе средств системной динамики. Рассмотрен поэтапно процесс построения модели, начиная с анализа методов прогнозирования спроса как входной величины и заканчивая интерпретацией результатов. Предложенная модель позволяет металлургическому предприятию определить оптимальные параметры управления поставками сырья в условиях изменчивости внешней среды и рисков.

Ключевые слова: логистическая деятельность, управление поставками, модель, системная динамика, логистические затраты, металлургическое предприятие, прогнозирование спроса, заказ.

Мирзоева Т.В.

ОСОБЕННОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ РАСТЕНИЙ В СЕГОДНЯШНИХ УСЛОВИЯХ

Исследовано и проанализировано современное состояние отечественного рынка лекарственных растений. В частности, обобщены общие направления применения лекарственных растений; определено, что есть источником сырья в отрасли производства лекарственных средств в Украине; освещена важность применения лекарственных растений в качестве растительного сырья для фармацевтических отечественных предприятий и предприятий других отраслей; исследовано, какие организационные образования в нашей стране занимаются выращиванием, сбором, заготовкой и реализацией лекарственных растений, а также какие предприятия занимаются переработкой лекарственного сырья и изготовлением из него лекарственных препаратов. Кроме того, охарактеризованы специфические особенности рынка лекарственных растений и продукции их переработки и сформулированы требования к его дальнейшему развитию.

Ключевые слова: рынок лекарственных растений, лекарственное сырье, лекарственные травы.

Нянько В.Н., Паляница В.А.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье освещены понятия «инновации», «инновационная деятельность» и «инновационный маркетинг». Затронуты вопросы определения понятия инновационного маркетинга, выбора подходов к формированию концепции, а также методологические аспекты управления инновационной и маркетинговой деятельностью промышленного предприятия. Приведенные классификации маркетинговых инноваций позволяют лучше понять их целевое назначение, выбрать метод их управления и разработать стратегию их продвижения на рынок. Показано, что инновационный маркетинг предполагает выяснение влияния различных факторов деятельности предприятия.

Ключевые слова: инновации, маркетинг, инновационный маркетинг, промышленное предприятие.

Пытуляк Н.С.

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

В статье теоретически обоснована необходимость применения логистики и формирования логистических систем на предприятиях. Доказано, что логистическая система – основа повышения эффективности функционирования предприятий сферы услуг. Рассмотрены понятия экономической системы, исследованы теоретические и практические аспекты логистических систем. Проанализированы особенности функционирования предприятий сферы услуг, а также проблемы и препятствия, возникающие при формировании логистических систем этих предприятий. На основе проведенных научных исследований предложены направления повышения эффективности функционирования предприятий сферы услуг за счет формирования их логистических систем.

Ключевые слова: сфера услуг, логистика, концепции логистики, логистическая система, экономическая система, логистические процессы.

Задорожнюк Н.А.

МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

Обоснована актуальность изучения благотворительного маркетинга как одного из важных видов некоммерческого маркетинга. Проанализированы различные подходы к определению термина «благотворительный маркетинг», на основе чего усовершенствован категориальный аппарат благотворительного маркетинга, который позволяет более глубоко раскрыть сущность этого вида некоммерческого маркетинга. Разработан механизм функционирования благотворительного маркетинга, реализация которого позволит решить острые социально-значимые проблемы как на уровне отдельных государств, так и в мировом масштабе.

Ключевые слова: благотворительная деятельность, благотворительный маркетинг, имидж страны, социально-значимые проблемы, социальный эффект, «третий сектор экономики».

Крупьяк И.И.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕПРЕССИВНОСТИ ТЕРИТТОРИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследованы проблемы финансового обеспечения развития депрессивных территорий. Выявлены особенности финансирования инвестиций в основной капитал депрессивных территорий и обобщены финансовые результаты деятельности их предприятий. Определены возможности сбережений населения депрессивных областей и резервы наращивания доходной базы местных бюджетов этих регионов. Осуществлена оценка финансового состояния депрессивных территорий путем определения уровня их самофинансирования и установления его недостаточной величины. Обоснована целесообразность разработки финансовой стратегии преодоления депрессивности территорий.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, самофинансирование, преодоления депрессивности, местные бюджеты, финансовая стратегия.

Ратынский В.В.

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

В статье рассмотрены особенности проведения маркетинговых исследований на рынке товаров промышленного назначения, проанализирован ряд факторов влияния на принятие решений об осуществлении покупки данного вида товаров, определены основные факторы принятия оптимального решения на этапе формирования стратегии предприятия. Выделены сильные и слабые стороны при осуществлении маркетинговых исследований на рынке товаров промышленного назначения, определены основные преимущества и недостатки проведения исследований, проанализированы основные отличия процесса исследований на рынках конечных розничных покупателей и рынка промышленных покупателей. Учитывая основную мировую динамику обострения конкуренции на рынках товаров промышленного назначения, проблема получения объективной информации путем проведения маркетинговых исследований становится все более острой и актуальной.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, товары промышленного назначения, спрос, предложение, маркетинг, управленческое решение.

Белова Е.И.

ДЕТЕРМИНАНТЫ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ТОРГОВЫХ СЕТЯХ: КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ

В статье рассмотрены научные основы формирования перечня детерминантов влияния на мотивационный механизм стратегического управления, выделены основные экзогенные факторы (факторы общей, отраслевой и операционной среды предприятия) и эндогенные факторы (кадры, управление, хозяйственная деятельность, финансы, маркетинг) воздействия на формирование механизма. Осуществлено их ранжирование, согласно которому установлены основные детерминанты экзогенной и эндогенной среды, которые оказывают наибольшее влияние на деятельность торговых сетей.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, мотив, мотивационный механизм, мотивационный механизм стратегического управления, детерминанты мотивационного механизма, экзогенные факторы, эндогенные факторы.

Плакида С.И.

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «УСЛУГА»: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье освещены подходы к определению сущности понятия «услуга», а именно: услуга как деятельность, услуга как экономическое благо, услуга как товар. Для наиболее четкого определения сущности понятия «услуга» проведен сравнительный анализ продукта и услуги, выявлены их отличительные свойства, освещена структура услуги, которая имеет постоянные компоненты. Обоснована авторская позиция относительно определения сущности понятия «услуга», которая заключается в идентификации услуги как специфического товара инфраструктурного характера.

Ключевые слова: сущность, понятие «услуга», подходы, свойства услуги, инфраструктурный характер.

Крупа О.В.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНИВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ АУТСОРСИНГА.

В статье доказано, что в современных условиях хозяйствования, которые характеризуются неопределенностью, рисками и нестабильность внешней среды необходимо менять систему управления предприятием путем применения аутсорсинга как современного метода сотрудничества с бизнес-партнерами. Рассмотрены проблемные вопросы, связанные с определением эффективности как экономической категории. Проанализированы основные подходы к оценке эффективности использования аутсорсинга в хозяйственной деятельности предприятий, выявлены их особенности, преимущества и недостатки

Ключевые слова: аутсорсинг, предприятие, оценка, эффективность, бизнес-процесс, методика.

Гайдабрус Н.В.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УРОВНЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА

В данной статье автором определены требования, соблюдение которых позволяет оптимизировать качество уровня логистического сервиса, предлагаемого предприятием. Автором также сформулированы и подробно рассмотрены этапы оценки качества предоставляемых логистических услуг. В рамках описания вышеупомянутых этапов, модифицировано и дополнено структуру логистического сервиса, в котором выделены соответствующие уровни. Также в статье выделены показатели оценки качества базового и дополнительного уровня сервиса, раскрыта их сущность и определены формулы для оценки логистического сервиса по вышеуказанным показателям.

Ключевые слова: логистика, логистический сервис, оценка качества сервиса, базовый уровень сервиса, дополнительный уровень сервиса, показатели оценки логистического сервиса.

Безродная С.Н.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье рассмотрен экспертный и социологический методы оценки качества продукции и услуг, как необходимость сочетания методов в единое целое. Обнаружено резервы объективности применения экспертно-социологического метода. Осуществлено практическое применение основных этапов метода на предприятиях ресторанного хозяйства. Проведена оценка показателей качества продукции и услуг. На базе оцененных показателей со стороны потребителей, производителей и экспертов определены коэффициенты весомости и комплексные показатели, а также предложены меры улучшения качества продукции и услуг.

Ключевые слова: качество, продукция, услуги, экспертно-социологический метод, ресторанное хозяйство.

.

Зинченко Е.А., Морозенко А.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПАСИВАМИ БАНКА

Статья посвящена исследованию основ управления пассивами в коммерческих банках. На основе анализа опыта в этой сфере, определены особенности финансового управления пассивами в украинских банках. Разработано авторское определение понятия управления пассивами, в котором делается акцент на том, что это понятие является финансово-экономическим, а также на целевой направленности такого управления на увеличение рыночной стоимости и удовлетворение потребностей владельцев банка. Рассмотрены основные методы и способы управления пассивами. Разработана схема применения основных мероприятий по финансовому управлению пассивами банка.

Ключевые слова: финансовое управление пассивами, риск, ликвидность, банк, механизм управления пассивами банка, методы финансового управления

Скоцик В.Е.

