

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:
Степашук А.М.,
д.е.н., професор

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

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

Редакційна рада:
Кулик С.М.
Рудик В.К.
Смоленюк Р.П.
Степашук 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)
Пармаклі 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)
Марк-Бельська 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., ст.н.сп.
Сидорук Б.О., к.е.н.
Ящук Т.С., к.с.-г.н.

ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА



НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ

8'2013 (46)

Зміст

I. Економіка та інноваційний розвиток національного господарства	
Степашук А.М., Гангал Л.С. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО АГРОБІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	5
Пуцентейло П.Р. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА УКРАЇНИ	12
Смоленюк Р.П. ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНО-КООПЕРАТИВНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	17
Бойчик І.М. ФУНКЦІОНАЛЬНІ ЕЛЕМЕНТИ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ	25
Яхно Т.П., Семів Г.О. ВІТЧИЗНЯНИЙ РИНОК АВТОМОБІЛЬНОГО ПАЛЬНОГО В СИСТЕМІ МІЖГАЛУЗЕВИХ ЗВ'ЯЗКІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	33
Дука А.П. СУТНІСНІ ОЗНАКИ ТА ПРИРОДА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	37
Копистири А.М. ТИПОЛОГІЯ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ	43
Пасічник Т.П. БОРГОВИЙ СТАН УКРАЇНИ: СЬОГОДЕННЯ ТА МАЙБУТНЄ	47
Дуранова Т.А. ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ В УКРАЇНІ	50
Ревун К.І. ВИКОРИСТАННЯ ВАЖЕЛІВ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ У ПОДОЛАННІ ДИСБАЛАНСІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	55
Ілляш Н.І. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ"	59
Пересунько З.М. ІННОВАЦІЇ ЯК ЧИННИК ЕВОЛЮЦІЙНИХ ЗМІН ЦИВІЛІЗАЦІЇ	63
II. Економіка та конкурентоспроможність підприємств	
Волошук К.Б. ПРОГНОЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	73
Шипуліна Ю.С. МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-СПРИЯТЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	77
Жежуха В.І. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	83
Ільків Л.А. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА СТРАТЕГІЯ ВИКОРИСТАННЯ	86
Тимофієва Г.С., Прокопук Л.М. СТРАХУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТІВ ЯК ОДИН З ПРИОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ ПІДТРИМКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	89
Ващенко Н.В., Алексєєва Ю.С. ВИЗНАЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	92
Куц Л.Л., Окопний Л.С. ВИДИ ІННОВАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ	95
Вудвуд В.В., Козакова І.Ф. РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	100
Жуковська Т.О. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНО ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СКОРОЧЕННЯ ВИДАТКІВ	104
Радамовська І.В. НЕОБХІДНІСТЬ ВРАХУВАННЯ РИЗИКІВ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	107
Степашук Н.А. СТРУКТУРА МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ	111
Кравчук Н.О. ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	117
Гулай І.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ	120
Лужецький А.І. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА» ТА ПІДХОДИ ДО ЙОГО УПРАВЛІННЯ	125
Нідзельська Т.Л. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	128
Колєсник Т.С. КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	131
III. Економічна політика регіонального розвитку і місцеве самоврядування	
Фурдичко О.І., Власенко І.В. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ТА СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ І РОЗВИТКУ ВІННИЦЬКОЇ ПТАХОФАБРИКИ	135
Парфенюк Є.І. НЕДОЛІКИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)	138
Струтинська І.В. МЕРЕЖЕВА ВЗАЄМОДІЯ НАУКИ-ОСВІТИ-БІЗНЕСУ-ВЛАДИ СТРАТЕГІЧНИЙ ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРНОПІЛЬСЬКОГО РЕГІОНУ	143
Дружиніна В.В., Орлянський А.Г. ДІАГНОСТИКА ПРОФЕСІЙНО-ОСВІТНІХ ПЕРЕВАГ ВИПУСКНИКІВ ШКІЛ М. КРЕМЕНЧУКА	147
Линский Д.В. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИИ	151
Гроздева Е.А. ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНТЕГРАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА АР КРЫМ	155
IV. Економіка природокористування та екологізація навколишнього середовища	
Поліщук Н.В. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО КОМПАРАТИВНОГО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ЗДІЙСНЕННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА: МІЖДЕРЖАВНИЙ АСПЕКТ	163
Сава А.П., Сидорук Б.О. ОБГРУНТУВАННЯ КОМПЛЕКСУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВАЖЕЛІВ В СИСТЕМІ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОБЕЗПЕЧНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА	168

Редактор: Довгань О.М. Рекомендовано до друку Вченою Радою Подільського державного аграрно-технічного університету, протокол № 1 від 29.08. 2013 р. Виходить 1 раз на місяць Реєстраційне посвідчення Серія КВ № 11715-586Р від 08.08.2006 р. Перереєстровано: Реєстраційне посвідчення Серія КВ № 19945-9745ПР від 28.05.2013 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 06.09.2013 р. Формат 70x108/16. Папір офсетний. Друк офсетний. Ум. друк арк. 30,0 Тираж 300 прим. Віддруковано з готових діапозитивів в СМП «ТАІП» 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.	Олійник О.Р. ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ ЕКОБЕЗПЕЧНОЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ: ДОСВІД ЄВРОПИ ТА УКРАЇНСЬКІ ПЕРСПЕКТИВИ	174
	Перун Н.Я. ЕКОЛОГІЧНЕ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ ЯК НАПРЯМОК ЇХ ОХОРОНИ	179
	Фарйон О.О. ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	183
	<u>V. Демографія, зайнятість населення і соціально - економічна політика</u>	
	Юкіш В.В. ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ ТА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ: НАГРОМАДЖЕННЯ ЧИ ВТРАТИ.....	186
	Сухий О.О. РІВНІ НАУКОВОГО ПІЗНАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ	192
	Попадюк Т.С. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО АНАЛІЗУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	195
	<u>VI. Маркетинг і ринкові відносини</u>	
	Доманчук Д.П., Чикуркова А.Д., Прокопчук Л.М. ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ	200
	Яворська Т.І. МЕТОДОЛОГІЯ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	206
	Шевченко О.Л. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІНДИВІДУАЛЬНОСТІ БРЕНДА ТА ПСИХОЛОГІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПОКУПЦІВ	209
	Тюленєва Ю.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОГЛИНАННЯ ТА ЗЛИТТЯ З ПОЗИЦІЇ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ ЗАКОНІВ.....	213
	Оленічева Ю.О. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ ЯК ЗАСІБ ОПТИМАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ У СФЕРІ ЖКГ.....	216
	Бойчук В.А., Проскурів О.В. МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	224
	Миронюк Ю.Б. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ЗАПИТУ ЦІНОВИХ ПРОПОЗИЦІЙ.....	228
	Романишин О.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РИНКУ М'ЯСА В УКРАЇНІ.....	233
	Дзюбіна К.О. ВИЗНАЧЕННЯ ОЗНАК ТИПОЛОГІЇ ЗВОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ.....	237
	Юхимець Р.С. ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМУВАННЯ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН.....	242
	Ящук Т.А. РИНОК ОСВІТНИХ ПОСЛУГ: СУТНІСТЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	246
	<u>VII. Фінансово-кредитна і грошова політика</u>	
	Кропивко М.М. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ Семів С.Р. ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ КООПЕРАТИВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ КРАЇН ЄС.....	250
	Здреник В.С. ФІНАНСОВІ ВКЛАДЕННЯ ТА ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ: ПРОБЛЕМИ КАТЕГОРІЙНОГО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ.....	255
	Федорчук Н.В. ДЕЯКІ КРИЗОВІ ЯВИЩА СУЧАСНОЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ Холчан В.М., Холчан М.І. ОРГАНІЗАЦІЯ ВИБОРУ ЕФЕКТИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВOSTI.....	260
	Шакура О.О. «BANCASSURANCE» - ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ФОРМА КОНВЕРГЕНЦІЇ БАНКІВ ТА СТРАХОВИКІВ.....	267
	Мазур Г.Ф. ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ.....	271
	Николишин Ю.І., Кашперська О.В. АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У НЕЗАЛЕЖНІЙ УКРАЇНІ.....	275
	Вербіцька І.І. МІНІМІЗАЦІЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	281
	Нечаюк І.Б. ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ З УРАХУВАННЯМ ПОТОЧНОГО БОРГОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ.....	284
	Іваницька М.П. НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У СИСТЕМІ ДОХОДІВ МІСЬКИХ БЮДЖЕТІВ.....	289
	Карагозлю Ю. ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ В ОЦІНЦІ РИЗИКОВСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	294
	<u>VIII. Статистика, облік, аналіз та аудит</u>	
	Труфен А.О. ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	297
	Грубяк С.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ І ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	301
	Клименко С.О., Мікрюкова Л.В. АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ.....	305
	Жидовська Н.М., Гром'як Т.Д. ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ БАНКУ.....	307
	Крупельницька І.Г., Юшко Я.І. ПРОБЛЕМАТИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	313
	Фостолович В.А., Семенова К.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РІВНЯ РИЗИКІВ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ	316
	Катроша Л.В. АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕТОД ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ.....	319
	Поліщук С.В. СУТНІСНИЙ АСПЕКТ ТА АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ БЮДЖЕТУВАННЯ	323
	<u>IX. Інформаційні технології та економічна безпека</u>	
	Бардаш С.В. ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	327
	Бурлаков О.С. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІТ-АУТСОРСИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	331
	Іваненко І.А., Чернявська А.В. ЗЛИТТЯ (ПОГЛИНАННЯ) У СЕКТОРІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	341
	Башинська І.О. ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ СЦЕНАРНО- ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ.....	344
	Корнієнко Т.О. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	347
	Біленська Я.Р. ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ ОДНОЧАСНИХ РІВНЯНЬ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОГО ОБ'ЄДНАННЯ В РОЗРІЗІ СКЛАДОВИХ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	350
	АНОТАЦІЇ.....	353
	АННОТАЦИИ.....	357
	ANNOTATION.....	374
		392