ЛИЗИНГ КАК ИСТОЧНИК ОБНОВЛЕНИЯ ПАРКА ТЕХНИКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены научные основы функционирования лизинга сельскохозяйственной техники. Проведен анализ рынка лизинга сельскохозяйственной техники в Украине. Определены основные первопричины, которые не способствуют развитию лизинговых услуг в нашей стране. Обращено внимание на целесообразность развития лизинговых услуг компаниями, которые являются дистрибьюторами ведущих мировых производителей сельскохозяйственной техники. Предложены меры по активизации деятельности государственной лизинговой компании, которые будут способствовать развитию отечественного сельскохозяйственного машиностроения и удовлетворению потребностей украинских производителей сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: сельскохозяйственная техника, лизинг, лизинговая компания, сельскохозяйственные предприятия, технические средства.

Рудь Л.П.

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено современное состояние банковского кредитования инвестиционной деятельности в Украине и определены основные проблемы, препятствующие привлечению банковских кредитов реальным сектором. Исследована структура источников финансирования капитальных инвестиций и динамика капитальных инвестиций, осуществленных за счет банковских кредитов. Определено, что основными проблемами современного банковского кредитования является высокая стоимость кредита для большинства украинских предприятий и отсутствие ликвидного имущества, которое можно предложить в качестве залога. Выяснено, что одним из наиболее эффективных механизмов привлечения инвестиций является эмиссия ценных бумаг.

Ключевые слова: капитальные инвестиции, банковский кредит, процентные ставки, срок кредитования, ценные бумаги, предприятие.

Маринчак Л.Р.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЧЕСТВА ДЕПОЗИТНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ КАК ВЕСОМЫЙ АСПЕКТ МОДЕРНИЗАЦИИ ДЕПОЗИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНСКИХ БАНКОВ

В статье исследуется проблема совершенствования депозитной деятельности отечественных банков путем применения современных методов и подходов по предоставлению банковских услуг и внедрение новых депозитных продуктов с целью максимального удовлетворения потребностей клиентов. Отмечено особое актуальность данного вопроса в современных условиях растущей конкуренции. Определены потенциальные возможности банковского учреждения по эффективному привлечению необходимого объема ресурсов, наращивание клиентской базы и сохранения конкурентных позиций на рынке банковских услуг.

Ключевые слова: депозит, депозитная услуга, депозитный продукт, конкуренция, коммуникационная политика.

Дробницька О.Р.

ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТЫ БАНКОВ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ ПОСРЕДСТВОМ ПРОЦЕССА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ АКТИВОВ

В статье проведён анализ современного состояния проблемных кредитов банков Украины; указаны внешнеэкономические и внутрибанковские проблемы, которые спровоцировали тенденции роста объемов проблемных кредитов на балансах банков; определены негативные факторы, являющиеся следствием наличия большой доли проблемных кредитов на балансах отечественных

банков; обосновано необходимость использования секьюритизации активов как инновационного инструмента управления проблемными кредитами в банковских учреждениях.

Ключевые слова: проблемный кредит, просроченная задолженность, резервы, коллекторские фирмы, секьюритизация активов, Фонд проблемных кредитов.

Евенко Т.И.

БАНКРОТСТВО КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПУТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

В статье исследованы теоретические основы возникновения банкротства банков, проанализировано состояние банковских учреждений в Украине, выявлены проблемы, которые сдерживают их развитие. Рассмотрены вопросы госпитальных банков. Проведен анализ основных причин и симптомов, которые вызывают банкротство коммерческих банков. Предложено усовершенствование механизма ранней диагностики склонности банка к банкротству, усовершенствование организации управления проблемными активами, постоянное определение и прогнозирование состояния рынка банковских услуг.

Ключевые слова: банкротство, проблемные активы, финансовая устойчивость, госпитальные банки.

Васильева Л.Н.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ДВОЙНОЙ БУХГАЛТЕРИИ

В статье определены предпосылки возникновения и развития двойной бухгалтерии, а именно: двойная запись была вызвана экономическим ростом Европы и возникновением капиталистических отношений; развитием кредитных отношений; изначально (до XIII в.) в учете были только личные счета расчетов, но не было счетов материальных ценностей. Обобщено объяснение того, почему бухгалтерская процедура, которая сохранилась до сих пор называется двойной – она формирует три непременных элемента метода: баланс, счета и двойная запись, которые создают иллюзию гармонии, ведь дебет всегда должен сходиться с кредитом, актив всегда равен пассиву.

Ключевые слова: капитал, двойная бухгалтерия, двойная запись, регистрация, факты.

Левченко В.П.

ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

В статье предложена методика проведения экспресс-оценки деятельности страховой компании. Осуществлена группировка страховых компаний, с целью определения уровня необходимого вмешательства органов государственного надзора в их деятельность на основе проведения экспресс-оценки. Проведен рейтингования деятельности страховых компаний в зависимости от уровня вероятности выполнения ими своих обязательств на основе экспресс-оценки. Сложившаяся система индикаторов, характеризующих выделении группы и подгруппы страховых компаний с точки зрения государственного надзора за их деятельностью.

Ключевые слова: Нацкомфинуслуг, страховая компания, экспресс-оценка, конкурентная среда, рейтинговая оценка.

Скрипник Н.В., Рылеев С.В.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ФУНКЦИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В статье рассмотрено содержание и роль управленческого учета и анализа в формировании учетно-аналитического обеспечения принятия решений. Раскрыты их взаимосвязь и взаимодействие при формировании внутренней информационной базы предприятия. Исследованы функции и задачи управленческого анализа и управленческого учета. Определено, что на основе данных управленческого учета осуществляется обработка информации в системе управленческого анализа и ее подготовка для принятия управленческих решений. Авторами статьи доказано, что только в совокупности управленческий учет и управленческий анализ обеспечивают управленческий персонал качественной и достоверной информацией о показателях деятельности предприятия.

Ключевые слова: управленческий учет, управленческий анализ, учетно-аналитическая система, учетное пространство.

Прокопчук О.А.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию практических аспектов решения проблемы обеспечения экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий. Обоснована необходимость объединения усилий государственных институций и сельскохозяйственных предприятий в процессе обеспечения их экономической устойчивости. Отдельное внимание уделено решению проблемы информационного обеспечения сельскохозяйственных предприятий. Доказано, что эффективным

средством обеспечения экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий на функциональном уровне является применение комплексного подхода, который предусматривает одновременное использование инструментов оперативного, тактического и стратегического менеджмента.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, сельскохозяйственное предприятие, обеспечение и поддержка устойчивости, стратегия.

Здреник В.С.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОПЕРАЦИЙ С ФИНАНСОВЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Дана критическая оценка категориального аппарата и проведен обзор научных взглядов по вопросам, связанным с определением терминов «контроль» и «внутренний контроль». Осуществлен обзор и проанализированы определения термина «контроль» в учебной литературе. Проанализирована динамика судебных решений относительно операций с финансовыми инвестициями, что подчеркивает актуальность темы данного исследования. Распределена совокупность субъектов внутреннего инвестиционного контроля по отдельным уровням с точки зрения значимости в общем процессе инвестиционного контроля. Определены цели и задачи внутреннего контроля операций с финансовыми инвестициями, а также основные источники информации для его проведения.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, инвестиционная деятельность, контроль, внутренний контроль, организация внутреннего контроля, система внутреннего контроля,

Матвийчук М.З.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В работе исследована сущность управленческого учета, определено его место в учетной системе и показана его роль в управлении предприятием. Исследована полемика отечественных и зарубежных ученых-экономистов по вопросам организации и методики управленческого учета в рыночных условиях. Рассмотрено функционирование системы управленческого учета в части его организации, обоснована его роль в формировании информационной базы для обеспечения эффективности деятельности предприятия, определены направления построения эффективной организации системы управленческого учета.

Ключевые слова: управленческий учет, учетная система, предприятие, управление, расходы.

Matvijchuk M.Z.

THEORETICAL ASPECTS OF OPERATION MANAGEMENT ACCOUNTING FOR ENTERPRISE

This paper investigates the nature of management accounting, defines its place in the accounting system and demonstrated its role in enterprise management. Researched polemic domestic and foreign scientists and economists on the organization and management accounting techniques in market conditions. We consider the system of management accounting in terms of its organization, its role justified in forming the knowledge base to ensure the effectiveness of the company, the directions of building an effective organization of management accounting.

Key words: management accounting, accounting system, enterprise management costs.

Черныш С.С.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Определено сущность рентабельности, рассмотрены ее виды, отражено значение рентабельности для оценки эффективности деятельности предприятия и для отображения конечных результатов хозяйственной деятельности предприятия в условиях трансформации рыночных процессов, описаны теоретические аспекты анализа рентабельности в национальной и зарубежной практике. Рассмотрены проблемные вопросы анализа рентабельности предприятия при комплексном анализе его деятельности. Приведены показатели рентабельности, выполнение которых есть критическим или некритическим для выполнения основной стратегической цели предприятия.

Ключевые слова: рентабельность, показатели рентабельности, финансовое состояние, финансовая устойчивость

Хомка В. М.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗЕМЛИ

Статья посвящена проблемам бухгалтерского учета земель сельскохозяйственного назначения в Украине. Особый акцент сделано на пути усовершенствования учета земельных ресурсов в условиях становления рынка сельскохозяйственных земель. Рассмотрено учет купли-

продажи земли, учет количества и качества земель. Проанализировано методы оценки стоимости земельного участка для целей бухгалтерского учета. Осветлены взаимоотношения, связанные с орендой земли. Показано отображение их в системе бухгалтерского учета. В статье предложено усовершенствования учета земли в регистрах бухгалтерского учета.

Ключевые слова: земля, оценка, учет, земельный участок, кадастровый учет, экспертная денежная оценка, аренда земли, нормативная денежная оценка земли.

Мельник Н.Г., Сысюк С.В.

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНОГО ОТОБРАЖЕНИЯ

В статье исследована сущность категории «собственный капитал» с учетом специфики, правового статуса и особенностей финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений. Проанализированы и критически оценены различные подходы к определению исследуемой категории в национальных и международных положениях (стандартах) бухгалтерского учета и работах отечественных ученых. Обосновано и предложено собственное видение особенностей учетного отражения собственного капитала в условиях реформирования системы учета в бюджетных учреждениях.

Ключевые слова: собственный капитал, бюджетное учреждение, фонды, чистые активы, бухгалтерский учет.

Рябенко Г.М., Резниченко Ю.С.

К ВОПРОСУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ РАСХОДОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИИ

В научной статье рассмотрены и проанализированы теоретические положения по экономической сущности формирования затрат и их классификации в соответствии с нормативно-правовой базой и исследований зарубежных и отечественных ученых. Проанализированы виды классификации расходов при условии, что расходы являются сложным элементом деятельности предприятий в современной практике и поэтому нуждаются в детальном исследовании. Исследовано методологию издержек производства продукции и объекты затрат. Но до окончательного решения этой проблемы еще далеко, хотя это является актуальным вопросом во многих публикациях.

Ключевые слова: затраты, себестоимость продукции, экономическая сущность затрат, расходы предприятия, классификация затрат.

Кирсанова В.В., Пелипадченко Д.А.

ВЛИЯНИЕ УЧЁТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЕГО ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

В статье рассматриваются теоретические аспекты формирования учётной политики, содержится обзор основных способов влияния учётной политики предприятия на величину его прибыли сообразно положений международных стандартов финансовой отчётности, национальных стандартов бухгалтерского учёта, Налогового кодекса Украины; анализируются основные варианты учётной политики предприятия относительно основных средств, запасов, доходов и затрат; даются рекомендации по составлению документа об учётной политике предприятия, применяющего международные стандарты финансовой отчетности.

Ключевые слова: учётная политика, МСФЗ, П(С)БУ, финансовый результат, прибыль.

Пырец Н.М., Псюк Ю.А.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА ОСНОВНИХ СРЕДСТВ

В статье исследованы особенности учета основних средств в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Представлен сравнительный аналіз национальных и международных стандартов по определению, классификации, оценке и переоценке, формированию первоначальной стоимости, методов начислення амортизации, выбытия основних средств. Прослежены изменения в действующем законодательстве относительно П(С)БУ 7. Представлены задачи, решение которых позволит унифицировать П(С)БУ 7 к МСБУ 16, что позволит преодолеть определенные несогласованности в учете основных средств по их приобретению, использованию и оценке.

Ключевые слова: основне средства, стандарты учета, первоначальная стоимость, амортизация, переоценка, выбытие.

Ващенко Н.В., Максимович Ю.И.

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены различные подходы относительно выявления факторов влияния на эффективность функционирования потенциала оборотных активов промышленных предприятий. Проведен анализ состояния и структуры оборотных активов предприятий по производству пищевых продуктов в современных условиях хозяйствования. Определены основные критерии классификации оборотных активов. На основе проведенных исследований охарактеризовано и представлено авторское видение классификации факторов, влияющих на формирование потенциала оборотных активов предприятий пищевой промышленности в современных условиях развития национальной экономики.

Ключевые слова: потенциал оборотных активов, факторы влияния, внешняя среда, внутренняя среда, пищевая промышленность.

Сак Т.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ: ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА, ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

В статьи рассмотрены научные подходы к определению понятия «экономическая безопасность страны». Представлено стратегическую ее суть через сохранение экономической самостоятельности, повышение конкурентоспособности и стойкости, расширение возможностей дальнейшего экономического развития. Проведен анализ основных тенденций обеспечения экономической безопасности Украины по ее составных, а также совокупному интегральному показателю, который показал имеющиеся проблемы и первоочередные задачи государства. Доказана необходимость усовершенствования методики расчета уровня экономической безопасности через пересмотр частичных индикаторов, их весовых коэффициентов; усиление государственного управления экономической безопасностью.

Ключевые слова: экономическая безопасность страны, национальная безопасность, составные экономической безопасности, интегральный показатель, частичные индикаторы, состояние безопасности, экономическое развитие.

Журавель М.Ю., Полозова Т.В., Стороженко А.В.

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрена проблема определения сущности экономической безопасности предприятия. В существующих подходах к определению сущности экономической безопасности предприятия наблюдается полярность методологии исследования от слишком широкого определения - эффективное использование ресурсов для обеспечения устойчивого развития предприятия, к очень узкому видение содержания термина с позиций защиты информации. Приведены существующие точки зрения относительно сущности экономической безопасности предприятия. Предложено авторское видение содержания термина.

Ключевые слова: экономическая безопасность, защищенность предприятия, угрозы экономической безопасности, функциональные составляющие.

Шовковая Е.А.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ СРЕДСТВАМИ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ

В статье определены особенности организации процессов продвижения продовольствия торговыми предприятиями путем внедрения Интернет-технологий в собственную сбытовую деятельность. Охарактеризованы основы технологии с использованием сети Интернет и рассмотрен ряд вариантов реализации Интернет-технологий в торговле в зависимости от функциональных возможностей электронных магазинов. Определены потребности ресурсов для создания и внедрения Интернет-магазина, а также предложена экономико-математическая модель для расчета затрат.

Ключевые слова: Интернет-технологии, Интернет-магазин, организация торговли, продовольствие, инновации.

ANNOTATION

Shkurupiy O.V., Franko L.S.

THE MULTILEVEL MODEL OF HUMAN CAPITAL CREATION AND USAGE EFFECTIVENESS

The model of effective human capital creation and usage was built; its defining criterion were chosen the interests of civilization development, that in the form specified allow to define the creation / usage of human capital through a) indicators of human development; b) basic entities' development indicators; c) indicators of macroeconomic system and macrosociety development; d) indicators of macrosociety sustainable development. Characterized the multilevel model is based on reproduction the behaviour of the basic microeconomic business relations, managed to realize their own interests – households (holders of individual human capital as a potential enterprises' resource) and entities (human capital users). It is proved, that under harmonization of micro level subjects' interests the defining conditions to achieve the interests of civilization development are created, that allows estimating the processes of human capital creation and usage as effective.

Key words: production factors, knowledge, human factor, human capital, human capital, a multi-model performance

Shcuryk M.

PROPERTY CONTRADICTIONS IN DOMESTIC AGRICULTURAL ECONOMICS

The article examines the main causes of conflicts due to the introduction of private ownership. The mechanism of the introduction of private property into agriculture is analyzed. The current state of private land ownership is estimated. Irrelevance of privatization is substantiated. The need for considerable extension of leasing in the agricultural sector of economy is proved. Methods of de-privatization and re-privatization as well as extension of state and collective forms of land ownership and use are offered.

Keywords: agricultural economy, property, privatization, values, social development

Milashovska O., Ilto T.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF ESTABLISHMENT OF BRANDING SMALL TOWNS UKRAINE

The article considered the main issues of branding small cities of Ukraine: the problem at the state level, the problem of initiative bridge financing problems branding. Also outlines the prospects of branding in small towns, including the formation of branding from the rich Ukrainian culture, recreation potential, multinationality. Branding towns considered as part of the economic potential of the town. Describe the purpose of forming branding towns. A brand attributes to create small cities of Ukraine including natural attractions, tourist spots, accessibility, culture, traditions, gastronomy, leisure environment and so on..

Key words :brand, branding, region, city, regional branding.

Udovychenko S.

AGRARIAN SCIENCE IN THE SYSTEM OF STATE ECONOMIC COMPLEX

The article reviews the factors that deplete the system functioning scientific sector and hinder the development of agrarian science at the stage of its reforming. The analysis of human resources and financial support for science, the state of logistics research institutions has been led. The importance of access to international scientific research information for researchers and to update equipment has been determined, it is necessary to conduct the researches at a high international level. It is identified the constraints of agrarian science development as part of the State economic complex.

Key words: agrarian science, human resources, financial security, material and technical resources, land resources.

Zabashtanskiy M.M.

SOCIAL RESPONSIBILITY of CONCESSION ACTIVITY IN UKRAINE

In the article investigational conceptual principles of necessity of introduction of social responsibility of concession activity are in Ukraine. The necessity of account of social responsibility is set for the mechanism of organization of concession activity in Ukraine which will be instrumental in upgrading services of concession subjects of manage and implementation of own social obligations the state. Certainly subjects which are the transmitters of social responsibility in Ukraine and maintenance of social responsibility of concession activity is exposed in Ukraine.

Key words: concessions, concession activity, social responsibility, financial providing, concession relations.

Rodionova L.

FROM INDUSTRIALISM TO INFORMATIONALISM: THE THEORY OF TRANSFORMATION

The article follows the evolution of scientific interpretation of transformational changes, which was formed in the theories of industrial and informational societies. Well known researchers' opinions of the industrial society and present-day global information transformations are systematized. The basic theoretical

and methodological groindings of different paradigms are analyzed. Debatable matter and many-sided paradigmalism of theoretical constructions are accentuated. the unity of economic, social and technological factors of development.

Key words: industrial society, post-industrialism, the information society, social transformation, social development paradigm of knowledge, theoretical design.