Founders of the journal:
Podilskyi State Agrarian and
Technical University
Private Institution of Higher
Education "Khmelnyskyi 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
Oliyynik 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.
Chyurkova 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)
Shmarlov's'ka G.O., Dr.econ.sci., prof.
(Belarus)
Gornowicz Miroslaw, Dr hab., prof. UWM
(Poland)
Marks-Bielska Renata, Dr habil (Poland)

Scientific editors:

Zahnitko L.A., Candidate of Economic
Sciences, associate professor
Korzhnivi's'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



Scientific and Production journal

8'2013 (46)

Contents

Stelmashchuk A.M., Gangal L.S. FEATURES OF THE UKRAINIAN AGRIBUSINESS GLOBALIZATION AND THE INTERNATIONALIZATION OF THE WORLD ECONOMY.....	5
Putsenteilo P. STRATEGICAL DIRECTIONS OF LIVESTOCK IN UKRAINE.....	12
Smolenyuk R.P. FORMATION OF CLUSTER-COOPERATIVE MODELS OF AGRICULTURAL DEVELOPMENT.....	17
Boychyk I.M. FUNCTIONAL ELEMENTS OF MARKET INFRASTRUCTURE AND THEIR IMPACT ON THE ACTIVITIES OF MANUFACTURING COMPANIES.....	25
Jahno T.P., Semiv G.O. DOMESTIC MARKET OF THE AUTOMOBILE FUEL IN ECONOMY OF UKRAINE INTERSECTORAL COMMUNICATION.....	33
Duka A. THE ESSENTIAL FEATURES AND THE NATURE OF INNOVATION DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY.....	37
Kopystyra A.M. TYPOLOGY OF CORRUPTION IN UKRAINE.....	43
Pasichnyk T.P. DEBT STATE OF UKRAINE: THE PRESENT AND FUTURE.....	47
Duranova T.A. FEATURES OF COMPETITION IN THE MARKET OF SUNFLOWER OIL IN UKRAINE.....	50
Revun K.I. USE THE LEVERS OF FINANCIAL POLICIES IN ADDRESSING IMBALANCES OF NATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT.....	55
Ilyash N.I. CONCEPTUAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF "REAL ECONOMY".....	59
Peresunko Z.M. INNOVATIONS AS A FACTOR OF THE EVOLUTIONARY CHANGES OF CIVILIZATION.....	63
II. Economy and competitiveness of the enterprises	
Voloshchuk K.B. PROGNOSTICATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES.....	73
Shipulyna Yu.S. MECHANISM OF FORMATION OF THE INNOVATIVE-CONDUCTIVE ENVIRONMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	77
Zhezhukha V. FORMING OF INNOVATIVE CONSTITUENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES TECHNOLOGICAL PROCESSES.....	83
Il'kiv L.A. INNOVATIVE POTENTIAL OF AGRARIAN ENTERPRISE: ESSENCE AND STRATEGY OF THE USE.....	86
Tymofieva H., Prokopuk L. INSURANCE OF EXPORT CREDITS AS ONE OF THE PRIORITIES SUPPORT OF FOREIGN AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	89
Vaschenko N.V., Alekseeva Yu.S. DEFINITION OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISES INCOME.....	92
Kuts L.L., Okopnyy L.S. TYPES OF INNOVATION ENTERPRISES.....	95
Vudvud V.V., Kozakova I.F. BACKLOGS OF DECLINE OF UNIT COST AS ONE OF DIRECTIONS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF ENTERPRISE.....	100
Zhukovska T.O. NATURE AND COST EFFECTIVE SYSTEM OF MOTIVATE PERSONNEL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN CONDITIONS OF SPENDING CUTS.....	104
Radamovskaya I.V. NECESSITY OF CONSIDERING RISK DURING COMPETITIVE-STABILITY MANAGEMENT OF ENTERPRISES.....	107
Stelmashchuk N.A. STRUCTURE OF MARKETING MANAGEMENT COMPETITIVENESS OF AGRARIAN COMMODITY PRODUCERS.....	111
Kravchuk N.O. GOING IS NEAR THE ESTIMATION OF INTELLECTUAL CAPITAL OF ENTERPRISE.....	117
Hulay I.O. METHODOLOGICAL BASIS ASSESSMENT'S EFFICIENCY OF SYSTEM FINANCIAL CONTROL THE ENTERPRISE.....	120
Luzhetskyy A.I. IDENTIFICATION OF THE CONCEPT OF "COMPETITIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE" AND APPROACHES TO ITS MANAGEMENT.....	125
Nidzelska T.L. STRATEGIC POTENTIAL FORMATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	128
Kolesnik T.S. KEY TRENDS OF FINANCIAL STRATEGY OF ENTERPRISE.....	131
III. The economic policy of regional development and local government	
Furdychko O.I., Vlasenko I.V. RESTRUCTURING OF LAND USE AND CHARACTERISTICS OF CREATION AND DEVELOPMENT VINNYTSKE POULTRY FARM.....	135
Parfenyuk Y.E. FAILINGS AND DIRECTIONS OF STATE DEVELOPMENT SUPPORT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP REGIONAL POLICY IMPROVEMENT (ON THE EXAMPLE OF THE LVIV AREA).....	138
Strutyn's'ka I.V. NETWORK INTERACTION OF SCIENCE, EDUCATION, BUSINESS AND AUTHORITIES AS A STRATEGIC FACTOR OF STEADY DEVELOPMENT OF TERNOPIL REGION.....	143
Druzhynina V.V., Orlyanskiy A.G. DIAGNOSTICS OF PROFESSIONALLY-EDUCATIONAL PREFERENCE SCHOOL-LEAVERS IN THE CITY OF KREMENCHUG.....	147
Linskiy D.V. PREDICTION OF REGIONAL SYSTEM USING THE ANALYTIC HIERARCHY PROCESS.....	151
Grozdeva E.A. FORMATION OF MODEL OF REGIONAL INTEGRATION MANAGEMENT OF THE SANATORIUM COMPLEX AR CRIMEA.....	155
IV. Environmental economics and ecologization of the environment	
Polishchuk N.V. INNOVATIVE APPROACHES TO COMPARATIVE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF THE PROCESS OF IMPLEMENTATION OF THE CAPITAL INVESTMENTS ON THE CONSERVATION OF THE NATURAL ENVIRONMENT: INTERSTATE ASPECT.....	163
Sava A.P., Sydoruk B.O. SUBSTANTIATION OF FINANCIAL AND CREDIT LEVERS IN THE SYSTEM TO STIMULATE ECOSAFETY AGRICULTURAL PRODUCTION.....	168