Kirnos I.

FORESIGHT AS A TOOL FOR STATE STRATEGIC PLANNING PROCESS

In the article the nature, evolution and stages of the foresight process are considered. The aim of foresight is to manage the future on the basis of forecasting and strategic policy decisions. The evolution of foresight consists of three stages: technological, market-oriented and socio-economic foresight. The stages of foresight are the following: analysis of the emerging trends, prediction of their development, elaboration of the alternative scenarios for the future, choosing the most appropriate scenario and strategic decision-making directed at the selected scenario. Foreign experience of using foresight in the government strategic planning is studied. The prospects and problems of implementing of foresight in Ukraine are estimated.

Key words: foresight, strategic planning, futures studies, forecasting, management of the future, tools, risks, uncertainty.

Mishchyk O.V.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A INSTITUTE OF THE FINANCIAL PROVISION OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF UKRAINE

The article reviewed the approaches to the interpretation of the term "public-private partnership", defined "public-private partnership in the innovative field" and the need for formation the institute of the public-private partnership. Was reviewed the modern problems and developmental characteristics of the public-private partnership in Ukraine. Was analyzed the legal basis of the regulation of the public-private partnership. Was justified the necessity of forming the institutional environment of the public-private partnership as a tool for the financial support of the innovative activity and to promote the financial support of the innovative economics' development.

Key words: public-private partnership, funding, innovation, economic development, innovative economy.

Voitenko O.M.

WORLD MARKET FINANCIAL SERVICES: FEATURES STRUCTURE AND FUNCTIONING

The theoretical and practical aspects of functioning the international financial services market in the context of the global economy are studied. The critical analysis of a number of basic ideas that stands out by the researchers are given in the article. The current structure of the global financial services market are studied in the article. The main function of the global financial market and financial services are determined. The author analyzes the characteristics of financial services, and a global financial services market in the structure of the world market.

Key words: financial services, international financial market, international market of financial services, financial globalization.

Bil M.M.

APPROACHES RESEARCH AND DEVELOPMENT OF TERRITORIAL MIGRATORY SYSTEMS

The theoretical essence of the regional migration systems was substantiated in the article. Systematically main methodological research instrument of formation and development of regional migration systems. It is shown the main approaches and possible cuts research territorial migration systems, namely territory-spatial, functional, spatial-time and the system. Attention is paid to the most important methods of such systems, among which the prediction, ranking, and zoning.

Key words: method, methodical approach, migration, space, territorial migration system.

Urusova Z.P.

ROLE OF THE STATE IN FINANCING OF EDUCATION IN UKRAINE

The article examines the main trends and levels of public funding of higher education in Ukraine. Consider implementation of the state budget expenditure on education, the dynamics of consolidated budget expenditures for the period 2009 - 2012 years. The analysis of expenditures from the state budget for education in developed countries. The structure of higher education funding and proposed alternative sources of financial support for educational reform process based on the education system. The basic shortcomings of public education in Ukraine at the present stage of economic development .

Key words: financing of higher education, sourcing, system of continuous education, private investments in education.

Kelaru I.A.

THEORETICAL APPROACHES TO THE PROCESS OF TRANSNATIONALIZATION OF THE WORLD ECONOMY

The article deals with various approaches to the process of transnationalization, causes of various theoretical schools of study of international investment are defined; theory of foreign investment is systematized; in the research areas of theoretical analysis of international production generalized features of the transnationalization are revealed; the modern definition of transnational corporations; developed proposals for the selection of hierarchical levels transnationalization, namely corporate, of country, industry and the world are proposed.

Key words: transnationalization, transnational corporations (TNCs), the level of analysis of the TNC, trends theoretical analysis of international production, hierarchical levels of transnationalization.

Stasiuk V.V.

THE FORMATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPHERE OF MUNICIPAL WATER SUPPLY SYSTEM: THE MAIN COLLABORATION FORMS

The article deals with assessment of financial condition of water supply utilities. It has been proved that catastrophic lack of financing is the factor which limits their further development and predetermines law quality of the provided services. The application of public-private partnership as the way out of such situation is proposed. On the basis of foreign experience the forms of public-private partnership for the sphere of municipal water supply system have been proposed. It has been demonstrated that the contract of management transmission is considered the most acceptable one in the conditions of political and economic instability existing in Ukraine nowadays. The favourable conditions which can promote successful development of this kind of contract into other forms of public-private partnership have been indicated.

Key words: public-private partnership, municipal water supply system, forms of cooperation.

Chan-khi O.S.

THE POLICY ANALYSIS MATRIX − ASSESSMENT TOOLS THE EFFECTIVENESS OF STATE REGULATE OF THE AGRICULTURAL MARKET

In this article the basic problems of agricultural market state regulation mechanism are discussed. The use of the theoretical aspects of policy analysis matrix for measuring efficiency, competitive advantages and the degree of governmental influence in the functioning of the domestic agricultural market was suggested for the first time. Based on the specified methodology the use of metrics that enable determining the effectiveness of state regulation of the agricultural market in Ukraine, was grounded.

Key words: The Policy Analysis Matrix, PAM-analysis, efficiency, competitiveness, governmental regulation, agricultural market.

Gabor S.S., Gabor V.S.

COMPANY AS A BASIC LINK MARKET ECONOMY

Solved the problem of the formation and functioning of various organizational and legal forms of business, their essence, profitability and prospects of the agricultural sector in market conditions. Recognized the need for effective support and financial assistance to agricultural enterprises of the state, the restoration and further development of the cooperative movement in agriculture. The necessity of rebirth and subsequent elevation velykotovarnyh farms rational combination of large, medium and small forms.

Key words: enterprise, market, business, business partnership, private rental company, farming, farms. cooperative government support.

Budnyk L.A., Holyash I.D.

EVALUATION OF INTERNAL CONTROL STUDY OF STRATEGIC INITIATIVES ENTERPRISE

The necessity of realization of audit of strategic initiatives is certain in the article, factors that influence on strategies of development of enterprise are investigational. Reasonably, that in case of realization of audit of strategy of development of enterprise, it is necessary to define such elements of the internal checking system : control environment; process of estimation of risks of subjects of menage; account system; control procedures. These suggestions in relation to the use of method of approach of the systems for the estimation of internal control during realization of audit of strategic initiatives. Offered questionnaire of estimation of the internal checking system, that gives an opportunity to analyses basic factors that do possible to carry out strategies.

Key words: strategy, initiative, audit, internal control, system approach

Mushenik I.N.

OPTIMIZATION OF PRODUCTION STRUCTURE ВИСОКОТОВАРНИХ AGRICULTURAL ENTERPRISES

Describes the General approaches to optimization of production structure високотоварних agricultural enterprises and the criteria of optimality in the modern economic conditions. Analyzed the modern trends in the development of високотоварного production. Defined by their economic, environmental, and social performance and prospects for further development. Theoretical and methodological foundations for optimizing industrial structure vysokotovarnyh farms. The method of process control optimization of industrial structure vysokotovarnyh farms.

Key words: the optimal structure, agriculture, high commodity agricultural enterprises, efficiency, production.

Mikhieienko K.

BUSINESS PROCESS MANAGEMENT COMPANY BASED BALANCED SCORECARD

The article deals with the theoretical and methodological approaches to the management and implementation of strategies to meet the Balanced Scorecard. A study of the effectiveness of implementation of the process approach in the practical activities of the company. It is proved that the scientific and methodological tools for incorporating the Balanced Scorecard in the management of business processes in the enterprise, formalizes the process of strategic management and allows you to organize the flow of information needed for decision-making. Proposals to expand the tools of strategic business management.

Key words: strategy, management, business processes, balanced scorecard.

Bieliaeva S. V., Zubko T. L.

METHOD OF DETERMINING COMPETITIVENESS (TEORETICAL ASPECT)

The paper analyzes the main approaches to the concept of "competitiveness," it is examined the scientific approaches to the definition of the level of competitiveness. The competitiveness of the enterprise as a system consisting of three components. Singled out factors of competitiveness, summarizes the main approaches to its formation. It is suggested using fuzzy logic method to model the evaluation of an enterprise competitiveness. In the simulation it was proposed an indicators system of the enterprise activity measuring.

Key words: competitiveness, strategy, methods, level, competitive environment, efficiency, marketing, indistinct logic.

Ilyenko J.I., Shershnyeva A.V.

INNOVATION AND INFORMATIONAL ASPECTS OF TOURISM ENTERPRISES DEVELOPMENT

In the paper we have identified general patterns and current trends in the information technologies market in the tourism industry as one of the most information-rich industries. The main directions and trends of innovative information technologies development and implementation in tourism have been defined. We have proposed the provisions for their implementation and use as a tool for effective promotion of domestic and foreign tourist product. We have developed the concept of innovation and information development of the tourism enterprise, which is representing a system of regulations to create a single information space for information communications subjects in tourism.

Key words: innovation and informational technologies, conception of development, tourism enterprise, development indicators.

Slavina N.A.

ANTIKRIZOVE MANAGEMENT AGRICULTURAL ENTERPRISES

In the article the recommendations for improving the management of anti-crisis activities of agricultural enterprises. The main components of the determinants of crisis management, which taken together should provide a way out of the crisis state the agricultural enterprises. Recognized: Need to ensure the formation of an effective management system by creating groups of crisis management and controlling services, the basis of which put continuous risk assessment and improve planning.

Key words: crisis, anti-crisis management, management system, risk, planning.

Bilan O.S.

PRINCIPLES OF CONCEPTUAL APPROACH ARE TO FORMING OF SYSTEM OF INVESTMENT PLANNING ON ENTERPRISE

In the article pre-conditions of forming of the system of the investment planning are investigational on an enterprise on the basis of scientifically reasonable principles. A system of principles of investment planning, which covers general philosophical, wide, strategic, organizational principles, general and special principles of planning. Argued that the system of principles of investment planning is an essential foundation for building an effective system of investment planning, which allows to take into account all aspects of

investment and quickly adapt to changes in the environment.

Key words: investment planning, enterprise, system, principles.

Kotkova N.S.

FORMATION OF MANAGEMENT INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES FROM THE STANDPOINT OF THEIR LIFE CYCLE

The article considers the relationship of innovation activity of enterprises phases of its life cycle, as well as basic measures of achievement dynamics of innovation activity. Management of innovation development involves first determining the place and role of innovation in overall business strategy, which is being developed to achieve long-term goals (winning a larger share of the market, ensuring rapid economic development, etc.) in a competitive environment. The analysis of the conditions for achieving innovation activity of enterprises and degrees of updates. The proposals on innovative breakthrough factors and recommendations for the development of innovation activity on all phases of the life cycle.

Key words: innovation-active enterprise, the strategy of innovative development, management, management of innovation active enterprises phases of the life cycle

Kolos I.

THE ESSENTIAL CHARACTERISTIC OF THE BASIC PERFORMANCE CRITERIA FOR RETAIL TRADE ENTERPRISES OF UKRAINE

The article describes the theoretical basis of the criteria for the efficiency of retail enterprises. Characterized the modern distinction when a certain performance criteria of the classical sense. Carried out an analysis of existing approaches to the development of criteria for the evaluation efficiency and identified the need to distinguish the criteria and performance efficiency indicators of retail trade enterprises. Made proposals on accounting for intangible criteria and indicators to better reflect the effectiveness of commercial enterprises.

Keywords: performance criteria, competitiveness, management, commercial enterprise, operational efficiency, adaptability, goodwill.

Pinyaga N.O.

RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IS IN CONTEXT OF THEIR STEADY DEVELOPMENT.

The role of resource potential agricultural enterprises in sustainable development. Definitely relevance implement strategies for sustainable development in Ukraine, which is caused by the need to stabilize the anthropogenic impact on the environment and solving complex environmental problems in terms of socio-economic growth. The directions of the effective management of resource potential and ensure the reproduction of the environment as one of the important conditions for sustainable development of agricultural enterprises.

Key words: resource potential, rural territories, steady development, rational use, agricultural enterprises.

Davidyuk I.V.

STRATEGIC PLANNING OF TOURISM ENTERPRISES BASED ON THE CLUSTER APPROACH.

It is proved that the strategic planning of tourism enterprises appropriate to use the principles of clustering businesses, partially functioning in the travel market. Developed a methodical approach to strategic planning of tourism enterprises on the basis of clustering, the difference of which is a combination of strategic planning of the enterprises included in the tourism cluster with strategic planning, business processes are common to all enterprises in the tourism cluster. Conditionality is justified for strategic planning stages of the life cycle of the cluster.

Key words: strategic planning, cluster approach, life-cycle stage.

Domanchuk D.P., Chykurkova A.D., Prokopchuk L.M.

EVALUATION OF THE FINANCIAL STATUS OF JOINT STOCK COMPANIES KHMELNITSKY REGION

In a scientific article the resolution of disputes in the field of methodology of financial analysis and evaluation of the financial condition of joint stock companies. Determined that the implementation of corporate governance in the company as a direct effect on its financial condition. Evaluation of the financial situation of the company allows investigating the work of managers on its capacity to meet the needs of economic and business development interests of corporate governance and improve competitiveness. To assess the financial status of joint stock companies, it is proposed to use indicators of financial status, liquidity and solvency of financial independence and capital structure, profitability, business activity and market activity.

Key words: Joint Stock Company, financial condition, profitability, solvency, liquidity.

Dankevych V.Y.

STATUS AND EFFECTIVENESS OF LAND USE IN ZHYTOMYR REGION

In this paper we explored the effectiveness of business high-value agricultural enterprises in agriculture. We examined the question of the influence of modern methods of management on soil condition. Found that most investment companies that do business activities not respected science-based business conditions and invest heavily in improving soil fertility. It is shown that currently requires an adaptive approach to sustainable agroecosystems, which will enhance the biological potential of all its chains, including terrain, soil, crop pattern and crop rotation. During the study, we proposed areas of conservation and restoration of soil fertility in Polissja.

Key words: efficiency of land use, high-value production, soil fertility, crop rotation, competitiveness.

Tymots M.V.

PROBLEMS IN THE FINANCING OF THE INNOVATIVE ACTIVITY IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE CARPATHIAN MACROREGION

It is conducted the comparative analysis of the financing of the scientific researches in Ukraine and the developed countries of the world. It is analyzed a modern situation and the resources of the financing of the innovative activity in the agricultural sector of the Carpathian macroregion. It is picked out the main causes that prevent the direction of the investments resources in the fulfilling of the science technical works. The attention is paid to the lowing of the innovative activity in the agricultural sector of the Carpathian macroregion due to the lessening of the quantity of the scientific organization. It is proposed the necessity of the formation of creation of a mechanism of the financing ensuring of the innovative activity. It is grounded the necessity of the changing of the investments for the formation of the educated scientific potential.

Key words: innovation, financing, agrarian sector, scientific researches, investments.

Simkiv L.E.

THE PROBLEMS OF DISPROPORTIONAL DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE END WAYS TO OVERCOMETHEM

The paper investigates the level of regional disparities according to some indicators of socio-economic development, is considered of the problems of disproportional development of the regions of Ukraine, the presence of which requires the improvement of state policy in the sphere of regional development in the legal, organizational and economic mechanisms. The main stages of socio-economic development in the period of independent are singled out and analyzed. A complex of actions directet on overcome of territorial disproportional and decrease of negative results on the regional development is purposed.

Key words: disproportional development, socio-economic development, territorial disproportion, region, state regional policy.

Bavrovska N., Budonna A.

THE QUESTION OF ESTABLISHING AND CHANGING THE BOUNDARIES OF ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL ENTITIES IN UKRAINE

The paper analyzes the process of developing project documents on land management, contemporary issues related to installing and changing boundaries of settlements in Ukraine and identified options for improving the organizational and methodological basis of their formation in the future. The ways of solving this problem by including proposals for draft legislation in the sphere of land relations, which should be aimed primarily at solving complex problems financing land planning and legislative regulation order establishing or changing boundaries of settlements.

Key words: administrative-territorial division of Ukraine, establishing and changing boundaries, city, village, Reigning act.

Batsenko L.

FEATURES OF ECONOMY OF AGRO-INDUSTRSAL COMPLEX OF SUMY REGION

This paper analyzes the current state of agriculture in the Sumy region. The essence of regional characteristics of agriculture, reasonable estimates of parameters and their characteristics. The main problems of agriculture in the conditions of crisis. Particular attention is paid to the system of labor relations in the countryside. The author examines wage rates as a major motivational factor in securing people in rural areas. Besides the analysis of the dynamics of workers employed in agriculture and agricultural output in the Sumy region.

Key words: agriculture, manufacturing, employment, agricultural workers, enterprise development, rural development.

Geraimovych V.L.

INVESTMENT APPEAL OF REGIONAL AGRO INDUSTRIAL PRODUCTION PRIORITY SECTORS

The article analyzes the investment appeal of sectors and enterprises of agro industrial complex as well as their state support. The issues of regional agrarian sector structural components investment appeal evaluation methods development and optimization are studied. Main macro-economic factors facilitating regional investment climate improvement are disclosed basing on correlation and regression analysis results. The dependency between investment inputs and agricultural production value in the region is defined. Typification of rayons of Kyivska oblast is done by the level of investment appeal, basing on the suggested methodical approach.

Key words: Investment appeal, investments, investment process, agrarian sector.

Novitskaya L.

THE PROBLEM OF HUMAN CAPITAL IN RURAL AREAS

The article reviews the theoretical essence of human capital as a socio-economic category, reflected trends in staffing farms as the basis of human capital formation. The basic problem and the factors shaping and effective use of human capital in agricultural regions, namely their social development, management and development of qualified households. The necessity of a comprehensive analysis of the problems of development and implementation of human capital in rural areas.

Key words: human capital, agricultural regions, agricultural enterprises, education, material well-being, social protection.

Nemish P.D.

POTENTIAL OF BIOMASS AS A FACTOR IN REDUCING ENERGY DEPENDENCE OF THE REGION

The article substantiates approach to assessing biomass potential and an assessment of the capabilities and use of biological resources, agriculture Ivano-Frankivsk region for the production of renewable energy. The results of research the possibilities of using biomass as an alternative source of energy and energy substitution possibilities of biomass energy from traditional sources and create conditions for realizing these opportunities. The calculations of the energy potential of biomass in Ivano-Frankivsk region.

Key words: energetical security, renewable energy sourses, bioenergetic, biomass, efficiency.

Gutsalenko L.V., Pryshliak N.V.

ANALYSIS AND PERSPECTIVES OF BIOETHANOL MARKET DEVELOPMENT IN THE U.S.