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 29.08.2013 Periodicity - once a month Licence of government registration of printed mass media KB № 11715-586P from 08.08.2006 Re-registered: Licence of government registration of printed mass media KB № 19945-9745ПП 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. 2010p. № 1-05/2 Signed for printing 06.09.2013 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.	Oliynik O.R. INFRASTRUCTURE OF THE MARKET OF ENVIRONMENTALLY SAFE AGRICULTURAL PRODUCTS: EUROPEAN EXPERIENCES AND UKRAINIAN PROSPECTS..... 174 Perun N. ECOLOGICAL INSURANCE OF AGRICULTURAL LANDS AS A WAY OF THEIR PROTECTION..... 179 Faryon O.O. FUNCTIONING OF RURAL TOURISM IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMY IN UKRAINE..... 183
	<u>V. Demography, population employment and social - economic policy</u> Yukish V.V. HUMAN RESOURCES AND HUMAN CAPITAL IN THE LVIV REGION: ACCUMULATION OR LOSSES..... 186 Sukhyy O.O. LEVELS OF HUMAN CAPITAL IN MODERN ECONOMIC SYSTEMS 192 Popadiyk T.S. METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF EMPLOYMENT POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES 195
	<u>VI. Marketing and market relations</u> Domanchuk D.P., Chykurkova A.D., Prokopchuk L.M. THEORETICAL AND PRACTICAL APPROACHES TO ASSESSING CORPORATE GOVERNANCE IN JOINT STOCK COMPANIES 200 Yavors'ka T.I. METHODOLOGY OF SCIENTIFIC STUDY OF SMALL BUSINESS IN AGRICULTURE 206 Shevchenko O.L. RELATIONSHIP BETWEEN BRAND PERSONALITY AND PSYCHOLOGICAL FEATURES OF CONSUMERS 209 Tiulenieva Iu. THEORETICAL BASE OF ACQUISITIONS AND MERGERS FROM THE POINT OF LAWS MICROECONOMIC 213 Olenicheva Y.O. CLUSTERING AS THE WAY OF THE OPTIMAL USE OF RESOURCES IN THE FIELD OF HOUSING 216 Boychuk V.A., Proskurovych O.V. METHODS FOR MAKING STRATEGIC MANAGEMENT DECISIONS 224 Mironuk U. FEATURES OF THE PRICE QUOTATIONS 228 Romanishyn O. FEATURES OF MEAT MARKET IN UKRAINE 233 Dzyubina K.O. DEFINING FEATURES OF THE TYPOLOGY OF REVERSE MATERIAL FLOWS. 237 Uhimets. R.S. EVOLUTION JOF FORMING CONTRACTUAL RELIATIONSHIP 242 Yashchuk T.A. MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES: ESSENCE AND TRENDS OF DEVELOPMENT 246
	<u>VII. Financial-credit and monetary policy</u> Kropivko M. INVESTMENT SUPPORT OF FARMS 250 Semiv S.R. PERFORMANCE OF BANKING FINANCING COOPERATIVE ORGANIZATIONS OF EU COUNTRIES 255 Zdrenyk V.S. INVESTMENTS AND FINANCIAL INVESTMENT: CHALLENGES OF DETERMINING THE ESSENCE OF TERMS 260 Fedorchuk N.V. SOME CRISIS PHENOMENA OF THE CURRENT GLOBAL FINANCIAL SYSTEM 267 Khopchan V.M., Khopchan M.I. ORGANIZATION OF CHOICE OF EFFECTIVE INVESTMENT DECISIONS IN FOOD INDUSTRY 271 Shakura O. «BANCASSURANCE» - AS A PROMISING FORM OF CONVERGENCE OF BANKS AND INSURERS 275 Mazur G.F. DIAGNOSTICS OF FINANCIAL-ECONOMIC MECHANISM OF STIMULATION THE DEVELOPMENT OF AGROINDUSTRIAL PRODUCTION IN UKRAINE 281 Nikolyshyn Y., Kashperska O. ANAIYSIS OF INFLATION IN INDEPENDENT UKRAINE 284 Verbitska I.I. CURRENCY RISK MINIMIZATION ON DOMESTIC ENTERPRISES 289 Nechayuk I.B. THE WAYS OF OPTIMIZATION OF THE STATE BUDGET ARE TAKING INTO ACCOUNT CURRENT DEBT BURDEN 294 Ivanytska M.P. DIRECTIONS OF STRENGTHENING OF ROLE OF TAX RECEIPTS IN SYSTEM OF PROFITS OF CITY BUDGETS 297 Karahozlyu Y. USING OF FINANCIAL STABILITY ANALYSIS IN ASSESSING RISKINESS OF LOCAL BUDGETS 301
	<u>VIII. Statistics, accounting, analysis and audit</u> Trufen A. THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF ACCOUNTING SMALL BUSINESS. 305 Hrubbyak S. METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS AND EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF DISTRIBUTION COMPANIES 307 Klimenko S.O., Mikrukova L.V. AUDIT OF THE LABOR PAYMENT ACCOUNTINGS IN THE BUDGET INSTITUTIONS 313 Zhydovska N.M., Gromiak T.D. ARRANGEMENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE SYSTEM OF EFFECTIVE ADMINISTRATION OF A BANK'S OPERATIONS. 316 Krupelnicka I.G., Yushko Y.I. A RANGE OF PROBLEMS OF ECONOMIC ANALYSIS OF LIQUIDITY AND SOLVENCY IS IN MODERN TERMS 319 Fostolovich V.A., Semenova K.V. THEORETICAL ASPECTS OF THE ASSESSING THE LEVEL OF RISKS IN DETERMINING THE EFFICIENCY OF BANKING OPERATIONS 323 Katrosha L. EFFICIENCY AUDIT AS A PROMISING METHOD OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM IN UKRAINE 327 Polischuk S. ESSENCE ASPECT AND ANALYSIS OF GOING NEAR ORGANIZATION OF BUDGETING 331
	<u>IX. Information technology and economic security</u> Bardash S.V. INTERNAL CONTROL COMPUTER INFORMATION TECHNOLOGY ... 339 Burlakov O.S. RISK IT OUTSOURCING IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS 341 Ivanenko I.A., Chernyavska A.V. MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE SPHERE OF INFORMATION TECHNOLOGIES 344 Bashynska I. THE FORMATION OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS INNOVATION-ACTIVE INDUSTRIAL ENTERPRISE FROM THE POINT OF SCENARIO-BASED APPROACH 347 Korniienko T.O. MANAGEMENT OF FINANCIAL SECURITY OF AN ENTERPRISE 350 Bilenska Y.R. THE APPLICATION OF SIMULTANEOUS EQUATION MODEL FOR EVALUATION THE LEVEL OF INFORMATION OF INDUSTRIAL AND BUSINESS ASSOCIATION IN THE CONTEXT OF ITS CONSTITUENT INNOVATIVE POTENTIAL 353 ANNOTATION 357 ANNOTATION 374 ANNOTATION..... 392



ЕКОНОМІКА ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 332.2.021.012.33: 339.942

Стельмахук А.М.,
д.е.н., професор, зав. кафедри екон. підприємств
ПВНЗ Хмельницький економічний університет

Гангал Л.С.,
аспірант*

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО АГРОБІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством, є системоутворюючим в національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій. В сучасних умовах посилення глобалізації світових господарських зв'язків питання забезпечення конкурентоспроможності продукції АПК у сфері зовнішньої торгівлі належить до пріоритетних завдань національного економічного розвитку. Наявний економічний і агропромисловий потенціал України та сприятливі природно-кліматичні умови дозволяють не лише повною мірою насичувати внутрішній ринок вітчизняною продукцією, але й успішно проникати на зарубіжні ринки, що дозволяє прогнозувати ефективний розвиток експортної діяльності і посилення ролі країни у міжнародній торгівлі. Разом з тим, аналізуючи сучасний стан вітчизняних агропромислових підприємств, що характеризується використанням застарілого та зношеного обладнання, відсутністю інноваційної складової та достатнього інформаційно-аналітичного забезпечення, нестачею фінансових та трудових ресурсів для розширення виробничих потужностей, нерозвиненою інфраструктурою та багатьма іншими проблемами, стає очевидною їх неспроможність конкурувати із могутніми іноземними суб'єктами господарювання. Результатом такої ситуації може стати поглиблення прірви між економікою України та інших країн, оскільки через недостатню конкурентоспроможність чималій кількості вітчизняних товаровиробників доведеться припинити свою діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем глобалізації та її впливу на економіку займалося чимало українських та зарубіжних науковців, зокрема Г.П. Аніоніліс, Н.А. Зотова, О.Л. Даниленко, Ю.П. Дудка, І.Г. Владімірова, О.В. Кардамонов, Б.А. Карпінський, Н.А. Латигіна, Д.Б.Малишева, Т.Фрідман. Аналізу процесу адаптації АПК України до викликів глобального характеру присвятили свої публікації О.М. Варченко, В.К. Збарський, Ю.Є. Кирилов, І.А. Микитенко, О.В. Шубравська, Л.В. Саваш, В.Ю. Ільїн, О.Ю. Юрченко, О.В. Федосєєва та ін. Однак значна кількість питань стосовно визначення головних загроз глобалізації для вітчизняного сільського господарства та економіки в цілому, а також стратегії їх попередження і подолання залишаються недостатньо вивченими і потребують поглибленого аналізу.

Постановка завдання. Метою і завданням дослідження є визначення особливостей функціонування вітчизняного аграрного сектору в умовах глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки, ідентифікація головних загроз та ризиків для українського агробізнесу, викликаних даними процесами, та розробка системи заходів щодо їх уникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними детермінантами розвитку світової економіки ХХІ століття є глобалізація та інтернаціоналізація господарського життя. Термін "глобалізація" виник і набув поширення в середині 80-х років минулого століття. Його вживання в основному пов'язують з іменем американського соціолога Р.Робертсона, який у 1985р. дав

* Науковий керівник: Стельмахук А.М. – д.е.н., професор

тлумачення цьому поняттю, а згодом, у 1992 р. видав книгу під такою самою назвою. На даний момент у науковій літературі немає єдиного трактування даного явища. М. Кастельс (США) визначив глобалізацію як «нову капіталістичну економіку», характерними рисами якої є: інформація, знання й інформаційні технології, продуктивність праці і конкурентоспроможність національної економіки, що організовується через мережеву структуру менеджменту, виробництва і розподілу.