The dynamics of oil imports in the U.S. and annual increase in the cost of gasoline is analyzed. The directions of the U.S. government in the field of reduction from imported fuel dependence are defined. The development of bioethanol market in the U.S. and plans for biofuel production by 2030 are analized. The impact of ethanol production on the cost of raw materials is provided. The dynamics of ethanol production growth in the U.S is studied. Peculiarities of governmental stimulation of biofuels and the main directions of biofuel market development in the U.S. are investigated.

Key words: oil, gasoline, ethanol, energy balance, financial initiatives, bioethanol of second generation, tax credit, corn.

Sivak E.M., Vilhoviu O.V.

ECOLOGICAL AND ECONOMIC ASPECTS LIVESTOCK PRODUCTION IN THE REFORMED AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article considers the scientific basis of environmental protection, preservation labor and of productive resources, environmental safety agroformations of different forms of ownership. Shown anthropogenic impact on the atmosphere of biogenic gases, of organic waste of products of weathering of soils, that in the end result is reflected in the production of environmentally net products. A specific proposals for environmental safety in the restoration of soil fertility and production of environmentally friendly products..

Key words: environmental security, hydrosphere, human impact, environmentally friendly products.

Tomasevska O.A.

ORGANIC PRODUCTION IN THE WORLD: REALITIES AND PROSPECTS

In this article an author is present research results in relation to development, forming and becoming of organic production in the world. The features of origin of organic motion open up; a modern market of organic products condition is illuminated in the world; specified, that is included in the sphere of organic production; distribution of organic production is analysed in the cut of countries and world regions; the features of demand are examined on oorganic and factors, that he is restrained; basic progress of world market of organic trends are outlined.

Key words: organic production, organic agriculture, organic foods.

Sharyi G. I.

FOREIGN EXPERIENCE MANAGEMENT AND REFORM LAND RELATIONS

The article reviews the mechanism and principles of land reform in Eastern Europe, Asia and the CIS. The current state and trends of land reform, establishes the main directions. The characterized international experience shows the growing influence of the state on the development of land market relations. Found that the major advances in agriculture are those countries where there is no private ownership of land, including China and Israel. We found that a third of Ukraine agricultural land used by owners for their business.

Key words: reform, land market, land relations, government regulation, management.

Kustovska O.V., Polibin S.U.

ELEMENTS OF ENVIRONMENTAL STUDY OF THE TERRITORY OF AGRICULTURAL LAND USE

The article investigates the environmental features justify the territory tenure and agricultural land uses. Focuses on the elements of ecological and landscape of the territory, its features and provided the use of land when it should be attractive for investors and competitive. Significant role in the erosion control measures on arable land plays tillage, which saves the root causes of erosion is preventive precautionary measure.

Key words: agricultural land use, environmental studies, agricultural landscape, erosion organization of the territory, land use and protection.

Pisnyy B.M.

IMPROVING CONSUMER INTERESTS INSTITUTIONAL PROTECTION BY FORMING MECHANISM OF MARKET SUPERVISION

The article examines ways of improving consumer interests institutional protection through a combination of state and market supervision over their observance. It explains the principles of market supervision, which are regulated by national legislation, as well as other methods of consumer interests control in particular by adapting the legal framework of Ukraine to the laws of the European Union and other countries. It is proposed to increase the role of non-governmental organizations (NGOs), as well as to improve the licensing system of the relevant institutions activity to protect consumer interests

Key words: consumer interests, consumer protection, the market for goods and services, self-regulation, market supervision

Yuryk Y.I., Zhuk I.L.

ANALYSIS OF THE MAIN TRENDS OF THE LABOUR MARKET DEVELOPMENT OF UKRAINE

The article considers the features of the functioning of the labour market of Ukraine, namely: the level of economic activity of population, employment and unemployment by age groups, the enterprises demand for workers by economic activities; the trends of the labor market. Describe main state levers of influencing the formation and development of labour market in Ukraine. Also developed practical recommendations to address the underlying imbalances and increasing the demand for labour.

Key words: labour market, labour force, employment, unemployment, jobs, and economic development.

Pushkar M.G.

LEGAL ASPECTS OF EMPLOYMENT OF THE POPULATION RURAL AREAS

The article investigates the legal aspects employment in rural areas of Ternopil region. Attention is paid to the negative effects improper its inclusion among the employed. There is a need for state building private households for productive employment in rural areas. The criterion for inclusion in the employed rural population is proposed activities in private households, which provides personal income at the average wage in agriculture.

Key words: employment of population, rural areas, the legal aspects, migration, personal peasant farms

Stets I.I.

REPRODUCTION OF INTELLECTUAL CONSTITUENT OF LABOUR POTENTIAL OF ENTERPRISE

Theoretical meaningfulness is certain and importance is grounded and essence of reproduction is exposed as a continuously repetitive process of renewal and effective management of intellectual assets on the basis of systematic update of knowledge, creative projects. The basic parameters of external and internal management интеллектуализацией of personnel are certain. In the process of интеллектуализации of personnel administrative measures are selected organizationally-economic and morally psychological character.

Key words: potential, personnel, knowledge, reproduction, интеллектуализация.

Shakhno A.

GRADING SYSTEM AS A MODERN REMUNERATION FORM TO PERSONNEL AT THE ENTERPRISE

The peculiarities of the new remuneration system – grading, used successfully in many leading foreign companies and that allows to estimate objectively all the posts of the enterprise's staff and to optimize the labour payment fund, – are examined in the article. The introduction of the modern grading system is one of the methods of the personnel management system's improvement. The differences between the tariff system and grades are defined in the investigation. Done further research in terms of practical application grading system. The conclusion on its usage at the example of PJSC "PVP" KryvbasVybuhprom" is made on the basis of the study of the presented system's advantages and disadvantages.

Key words: personnel, wages, forms and systems of remuneration, grade, grading.

Gugul O.

THE THEORETICAL BASIS OF DEVELOPMENT OF STAFF

In the article the question of development of personnel is considered on an enterprise, as it occupies a main place among other structural elements of organization and engulfs the complete complex of measures of the jurisdictions of the personal groups directed on the increase of level, usenennya of negative threats and consequences which violate strategy of development. Also found conceptual approaches to determining the nature of personnel on the basis of different criteria classification made factors affecting the management of the development staff on various grounds. A proper definition of the nature of development of staff.

Key words: human development, human resources, consulting, internal specialists of HR development strategy.

Dankevych Y.M.

DEVELOPMENT OF EMPLOYMENT UNDER INTERSECTORAL INTEGRATION IN AGRICULTURE

In this paper we have studied and analyzed current trends in employment in the agricultural sector. We have identified particular social orientation of agricultural enterprises in the inter-branch integration. Found that providing employment farmers lost their livelihood in agriculture in the process of global modernization, facilitate the development of a diversified and multi-industrial and social spheres, including the concentration of the complex processing of agricultural products primarily in the areas of production. We have shown that important measure to restore employment in rural areas is to look for alternative business. During the study, we substantiated proposals for the future development of integrated structures in the context of rural development.

Key-words: agriculture, interdisciplinary integration, employment, rural, efficiency.

Tkacheva A.V.

OPTIMIZATION PURCHASE CONSTITUENT OF LOGISTIC ACTIVITY ON METALLURGICAL ENTERPRISE WITH THE USE OF SYSTEM DYNAMICS FACILITIES

In the article the development of economic-mathematical model on the basis of system dynamics facilities is offered for perfection of purchase constituent of logistic activity on metallurgical enterprise. The process of construction of model is considered by stages, since the analysis of methods of prognostication of demand as an entrance value and concluding by interpretation of results. The offered model allows a metallurgical enterprise to define the optimum parameters of management by deliveries of raw material in conditions of changeability of external environment and risks.

Key words: logistic activity, management by deliveries, model, system dynamics, logistic costs, metallurgical enterprise, prognostication of demand, order.

Mirzoeva T.

FEATURES OF HOME MARKET OF MEDICAL PLANTS ARE IN THE CONDITIONS OF PRESENT TIME

Investigational and a modern home market of medical plants condition is analysed. In particular, directions of application of medical plants are generalized; certainly, that is the source of raw materials in industry of production of medicinal facilities in Ukraine; the lighted up importance of application of medical plants is as a digister for pharmaceutical domestic enterprises and enterprises of other industries; investigational, what organizational formations in our state engage in growing, collection, purveyance and realization of medical plants, and also what enterprises engage in processing of medical raw material and making from her of medicinal preparations. The specific features of market of medical plants and products of their processing are in addition, described and requirements are set forth to his further development.

Key words: market of medical plants, medical raw material, medicinal herbares.

Nyanko V. M., Palianytsia V. A.

FEATURES OF MARKETING INNOVATION FOR ENTERPRISE

The article deals with the concept of «innovation», «innovation» and «innovative marketing». Touched on the definition of innovative marketing approaches to selecting concepts and methodological aspects of innovation and marketing activities of industrial enterprises. The classification of marketing innovations to better understand their purpose, choose the method of management and develop strategies for market promotion. It is shown that innovative marketing involves clarification of the impact of various factors activities of the enterprise.

Key words: innovation, marketing, innovative marketing, industrial enterprise.

Pytulyak N.S.

LOGISTICS SYSTEM – BASE IMPROVE THE EFFICIENCY OF SERVICE INDUSTRIES

The paper theoretically justified the need for logistics and the formation of logistics systems in enterprises. It is proved that the logistics system - the basis of improving the efficiency of service industries. The concept of economic system, the theoretical and practical aspects of logistics systems. Peculiarities of functioning of services, as well as problems and obstacles encountered during the formation of these logistics companies. Based on the research directions suggested increasing the efficiency of service industries by forming their logistics systems.

Key words: services, logistics, logistics concepts, logistic system, economic system, logistics processes.

Zadorozhniuk N.A.

THE MECHANISM OF FUNCTIONING OF THE CHARITY MARKETING

The urgency of studying the charity marketing as one of the important types of non-profit marketing. Analyze different approaches to the definition of "charitable marketing", based on which improved categorical apparatus charity marketing, which allows more deeply to discover the essence of this kind of non-profit marketing. The mechanism of functioning of the charity marketing, implementation of which will solve acute social problems as significant at the level of individual states, and on a world scale.

Key words: charity, charity marketing image of the country, socially relevant issues, the social effect, the "third sector".

Krup'yak I. Y.

ANALYTICAL EVALUATION OF SOURCES OF FINANCIAL RESOURCES TO OVERCOME DEPRESSED AREAS IN A MARKET ECONOMY

The problems of financial support for the development of depressed areas are investigational. The features of the financing of investment in fixed assets depressed areas and summarized financial performance of their businesses. The possibilities of savings depressed areas and reserves increase of the revenue base of local budgets in these regions. The estimation of the financial condition of deprived areas by determining the level of self-financing and establishing his lack of size. The necessity of developing a financial strategy to overcome the depressed areas.

Key words: financial resources, self-financing, overcoming of depression, local budgets, financial strategy.

Ratynskyi V.

FEATURES OF MARKETING RESEARCH IN THE MARKET OF INDUSTRIAL GOODS

The article the peculiarities of marketing research in the market of industrial goods, analyzes a number of factors influence the decision-making on the implementation of purchase, the main factors making the best decision at the stage of strategy. Singled out strengths and weaknesses in the implementation of marketing research in the market of industrial goods, the main advantages and disadvantages of the research, analyzed the major differences in the market research process end retail customers and industrial buyers market. Given the major global dynamics of increased competition in the markets of industrial goods problem of obtaining objective information by conducting market research is becoming more acute and urgent.

Key words: marketing research, manufactured goods, demand, supply, marketing, management decision.

Bielova O.

THE DETERMINANTS OF MOTIVATIONAL MECHANISM OF STRATEGIC MANAGEMENT IN TRADING NETWORKS: CLASSIFICATION AND FEATURES

The article considers the scientific basis of the list of determinants of impact on motivational mechanism of strategic management, are shown the exogenous factors (general factors, industry and

operating environment of the enterprise) and endogenous factors (personnel, management, economic activity, finance, marketing) impact on formation of the mechanism and implemented the ranking of them according to which established the main determinants of exogenous and endogenous environment engaged in the greatest influence on the activity of trading networks.

Key words: strategy, strategic management, motive, motivational mechanism, motivational mechanism of strategic management, the determinants of the motivational mechanism, exogenous factors, endogenous factors.

Plakyda S.I.

ESSENCE OF THE CONCEPT OF «SERVICE»: THEORETICAL ASPECTS

The article highlights approaches to the definition of the concept of "service". They are mentioned like that: the service as an activity, service as an economic good, the service as a commodity. For the most accurate definition of the essence of the concept of "service" it is implemented the comparative analysis of the product and service, they are revealed their distinctive properties, it is highlighted the service structure, which has permanent components. It is is substantiated the author's position on the definition of the essence of the concept of "service", which determines the service as the specific commodity of infrastructural character.

Key words: the essence, the concept of "service", approaches, the properties of service, the infrastructural character.

Krupa O.V.

APPROACHES TO ASSESSMENT OF OUTSOURCING EFFICIENCY

The author proves that in modern conditions of running business, which are characterised by uncertanity and changeability of business environment, it is necessary to transform the system of enterprise's management by using outsourcing as a means of cooperation with business partners. The author defines "efficiency" as economic category and considers related issues. Main approaches to assessment of outsourcing efficiency in enterprises' activities are outlined; its benefits and drawbacks are highlighted.

Key words: outsourcing, enterprise, assessment, efficiency, business process, methodology.

Gaidabrus N.V.

EVALUATION OF QUALITY LEVEL LOGISTICS SERVICE

The article defines requirements to be fulfilled to optimize a level of logistics service which is offered by enterprise. The author also formulated and reviewed detailed stages of evaluation of quality logistics services. As part of description of the above steps a structure of logistics services is modified and expanded, which is allocated to the appropriate level. Indexes of estimation a quality of basic and additional level of service is highlighted Also formulas to evaluate logistics service for above mentioned parameters are defined.

Key words: logistics, logistic services, evaluation of service quality, basic level of service, additional service level indicators of evaluation of logistics services.

Bezrodna S.N.

PRODUCT QUALITY VALUATION ON RESTAURANT SERVICES

The article is focused on the expert and sociological methods of evaluation the product's quality and services as a necessity to combine two methods together. The reserves of use's objectivity of expert-sociological method are revealed. Practical use of method's stages on restaurant economy is realized. On the basis of evaluated indices from consumers, producers and experts the coefficients of ponderability and complex indices are determined and the measures for improvement the product's quality and services are offered.

Key words: quality, product, services, expert-sociological method, restaurant economy.

Zinchenko E.A., Morozenko A.A.

THEORETICAL ASPECTS THE FINANCIAL MANAGEMENT OF LIABILITIES OF BANK

The article is devoted research of basic management of liabilities of commercial banks. On the basis of analysis of experience, the features of financial management of liabilities are certain in the Ukrainian jars. Author determination of concept of liabilities management is developed, in which an accent is done on that this concept is financial-economic, and also on the having a special purpose of such management on the increase of market value and satisfaction of necessities of bank proprietors. Basic methods and methods of management of liabilities are considered. The chart of application of basic measures is developed on the financial management of liabilities of bank.

Key words: financial administrative passive voice, ventur, liquidity, bank, mechanism of management of bank liabilities, methods of financial management.

Skotsyk V.E.

LEASING AS A SOURCE OF AGRICULTURAL ENGINEERING UPDATES PARK ENTERPRISES

The article considers the scientific basis for the functioning of the leasing of agricultural machinery. The analysis of the leasing market of agricultural machinery in Ukraine. Clarified foundations underlying causes that do not contribute to the development of leasing services in our country. Attention is paid to the feasibility of leasing companies that are distributors of the leading manufacturers of agricultural machinery. Proposed measures to revitalize the state leasing company that will promote both domestic and agricultural machinery meeting the needs of domestic agricultural producers.

Key words: agricultural machinery, leasing, leasing company, farms, equipment.

Rud L.P.

SPECIFICS OF BANK LENDING OF INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE

The article has reviewed the current state of bank lending of investment activity in Ukraine and the main problems that hinder the real sector of the economy to borrow bank loans. The structure of funding sources of capital investment and the dynamics of capital investments that use bank loans has been considered. It has been determined that the main problems of current bank lending are high loan cost for the majority of ukrainian businesses and lack of liquid assets that can be used as asset-backed security. It has been found out that one of the most efficient ways to bring in investments is the issue of securities.

Key words: capital investments, bank loan, interest rate, period of loan, issue of securities, company.

Marynchak L.R.

IMPROVING THE QUALITY OF DEPOSIT PRODUCTS AND SERVICES AS A SIGNIFICANT ASPECT OF MODERNIZATION THE DEPOSITARY ACTIVITIES OF UKRAINIAN BANKS

The problem of improving the deposit of domestic banks by applying modern methods and approaches to the provision of services and the introduction of new deposit products to maximize customer satisfaction. Noted the special importance of this issue in today's increasingly competitive. Definitely potential banking institutions to effectively attract the necessary level of resources, increase customer base and maintaining a competitive position on the market.

Key words: deposit, deposit services, deposit products, competition, communication policy.

Drobnitska O.R.

BAD BANK LOANS: CURRENT SITUATION AND OPPORTUNITIES FOR MANAGEMENT THROUGH THE PROCESS OF ASSETS SECURITIZATION

The article analyzes the current state of bad loans of banks of Ukraine; indicated external and internal problems which provoked the trend of growth of bad loans on banks' balance sheets; defined negative factors arising from the presence of a large proportion of bad loans on the balance sheets of domestic banks; substantiates the need for asset securitization management tool as an innovative problem loans in the banking industry.

Key words: bad loans, arrears, reserves, debt collection firms, asset securitization, the Foundation of problem loans.

Yevenko T.I.

BANKRUPTCY OF COMMERCIAL BANKS: THE REASONS OF OCCURRENCE AND THE PREVENTION WAY

In article theoretical bases of occurrence of bankruptcy of banks are investigated, the condition of banking establishments in Ukraine is analyzed, problems which constrain their development are revealed. The Laws of Ukraine accepted for overcoming of a crisis condition of banks are considered. The analysis of principal causes and symptoms which cause bankruptcy of commercial banks is carried out. Improvement of the mechanism of early diagnostics of propensity of bank to bankruptcy, improvement of the organization of management by problem actives, constant definition and forecasting of a condition of the market of bank services is offered.

Key words: bankruptcy, problem actives, financial stability, hospital banks.

Vasilieva L.M.