За твердженням О. Кардамонова, глобалізація – це світовий процес трансформації символів, під час якого фальсифікуються, верифікуються і перерозподіляються у суспільстві цінності, норми, культурна практика і категорії очевидності [6].

Т. Фрідман вважає, що глобалізація це незворотна інтеграція ринків, націй, держав і технологій, яка дозволяє особам, корпораціям і державам-націям досягати будь-якої точки планети швидше, глибше і дешевше ніж це було раніше [1].

Г. Аніліоніс та Н. Зотова визначають дане явище як умовне і часткове наростання спільності світового господарства [2].

Під глобалізацією також розуміють кардинальну зміну світового порядку. Йдеться про те, що відбувається процес «розмивання» національних кордонів. Вони позбавляються свого сервісного значення внаслідок популяризації високих технологій масової культури.

Низка фахівців уявляє глобалізацію як досить вузьке поняття: процес зближення споживчих переваг і універсальна асортименту пропонованої продукції по усьому світі, під час якого світові продукти витісняють місцеві [7].

На нашу думку, глобалізацію економіки на сучасному етапі її розвитку можна визначити як інтенсифікацію міжнародного економічного співробітництва, що супроводжується зростанням транскордонних торговельних потоків, потоків капіталу, трудових ресурсів та інформації, інтеграцією національних ринків, забезпечуючи конкурентоспроможність тієї країни, котра володіє певними порівняльними перевагами у виготовленні продукції чи наданні послуг.

Вплив глобалізації на економіку країн є досить неоднозначним, адже з одного боку, дане явище асоціюється з приєднанням до найвищих досягнень цивілізації, культури та прогресу мільйонів людей в усіх кутках земної кулі, з принципово новими можливостями створення більш раціонального та справедливого світового ладу, рішучим кроком до перемоги над головними проблемами людства – бідністю, голодом, ксенофобією, військовими конфліктами.

Розглядаючи глобалізацію під іншим кутом зору, можна зазначити, що це – синонім поглиблення гострих протиріч світового розвитку, синонім карколомного зростання соціальної несправедливості, нерівності в розподілі

ресурсів та багатств, поглиблення прірви між заможною «Північчю» та злиденним «Півднем», дієвий механізм забезпечення перш за все глобальних економічних і політичних інтересів так званого «золотого мільярда», пригнічення та експлуатації більшої частини населення планети.

І, нарешті, глобалізація – це серйозний виклик для посттоталітарних країн, нездатність адекватно відповісти на який загрожує їм переходом з «другого» до «третього» світу. Одночасно – це унікальний шанс піднятися до рівня найрозвиненіших країн світу, долучитися до авангарду людства. При цьому реалізація того чи іншого сценарію розвитку залежить не тільки і не стільки від потенціалу країни, вихідних умов, у яких розпочався її рух до ринкової економіки та демократії, а перш за все від реалізації власної, національної стратегії соціально-економічного розвитку [11].

Як показує світовий досвід другої половини ХХ століття, неминучу дію об'єктивних законів глобалізації не можуть відмінити ніякі специфічні умови та особливості національного розвитку, ніякі кризові стани і внутрішні трансформації. Країни, які не володіють достатніми конкурентними перевагами, щоб отримати місце в експресі світової глобалізації, якщо і не в буквальному розумінні опиняються під його колесами, то на узбіччі світових політичних, економічних, соціальних і культурних процесів. Дане явище практично неминуче.

Україна не стоїть осторонь глобалізаційно-інтеграційних процесів. Останні приклади — вступ до СОТ та приєднання до Конвенції про торгівлю зерном. Ці кроки вже зроблено. І тут важливо знайти ту межу, коли інтеграція ще є благом для нашої держави, відкриваючи перед нею нові можливості, а не руйнівною силою, здатною завдати серйозний удар вітчизняній економіці.

Теорія і практика господарювання свідчать, що сільське господарство входить до переліку найбільш важливих напрямів світової економіки, оскільки є виробником аграрної продукції, а значить базисом формування і стабілізації системи світової продовольчої безпеки. Тому, в умовах становлення нової соціально-економічної системи — глобалізму, вирішення проблеми цієї безпеки на світовому рівні має бути основним завданням урядів усіх країн. Однак, у дійсності, в умовах посилення інтеграційних процесів одні країни поводять себе як агресори, намагаючись відкусити більший шматок пирога під назвою «світовий ринок продовольства», другі, іноді навіть порушуючи підписані ними угоди, намагаються захиститися від надмірних зазіхань багатих країн, а треті — мовчки спостерігають за тим, що діється, чи то сподіваючись на порядність так званих «партнерів», чи то не маючи змоги (у першу чергу ресурсів) впливати на ситуацію.

Агресивність глобалізації зумовлює переростання «сучасного глобалізму в державно-корпоративний імперіалізм» і виражається у наростанні розриву в рівнях економічного і соціального розвитку між багатими і бідними країнами. Такий стан справ не сприяє зростанню продовольчої безпеки останніх. Тому вони повинні більш серйозно ставитися до цієї проблеми, особливо зважаючи на те, що, як наочно продемонстрували економічна і продовольча кризи кінця першого десятиріччя XXI століття, в кожній окремо взятій країні, насамперед з тих, що належать до розряду розвинених, на перше місце в критичних ситуаціях виступають не глобальні проблеми, а національні. [8].

За оцінками фахівців РВПС НАН України, національний АПК може здійснити прорив на світовий ринок, бо його потенціал, на відміну від традиційних учасників (США, ЄС, Канади), ще не вичерпаний - задіяно лише третину продуктивних сил природи і суспільства [10].

На жаль, тепер виробництво і переробка агропродукції в Україні перебуває у стані економічного «вільного падіння». Вітчизняний аграрний сектор, у порівнянні з іншими країнами Східної Європи, погано пристосувався до умов ринкової економіки. Незважаючи на велику кількість проведених реформ, за роки незалежності не на кращий лад змінилася структура виробництва й у цілому інфраструктура агропринку.

У нашій країні сільське господарство, як одна з монополізованих галузей, позбавлене регульованої ролі держави і через це зазнало величезних втрат аграрного потенціалу, збитків. Тому сільськогосподарське виробництво інноваційно та інвестиційно непривабливе, структура економіки викривлена, пріоритети належать обслуговуючим і посередницьким структурам, а не виробничим сферам.

Окрім того, погіршення демографічної ситуації призвело до обезлюднення сіл, а зростання безробіття викликало міграцію, переважно молодих людей за кордон та у великі міста. Відбулася руйнація соціальної сфери, втрата матеріально-технічної бази, індустріальних технологій у сільськогосподарських підприємствах. Перелічені фактори змінили психологію мешканців села, призвівши до бідності і жебрацтва [13].

Таким чином, сучасний стан вітчизняної аграрної сфери свідчить про те, що глобалізаційні процеси можуть не тільки не відкрити нових можливостей для української економіки, а й стати причиною поглиблення її відсталості від розвинених країн. Тому важливим завданням зараз є визначення стратегії дій уряду та приватних підприємців, задля адаптації до нових світових умов господарювання. Для цього необхідно передусім чітко визначити слабкі сторони вітчизняного сільського господарства та головні загрози, зумовлені розмиттям національних кордонів і поглибленням міжнародного співробітництва.

На нашу думку, всі загрози та ризики, які несе в собі глобалізація для агропромислового сектору можна умовно поділити на такі, що виникають під дією внутрішніх факторів, та такі, які зумовлені зовнішніми чинниками (рис. 1).

Внутрішні фактори пов'язані із умовами господарювання на території країни, станом розвитку аграрної сфери, трудових, матеріальних та фінансових ресурсів, політикою уряду щодо підтримки і регулювання сільськогосподарських процесів.

Зовнішні чинники пов'язані із поглибленням міжнародної інтеграції, зростанням транскордонних торговельних потоків, потоків капіталу та робочої сили.

Отже, ризики агропродовольчого виробництва і ринку на сучасному етапі розвитку обумовлюються впливом національних і глобальних чинників. Внутрішні чинники мікро- і макrorівня переважно проявляються через недостатність фінансових ресурсів агровиробників, отримуваних ними як з бюджету (зменшення обсягів усіх видів державної підтримки агровиробників, зниження доступності для них кредитних ресурсів), так і з власних джерел. Останнє значною мірою пов'язане з неефективною політикою регулювання вітчизняного аграрного ринку та відсутністю підтримки розвитку його інфраструктури. Аграрний ринок залишається стихійним, спонтанним, неорганізованим: гуртові торги практично відсутні, канали збуту продукції й ціноутворення здебільшого є тіньовими. Аграрний фонд не виконує інтервенційної функції і не впливає на стабілізацію цін на сільськогосподарську продукцію.