ORIGIN AND DEVELOPMENT OF DOUBLE ACCOUNTING

The paper defines the preconditions of occurrence and development of double-entry bookkeeping, namely the double entry has been called Europe's economic growth and the emergence of capitalist relations, the development of credit relations, initially (until the XIII century.) in the account was only the personal accounts of settlement, but did not have bills of material assets . Generalized explanation of why the accounting procedure, which has been preserved until now called a double - it forms the three indispensable element method: the balance sheet, accounts and double entry, which create the illusion of

harmony, because the debit should always converge with the loan, the asset is always passive.

Key words: capital, double-entry bookkeeping, double entry, check the facts.

Levchenko V.P.

RAPID ASSESSMENT OF ACTIVITIES OF THE INSURANCE COMPANY

In this paper the technique of rapid assessment of the insurance company. Committed group of insurance companies, in order to determine the necessary level of government intervention in the supervision of their activities on the basis of the rapid assessment. A ranking of insurance companies depending on the level of probability fulfill their obligations based on rapid assessment. The current system of indicators that characterize and distinguish subgroups of insurance companies in terms of state supervision over their activities..

Key words: Natskomfinposluh, insurance company, rapid assessment, competitive environment rating.

Skrypnyk N.V., Ryleev S.V.

MANAGEMENT ANALYSIS AS A FUNCTION OF ACCOUNTING AND ANALYSIS SYSTEM

The article considers content and the role of management accounting and analysis in the formation of accounting and analytical support for decision-making. Were disclosed their relationship and interaction in the formation of the internal knowledge base of the enterprise. The functions and problem of management analysis and management accounting have been investigated. It was determined that on the basis of management accounting information processing is carried out in the system of management analysis and preparation for decision-making. Authors of the article demonstrated that only in the aggregate management accounting and management analysis provide management personnel quality and reliable information on the performance of the enterprise.

Key words: management accounting, management analysis, accounting and analysis system, account space.

Prokopchuk O.A.

THE ASSURANCE OF FARM ENTERPRISES ECONOMIC STABILITY

The practical aspects of providing the economic stability of farm enterprises have been studied. Based on the generalization of the theoretical aspects of the research there has been suggested the author's procedure for the complex estimation of the economic stability. The peculiarities of functioning of the mechanism for providing farm enterprises economic stability under the present-day conditions as well as its instruments have been substantiated.

Key words: economic stability, farm enterprise, stability assurance and support, strategy.

Zdrenyk V.S.

THE PECULIARITIES OF INTERNAL CONTROL OPERATIONS OF FINANCIAL INVESTMENTS FOR ENTERPRISE

The critical assessment of the categorical apparatus has been given and a review of the scientific opinion on issues related to the definition of "control" and "internal control" has been suggested. Different approaches to objects and subjects of control in respect of transactions in financial investments have been researched and there has been formed the author's position on this issue. The purpose and the objectives of internal control operations with financial investment have been defined. The distribution of total domestic investment control subjects on separate levels in terms of importance in the overall investment process control has been suggested. The information sources of control, such as document objective that form the system of accounting and internal accounting have been characterized.

Key words: financial investments, investment activity, control, internal control, the organization of internal control, the system of internal control.

Matvijchuk M.Z.

THEORETICAL ASPECTS OF OPERATION MANAGEMENT ACCOUNTING FOR ENTERPRISE

This paper investigates the nature of management accounting, defines its place in the accounting system and demonstrated its role in enterprise management. Researched polemic domestic and foreign scientists and economists on the organization and management accounting techniques in market conditions. We consider the system of management accounting in terms of its organization, its role justified in forming the knowledge base to ensure the effectiveness of the company, the directions of building an effective organization of management accounting.

Key words: management accounting, accounting system, enterprise management costs.

Chernush S.S.

ORGANIZATION AND METHODS ASPECTS PROFITABILITY ANALYSIS

Certainly essence of profitability, its kinds are considered, the value of profitability is reflected for the estimation of efficiency of activity of enterprise and for the reflection of end-point of economic activity of enterprise in the conditions of transformation of market processes, the theoretical aspects of analysis of profitability are described in national and foreign practice. The problem questions of analysis of profitability are considered enterprises at the complex analysis of his activity. The indexes of profitability, implementation of which critically and uncritical for the performance of basic strategic goal of enterprise, are resulted.

Key words: profitability, profit margins, financial position, financial stability

Khomka V.

FEATURES OF ORGANIZATION OF LAND ACCOUNTING

The article deals with the main problems of accounting of land of agricultural destination. The ways of improvement of accounting of land resources under conditions of becoming of agricultural land market was focused. Accounting of buying and selling of land, accounting of number and quality of land was considered. The methods of evaluation of land for accounting goals was analyzed. Relationship associated with lease of land was highlighted. Image them in accounting system was shown. The improvement of land accounting in accounting registers was proposed in this article.

Key words: land, value, accounting, cadastral records, expert valuation, lease of land, normative monetary evaluation.

Melnyk N.G., Sysyuk S.V.

BUDGET INSTITUTIONS EQUITY CAPITAL: PECULIARITIES OF ACCOUNTING REFLECTION

The article examines the nature of the «equity» category according to the specifics, legal status and features of budgetary institutions financial-economic activity. Analyzed and critically evaluated different approaches of the studied definition in national and international regulations (standards) and the works of local scientists. Grounded and offered own vision display features an equity in reforming accounting in budget institutions.

Key words: equity, budget institutions, funds, net assets, accounting.

Ryabenko G.M., Reznichenko Yu.S

ECONOMIC SUBSTANCE COSTS AND CLASSIFICATION

The scientific paper considers and analyzes the theoretical positions on the economic substance of building costs and their classification in accordance with the regulatory framework and research of foreign and domestic scholars. Analyzed species grading expenses, provided that the expenses are difficult element of enterprises in modern practice and therefore require detailed study. Studied the methodology of production costs and facilities costs. But the final solution to this problem is far, although it is a key issue in many publications.

Key words: costs, production costs, the economic substance of costs, the costs of the enterprise, the classification of costs.

Kirsanova V.V., Pelipadchenko D.O.

THE INFLUENCE OF AN ACCOUNTING POLICY ON FORMING OF THE FINANCIAL RESULTS.

This article examines theoretical aspects of formation accounting policy, contains a review of the main ways to influence accounting policy according to International Financial Reporting Standards; Ukrainian Generally Accepted Accounting Principles and the Tax code of Ukraine on profit value; analyzes the main options for the accounting policy on fixed assets, stocks, income and expenses; provides guidance on drafting a document on the accounting policies applied by the International Financial Reporting Standards.

Key words: accounting policy, IFRS, Ukrainian GAAP, financial result, profit.

Pyrets N.M., Psyuk Y.A.

COMPARATIVE ANALYSIS OF NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS ASSET ACCOUNTING

In this paper the characteristics of fixed assets accounting in accordance with International Financial Reporting Standards. The comparative analiz national and international standards for the definition, classification, evaluation and re-evaluation, the formation of the initial cost, depreciation methods, disposal of fixed assets. The article traces the changes in the current legislation regarding P (S) BU 7. Presents the tasks that will unify P (S) BU 7 to IAS 16, which will help overcome some inconsistencies in the account of fixed assets at their acquisition, use and evaluation.

Key words: fixed assets, accounting standards, the initial cost, depreciation, revaluation, disposal.

Vashchenko N.V., Maximovich Yu.I.

FACTORS OF FORMATION AND EFFICIENCY OF USE OF POTENTIAL OF CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE

The different approaches in relation to the exposure of factors of influence on efficiency of functioning of potential of current assets of industrial enterprises are considered In the article. The analysis of a condition and structure of current assets of the enterprises for production of foodstuff in modern conditions of managing is made. The main criteria of classification of current assets are defined. On the basis of the conducted researches author's vision of classification of the factors influencing formation of potential of current assets of the enterprises of the food industry in modern conditions of development of national economy is characterized and presented.

Key words: potential of current assets, factors of influence, the external environment, internal environment, food industry.

Sak T.V.

ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE: CONCEPT, STRUCTURE, TRENDS

The article deals with scientific approaches to the definition of «economic security». Posted strategic vision of its essence through the preservation of economic independence, increase of competitiveness and sustainability, expanding opportunities for economic development. Analyzed the major trends of economic security in the context of Ukraine and its components through the total integral index an that shows the current problems and priorities of the state. Proved the necessity of improving the method of calculating the level of economic security through partial revision of indicators and their weights, increased state control of economic security.

Key words: economic security, national security, economic security components, integral index, partial indicators, the security, economic development.

Zhuravel M.Y., Polozova T.V., Storozhenko O.V.

PROBLEMS to DETERMINATION of ESSENCE of ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY

The problem of determining the nature of economic security. In existing approaches to defining the essence of economic security observed polarity research methodology from extremely broad definition - effective use of resources for sustainable enterprise development, to a very narrow vision of what the term from the standpoint of protection. Shows the current point of view about the nature of economic security. A content copyright term vision.

Key words: economic security, enterprise, threats of economic security, functional components.

Shovkova O.A.

ORGANIZATION PROCESSES OF FOOD PROMOTION BY MEANS OF INTERNET TECHNOLOGIES

The features of the process of moving food by commercial enterprises by the introduction of Internet technology in its own sales activities characterized. The base technology of using the Internet characterized and a number of options for implementing Internet technology trade, depending on the functionality of e-shops, is considered sn the article. The algorithm of implementing the internet projects analyzed. The resources needs to develop and implement online store are identified, and the economic model for calculating the cost proposed in the article.

Key words: Internet technology, online store, organizing trade, food, innovation.