Зовнішні ж загрози агропродовольчому розвитку і ринку передусім пов'язані зі зростанням відкритості вітчизняної економіки, оскільки, як відомо, свобода торгівлі, стимулюючи спеціалізацію на галузях з відносно (але не абсолютно) меншими витратами виробництва, фіксує і поглиблює відсталість недостатньо розвинутих країн. Верховенство на інтегрованих міжнародних ринках багатших країн над біднішими посилює структурну деформацію всередині останніх, переносячи проблеми глобальних ринків на національні [15]. Тобто, за активізації глобалізаційних процесів та інтернаціоналізації проблеми міжнародної конкуренції виходять на перше місце.

Успішне протистояння зазначеним ризикам та загрозам неможливе без ефективною державної політики (рис. 2), проведення низки заходів (рис. 3), спрямованих на забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції, формування розвинутої інфраструктури аграрного ринку, сприятливих податкових та кредитних умов для товаровиробників, побудову тісних взаємозв'язків у сферах виробництва, переробки та реалізації продукції, зменшення регуляторного навантаження на підприємства, створення привабливого інвестиційного клімату та ін., здатних сформувати

конкурентоспроможних суб'єктів господарювання, що можуть результативно функціонувати в умовах глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки.

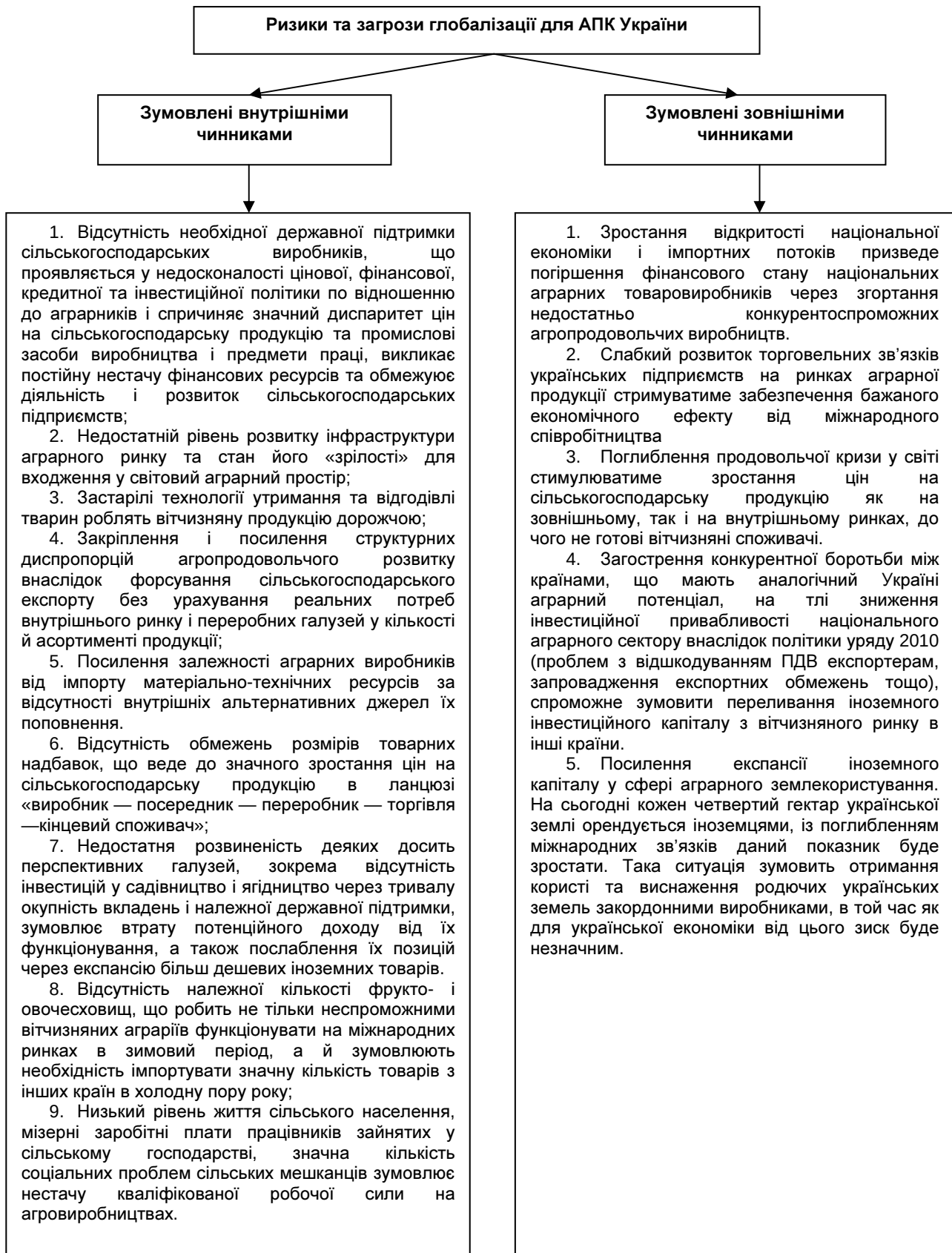


Рис. 1. Ризики та загрози глобалізації для АПК України

Джерело: авторська розробка

Пріоритетні завдання державної політики, спрямовані на успішне функціонування аграрного сектору в умовах глобалізації процесів

Економічна сфера

- Розвиток дієвої інфраструктури аграрного ринку, зокрема вдосконалення системи логістики та забезпечення широкого доступу товаровиробників до каналів збуту
- Адаптація вітчизняних стандартів якості продукції до міжнародних вимог.
- Удосконалення системи інформаційно-аналітичного забезпечення суб'єктів господарювання.
- Надання податкових пільг новоствореним перспективним агропромисловим підприємствам, збереження спеціальних режимів для село утворюючих господарств.
- Зменшення регуляторного навантаження на агробізнес за рахунок максимального скорочення кількості дозволів та ліцензій, пов'язаних з їх діяльністю (особливо для акціонерних товариств, оскільки процедура їх створення та реєстрації є надто бюрократизованою).
- Формування партнерських відносин між саморегульними об'єднаннями сільськогосподарських товаровиробників, державою та галузевою наукою з метою розробки та впровадження інновацій у даній сфері.
- Запровадження цільової підтримки агробізнесу на поворотній основі
- Надання всебічної допомоги процесам розвитку кооперації та формуванню кластерних зв'язків

Політична сфера

- Формування виваженої політики уряду у сфері міжнародного аграрного співробітництва, спрямованого на підвищення іміджу країни на світовій арені
- Забезпечення стабільного політичного середовища у країні задля зростання рівня довіри іноземних інвесторів та партнерів
- Запровадження стандартів СОТ та ЄС у різні сфери господарського життя
- Впорядкування земельного законодавства та забезпечення належного правового захисту земель сільськогосподарського призначення від відчуження різними шляхами на користь іноземних громадян

Соціальна сфера

- Підвищення рівня життя мешканців села
- Сприяння розвитку сільських поселень та формування середнього класу на селі шляхом забезпечення зайнятості населення
- Поліпшення якості освітніх та медичних послуг у сільській місцевості, забезпечення належного транспортного сполучення із містами, підвищення рівня культурно-масових та інших заходів, спрямованих на зменшення відтоку молоді із сіл та забезпечення таким чином аграрний бізнес достатньою кількістю трудових ресурсів

Рис. 2. Пріоритетні завдання державної політики, спрямовані на успішне функціонування аграрного сектору в умовах глобалізації процесів

Джерело: авторська розробка

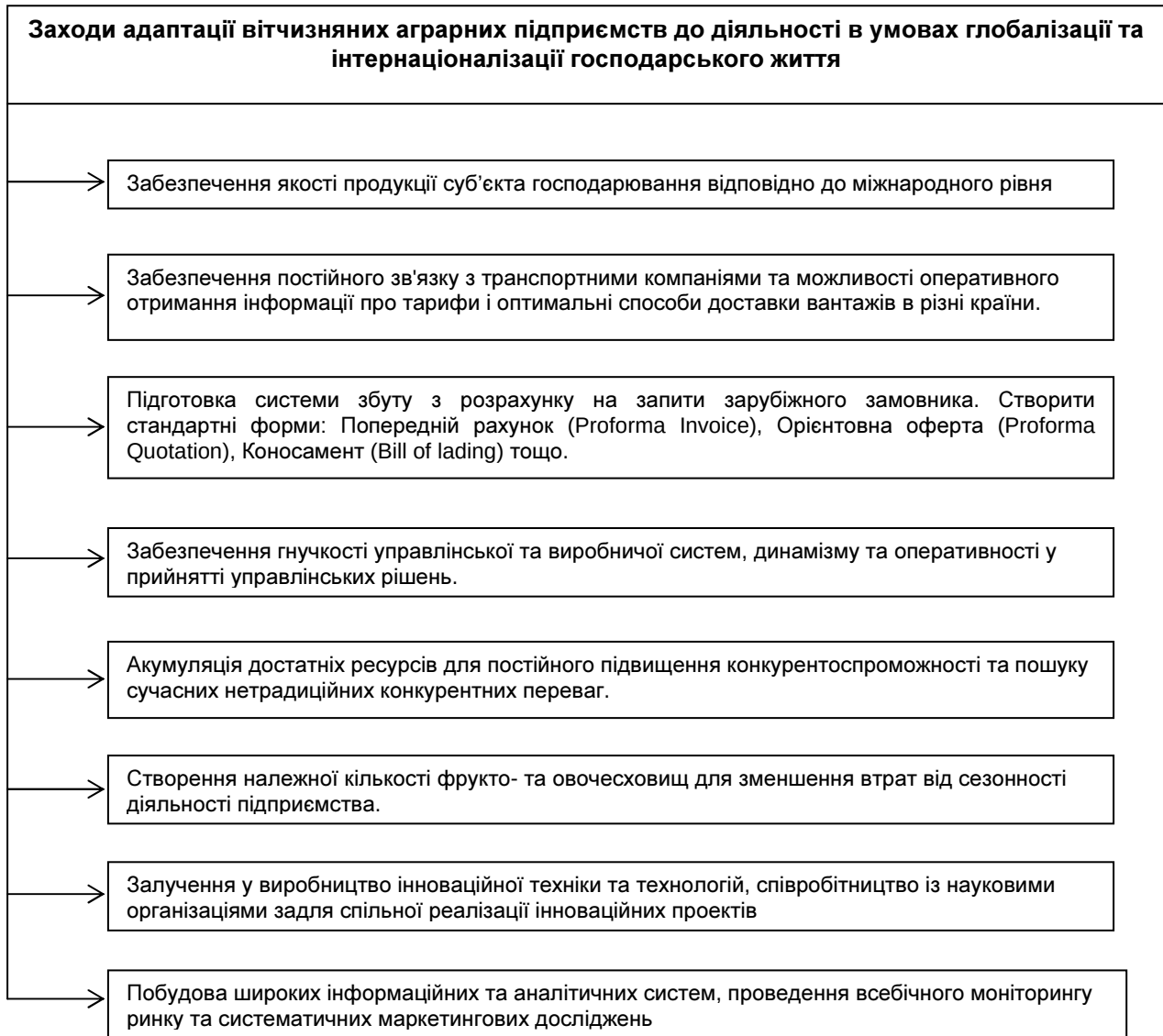


Рис. 3. Заходи адаптації вітчизняних аграрних підприємств до діяльності в умовах глобалізації та інтернаціоналізації господарського життя

Джерело: авторська розробка

Таким чином, основний акцент уряду має бути спрямований на поліпшення економічних умов функціонування агробізнесу, однак не мають залишатися поза увагою і політична та соціальна сфера, які формують трудові ресурси підприємств та імідж українських товаровиробників на міжнародній арені. Вищевказана стратегія дозволить створити сприятливе підприємницьке середовище і належні умови для ефективного функціонування агропромислового комплексу, проте для забезпечення конкурентоспроможності та високих результатів діяльності на внутрішньому і зовнішньому ринках, українським підприємницьким структурам необхідно самостійно прийняти певні міри щодо адаптації до нових умов господарювання.

Отже, умови, які диктує сьогодні ринок всім суб'єктам підприємництва, є жорсткими, короткостроковими і мінливими одночасно за всіма параметрами. За активізації глобалізаційних процесів та інтернаціоналізації, проблеми міжнародної конкуренції виходять на перше місце. Міжнародна конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта складається з низки переваг, які проявляються на світовому ринку шляхом співставлення з відповідними показниками зарубіжних конкурентів. Під впливом даних факторів відбуваються структурні зміни в економіці країни, в галузях, внаслідок чого висувуються особливо високі вимоги до здатності діючих на ринку суб'єктів пристосуватися до цих змін.

Висновки з даного дослідження. Глобалізація за своєю суттю є викликом економічній безпеці будь-якої країни, яка певною мірою інтегрована в економічний простір, адже вона робить національну економіку більш відкритою і, відповідно, більш вразливою. Тому негативні аспекти даного явища

вимагають розробки захисних механізмів для мінімізації їх впливу. Кожна держава повинна мати таку національну стратегію, яка б абсорбувала нові можливості та протидіяла зовнішнім загрозам руйнівного глобалізму. Досягти цього можна лише за умови спільних дій приватних підприємців та уряду: перші повинні провести необхідні заходи з модернізації виробничої, управлінської, організаційної структур своїх підприємств, удосконалення якості продукції та забезпечити відповідність їх діяльності міжнародним стандартам, а другі мають спрямувати зусилля на створення належного конкурентного середовища із дієвою ринковою інфраструктурою та забезпечення інвестиційної привабливості вітчизняного агробізнесу. Системний підхід державного та приватного сектору щодо адаптації українських суб'єктів господарювання до нових світових порядків здатний не тільки протистояти викликам глобалізації економіки та запобігти негативним наслідкам цього процесу, а й повернути вектор глобалізаційних змін у позитивному напрямку для вітчизняної економіки.

Перспективи використання результатів досліджень полягають у визначенні на основі наведених у статті загроз та ризиків, зумовлених глобалізацією, оптимальних організаційно-правових форм агропромислових підприємств, що здатні функціонувати з найбільшою економічною віддачею в сучасних умовах розвитку світового господарства.

Література

1. Friedman Th. Understanding Globalization. The Lexus and the Olive Tree / Friedman Th. – N.Y., 2000. – 512 p.
2. Анилионис Г.П. Глобальный мир единый и разделенный. Эволюция теорий глобализации / Г.П. Анилионис, Н.А. Зотова. – М., 2005. – 233 с.
3. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 97-111.
4. Даниленко О.Л. Відкрита економіка як передумова взаємодії внутрішнього і зовнішнього ринків [Електронний ресурс] / О.Л. Даниленко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/2_danilenko%20o.l..doc.htm.
5. Дудка Ю.П. Парадигма економічної глобалізації та її значення у формуванні концептуальної матриці економічної безпеки / Ю.П. Дудка // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 22/1. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С. 45-57.
6. Кардамонов О.В. Глобализация и символическая власть / О.В.Кардамонов // Вопросы философии. – 2005. – № 5. – С. 47-56
7. Карпінський Б.А. Фінансова глобалізація в контексті зрушень у національних фінансових системах: еволюційний підхід / Б.А. Карпінський, О.П. Буряк, В.Я. Дубик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10 – С. 150-157.
8. Кирилов Ю. Є. Перспективи розвитку сільського господарства України в контексті посилення глобалізаційних процесів / Ю. Є. Кирилов // Формування ринкової економіки : збірник наукових праць. – КНЕУ, 2011. – Ч. 1. – С. 203–211.
9. Кліменко О.В. Формування економічної безпеки в умовах глобалізації / О.В. Кліменко, О.О. Бачал // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3-5 квітня 2012 р. / Відп. за вип. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2012. – Т.8. – С. 25-26.
10. Конкурентоспроможність АПК України у світовому економічному просторі та глобальні виклики СОТ: доповідні записки за результатами дослідження в 2008р. – К., РВПС України НАН України. – 2008. – С. 2.
11. Латигіна Н.А. Глобалізація як виклик часу / Н.А. Латигіна // Гілея: науковий вісник": Збірник наукових праць. – К., 2011. Випуск 49. – С. 540-544.
12. Малышева Д. Постиндустриальный мир и процессы глобализации / Д.Малышева // МЭ и МО. – 2000. – № 3. – С. 90-97
13. Микитенко І. А. Аграрний сектор України за умов становлення нової соціально-економічної системи – глобалізму [Електронний ресурс] / І. А. Микитенко // Економіка АПК 2009. – № 2. – Режим доступу : <http://www.info-prensa.com/article-534.html>.
14. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс]: Проект Міністерства аграрної політики та продовольства України – К, 2013. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/ru/node/7644>
15. Шубравська О.В. Сучасні ризики розвитку агропродовольчого виробництва і ринку / О.В. Шубравська // Актуальні проблеми економіки – 2011. – № 5. – С. 48-55.

УДК 636.2.033 338.439

Пуцентейло П.Р.,
д.е.н., професор кафедри
обліку і правового забезпечення АПВ
Тернопільський національний економічний університет

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Пріоритетним завданням агропромислового комплексу є забезпечення населення країни м'ясною продукцією. Визначальними об'єктивними чинниками розвитку цієї галузі є продовольчі, соціально-економічні, ресурсні та екологічні. Світовий досвід розвинутих країн показує, що збільшити виробництво м'яса та поліпшити його якість можна на основі прийняття стратегічних пріоритетів розвитку галузі тваринництва.

Сьогодні в Україні немає іншого шляху, окрім зміни пріоритетів у розвитку агропромислового виробництва у напрямі тваринництва. Основну увагу потрібно приділяти громадському тваринництву – його технічному і технологічному переозброєнню на основі високотехнологічних, адаптивних, ресурсощадливих технологій і використання високопродуктивного поголів'я тварин. Стан тваринництва є важливим індикатором розвитку соціально-економічної системи. Його функціонування пов'язане з багатьма галузями національної економіки, які впливають на нього в частині ресурсозабезпечення і розвитку споживчого ринку. Тваринництво є важливим джерелом формування продовольчих ресурсів, яке відповідно до особливої виробничої значущості та специфіки галузевої структури має стати стабілізатором соціально-економічної ситуації, сприяти створенню власного потенціалу та умов для розширеного відтворення в більшості галузей національної економіки. Тваринництво, як одна з головних галузей сільського господарства, повинно забезпечувати населення основними видами продовольства, а підприємства харчової промисловості сировиною. Частка сільського господарства у структурі національної економіки не тільки вказує на рівень його розвитку, а й виражає певну тенденцію змін реального сектору у галузевій структурі, закономірностей розміщення та інтенсивності ведення спеціалізованих галузей у відповідних природно-економічних умовах, а також продовольчого забезпечення основних суспільних потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань теорії, методології і практики формування та функціонування аграрної економіки і тваринництва, зокрема, присвячені праці відомих учених: І. Баланюка [1], П. Березівського [2], М. Віткова [3], М. Калінчика [4], В. Месель-Веселяка [5], М. Одінцова [6], П. Саблука [7], А. Стельмашука [8], В. Топіхи [9], О. Ульянченка [10], В. Яценка [11] та інших.

Проте, у теоретичному та методологічному аспектах залишаються недостатньо вивченими проблеми розробки ефективних стратегій розвитку тваринництва.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування концептуальних засад та розробка стратегічних напрямів розвитку тваринництва України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Призупинити занепад м'ясного скотарства та підвищити конкурентоспроможність його продукції можна за умови розробки і виконання довгострокової національної програми відродження та стабілізації м'ясопродуктового підкомплексу. Основні положення зазначеної програми мають розроблятися на базі прийнятих законів розвитку сільського господарства та прогнозів розвитку галузі, указів Президента щодо ціноутворення й функціонування аграрного ринку. При розробці цієї програми потрібно передбачати насамперед зростання обсягів виробництва м'яса яловичини на основі збільшення чисельності поголів'я та підвищення їх середньодобового приросту ваги.

М. В. Зубець, аналізуючи проблему розвитку м'ясного скотарства в контексті національної продовольчої безпеки, зазначає, що необхідно виходити з тих суттєвих негативних змін, які сталися у функціонуванні галузі тваринництва в процесі так званого реформування агропромислового комплексу. До найбільш суттєвих з них, які мають пряме відношення до національної продовольчої безпеки, належать:

- значне – у 2–8 разів (залежно від виду) – скорочення поголів'я сільськогосподарських тварин;
- суттєве зростання собівартості і зниження рентабельності виробництва продукції тваринництва [12, с. 19].

Прискорений розвиток м'ясного скотарства в найближчий час і на перспективу тісно пов'язаний з вирішенням найважливішого державного завдання – створення продовольчої незалежності та безпеки країни, зниження імпорту м'ясопродуктів. Успішній реалізації цього завдання сприяють природні умови, що дають змогу виробляти при маловитратній технології конкурентоспроможну яловичину високої якості, а також наявність генофонду з великим потенціалом продуктивності порід, добре адаптованих до умов розведення в різних регіонах країни. Саме тому

створення умов для формування ефективного виробництва є вкрай необхідним і першочерговим завданням, яке вимагає негайного вирішення. Вважаємо, що розвиток м'ясного скотарства – це надзвичайно важливий стратегічний пріоритет національної продовольчої безпеки України.

О. В. Скидан вважає, що основним пріоритетом аграрної політики має бути формування продовольчої безпеки держави. Інші завдання, навіть першочергового характеру, варто розглядати як складові зазначеного пріоритету. З метою вирішення проблеми продовольчої безпеки найбільш необхідною є розробка нової державної аграрної політики, яка має визначити стратегічні орієнтири та завдання розвитку агропродовольчої сфери країни з одночасною розробкою основних механізмів їхньої реалізації. Вказана політика повинна мати системний характер функціонування, охоплюючи не тільки агропродовольчу сферу, а й питання здорового харчування населення, якості та безпеки продовольства, розвитку сільських територій, наукового забезпечення вказаних процесів та ін. [13, с. 52].

Стратегічними пріоритетними напрямками розвитку м'ясного скотарства та підвищення його конкурентоспроможності мають бути: державна підтримка розвитку м'ясного скотарства; удосконалення породного складу тварин м'ясного напрямку; впровадження інноваційно-інтенсивних технологій вирощування тварин; формування та функціонування ринку м'яса яловичини; сприяння залученню інвестицій у галузь; удосконалення системи ціноутворення; спрощення системи оподаткування.

Отже, метою стратегії розвитку галузі м'ясного скотарства України у довгостроковій перспективі є формування ефективного та стабільного виробництва якісного м'яса яловичини, що гарантуватиме продовольчу безпеку країни, насичення ринку доступними для всіх верств населення м'ясними продуктами харчування, забезпечуватиме промисловість сировиною. Для її реалізації потрібно пришвидшити відродження галузі м'ясного скотарства і на цій основі зменшити імпорт м'яса яловичини при поступовому підвищенні споживання рекомендованих норм харчування на душу населення, а також сформувати організаційно-технологічні та фінансово-економічні умови з метою підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників й одночасно поліпшити рівень зайнятості на сільських територіях. Стратегія розвитку галузі м'ясного скотарства України у національному вимірі має реалізуватися на основі підвищення конкурентоспроможності та якості м'ясної продукції, що передбачає модернізацію кормовиробництва, ресурсної забезпеченості матеріально-технічної і організаційно-технологічних компонентів, створення сприятливих фінансово-економічних умов функціонування високоефективного тваринництва.

На наш погляд, обґрунтування стратегії розвитку м'ясного скотарства повинне здійснюватись у такій послідовності:

1. Моніторинг зональних і регіональних особливостей, сільськогосподарських районів та окремих підприємств з найбільш сприятливим нині ресурсним забезпеченням основних складових зовнішнього та внутрішнього середовища для організації й ефективного ведення господарської діяльності з виробництва м'яса яловичини.

2. Розробка та функціонування економічного механізму, який забезпечить одержання рівновеликого прибутку виробниками, переробниками і реалізаторами продукції м'ясної худоби на одиницю вкладеного капіталу з урахуванням терміну його обігу.

3. Прийняття державної програми пришвидшеного розвитку м'ясного скотарства, яка допоможе комплексно вирішити організаційні питання щодо створення культурних і поліпшення природних пасовищ, забезпечення насінням, добривами й технікою для догляду за пасовищами, наукового забезпечення, стандартизації всіх технологічних ланок організації виробництва й переробки продукції, надання державної підтримки галузі.

4. Пошук, формування і реалізація інвестиційних та інноваційних програм конкурентоспроможного розвитку галузі.

5. Визначення необхідних обсягів виробництва м'ясної продукції для гарантування продовольчої безпеки країни і нарощування експортного потенціалу.

У цих умовах підвищується значення стратегічних заходів із забезпечення стійкого розвитку і підвищення конкурентоспроможності м'ясного скотарства. Під сталим розвитком м'ясного скотарства розуміється багатогаспектна категорія, яка охоплює такі складові: фінансово-економічне забезпечення ресурсами для розширеного відтворення; розвиток виробництва на основі науки й інновацій; підвищення якості продукції; поліпшення екології і родючості землі на основі внесення органічних добрив; соціальний розвиток сільських територій. Повна реалізація усіх перерахованих заходів здатна забезпечити конкурентоспроможність продукції м'ясного скотарства на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Нами розроблено стратегію конкурентоспроможного розвитку підприємств м'ясного скотарства: місія, бачення, ціль, стратегічні можливості, конкурентні переваги у розрізі складових компонентів галузі, що забезпечить її ефективний розвиток і дасть можливість сформувати на цій основі відповідні концептуальні підходи, етапи реалізації і типи стратегій (табл. 1).

Таблиця 1

Стратегія розвитку галузі м'ясного скотарства України

Осно-вні кате-горії	Зміст понять	Рівні м'ясного скотарства		
		Племінне скотарство	Виробництво яловичини	М'ясопереробна промисловість
Мета	Основна ціль	Збільшення поголів'я великої рогатої худоби на основі високопродуктивних племінних порід для повного забезпечення товарних господарств.		Забезпечення потреб населення країни і підприємств харчової промисловості вітчизняною яловичиною з метою підтримки продовольчої безпеки України.
Бачення	Бачаний стан галузі	Розвиток вітчизняної племінної справи і впровадження високо-продуктивних племінних порід і ліній. Стабілізація об'ємів виробництва і підвищення рівня конкурентоспроможності українських м'ясних порід.	Збільшення поголів'я великої рогатої худоби вітчизняних порід адаптованих до місцевих умов вирощування.	Збільшення частки споживання яловичини вітчизняного виробництва і підвищення ефективності і конкурентоспроможності м'ясної продукції.
Ціль	Загальне формулювання цілі	Забезпечення потреби господарств України з вирощування і відгодівлі у племінних тваринах м'ясних порід високої якості. Підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних м'ясних порід і поступове витіснення з ринку порід зарубіжної селекції.	Підвищення рентабельності вирощування і відгодівлі великої рогатої худоби. Забезпечення потреб м'ясопереробних підприємств України яловичиною у повному обсязі.	Забезпечення умов ефективного і кон-курентоспроможного функціонування м'ясо-переробного виробництва і стабілізація соціально-економічного стану сільських територій.
Страте-гічні можли-вості	Ресурси, діяльність і процеси	Розробка раціональної організаційної структури управління у племінному скотарстві. Державна підтримка вітчизняної селекції племінної худоби.; створення нових порід і ліній за новітніми якісними параметрами.	Біля 3,7 тис. господарств займаються вирощуванням великої рогатої худоби (усіх форм власності). Високий потенціал продуктивності тварин м'ясного напрямку. Використання ресурсозберігаючих технологій. Ефективне використання кормів під час відгодівлі тварин.	Наявність в Україні більше 330 м'ясопереробних підприємств. Забезпечення високого виходу м'яса, шкур і побічної продукції під час переробки великої рогатої худоби. Розробка цінової політики на яловичину і м'ясну продукцію.
Конку-рентні переваги	Базові цінності	При вирощуванні великої рогатої худоби використовуються тварини отримані від вітчизняних районованих м'ясних порід відповідно до природно-кліматичних зон України. Ціна вітчизняних м'ясних порід істотно нижча від зарубіжних. Тваринам вітчизняних м'ясних порід властиво: висока інтенсивність росту, висока кінцева жива маса, хороша оплата кормів; досконалі відтворні якості; висока молочність корів; можливість давати яловичину з оптимальним співвідношенням жиру і білка; стійкість тварин до захворювань та екстремальних умов зовнішнього середовища.	Високий потенціал можливого зростання чисельності поголів'я м'ясного контингенту і ефективності його вирощування у порівнянні з іншими країнами (наявність племінної бази, розвинене землеробство, відходи харчової промисловості тощо).	М'ясопереробні підприємства забезпечують зайнятість населення, формують соціально-економічну інфра-структуру населених пунктів. Наявність сировинних зон і резервів зростання підвищення ефективності і конкуренто-спроможності м'ясного скотарства в країні.

Джерело: авторська розробка

Наукове обґрунтування стратегії розвитку м'ясного скотарства здійснювалося на основі теоретичних і методологічних аспектів стратегічного ринкового управління. Формуванням на цій основі відповідних концептуальних підходів, типів стратегій, етапів реалізації стратегії розвитку м'ясного скотарства України.

Для розвитку м'ясного скотарства, на наш погляд, найбільш доцільним є використання таких типів стратегій розвитку суб'єктів господарювання: захист перебування на ринку, фокусування на продукті, стратегія розвитку через диференціацію продукції, стратегія інтеграційного зростання. У межах кожної стратегії у розрізі двох рівнів виробничого циклу (племінне скотарство і селекція;

виращування і відгодівля великої рогатої худоби, виробництво і переробка яловичини) нами розроблено стратегічні завдання і шляхи їх вирішення (табл. 2).

Таблиця 2

Стратегічні завдання і результати реалізації стратегій розвитку галузі м'ясного скотарства України

Елементи стратегії	Стратегії			
	Захист перебування на ринку	Фокусування на продукті	Стратегія розвитку через диференціацію продукції	Стратегія інтеграційного зростання
Стратегічна мета розвитку м'ясного скотарства	Забезпечення умов ефективного і конкурентоспроможного функціонування м'ясного скотарства усередині країни і стабілізації соціально-економічного становища сільських територій; запобігання внутрішніх і зовнішніх загроз виробництва яловичини			
Завдання: племінне скотарство і селекція	Заходи з підтримки високого рівня проникнення на ринок зарубіжних селекційно-племінних фірм і їх продукції, у т. ч. захисна політика ціноутворення	Забезпечення державної підтримки і державного регулювання вітчизняного племінного скотарства і селекції, впровадження у м'ясне скотарство власних наукових розробок та інновацій у селекції і племінній справі	Фінансування селекційних програм, розвиток вітчизняної селекції, створення унікальних високопродуктивних порід м'ясного напрямку продуктивності у різних природно-кліматичних зонах нашої держави	Розробка раціональної організаційної структури управління у племінному скотарстві, об'єднання учасників селекційно-племінної справи за допомогою вертикальної інтеграції з метою посилення конкурентоспроможності племінних і генетичних ресурсів м'ясного скотарства України
Виращування та відгодівля великої рогатої худоби, виробництво і переробка яловичини	Митно-тарифне регулювання яловичини і м'ясної продукції	Підвищення середньодобового приросту живої маси тварин, скорочення втрат кормів під час годування, одержання 85–90 телят на 100 корів	Виділення земель для створення культурних пасовищ, розробка раціональної цінової політики (на племінну і товарну худобу, яловичину)	Удосконалення механізму взаємодії господарств з виращування і відгодівлі та м'ясопереробних підприємств; врахування взаємовигідних економічних інтересів виращування худоби і виробництва яловичини в країні
Результати реалізації стратегії розвитку: племінне скотарство і селекція	Збільшення чисельності поголів'я за рахунок м'ясних порід великої рогатої худоби; зростання частки вітчизняних племінних тварин на ринку	Забезпечення можливості придбання племінних тварин для якісного репродуктивного генетичного матеріалу; зростання попиту на вітчизняні породи; створення конкурентних переваг вітчизняних порід у порівнянні з зарубіжними	Впровадження високопродуктивних вітчизняних порід з найбільш адаптованими до природно-кліматичних зон утримання і виращування	Створення агропромислових формувань для досягнення економічних, організаційних і технологічних конкурентних переваг виробництва і виращування великої рогатої худоби
	Модернізація вітчизняного племінного скотарства і селекції, підвищення їх ефективності і конкурентоспроможності			
Виращування та відгодівля великої рогатої худоби, виробництво і переробка яловичини	Зростання частки яловичини у структурі споживання м'яса в країні, забезпечення продовольчої безпеки у цьому продукті харчування	Зростання середньодобового приросту живої маси тварин (до 1500 г); підвищення економічної привабливості м'ясного скотарства в країні	Зростання внутрішнього виробництва яловичини і м'ясної продукції; стабілізація цін на тварин і яловичину на внутрішньому ринку	Зростання ефективності переробки яловичини на м'ясопереробних підприємствах; створення кластерів; зменшення витрат на виращування великої рогатої худоби і виробництво яловичини
	Забезпечення стабільного функціонування і розвитку м'ясного скотарства України у довгостроковій перспективі			

Джерело: авторська розробка

Розглянемо більш детально кожен тип стратегії:

1. Захист перебування на ринку (дозволить збільшити поголів'я тварин і частку вітчизняних порід у структурі стада, наростити обсяги виробництва яловичини, розширити кількість племінних і товарних господарств).

2. Фокусування на продукті (можливість створення конкурентних переваг: вітчизняних порід у порівнянні з зарубіжними; м'яса яловичини, отриманої від вітчизняних порід; м'ясної продукції у порівнянні з необробленим м'ясом яловичини; головним принципом повинен стати наступний напрям – виращування і відгодівля великої рогатої худоби м'ясних порід – пріоритет м'ясного скотарства).

3. Стратегія розвитку через диференціацію продукції (створення таких вітчизняних м'ясних порід і технологій їх утримання, котрі у межах усієї галузі сприймалися як унікальні, з високими якісними характеристиками, що значно відрізняються від зарубіжних порід і гібридів, найбільш адаптовані до природно-кліматичних зон вирощування цих тварин в Україні, завдяки впровадженню нових високопродуктивних порід, створення і просування наукових розробок селекції і ветеринарії, формування стабільної репутації галузі тощо).

4. Стратегія інтеграційного зростання, за допомогою вертикальної інтеграції (пов'язана з можливостями об'єднання учасників селекційно-племінного і товарно-виробничого процесів за допомогою вертикальної інтеграції (для посилення конкурентоспроможності галузі); передбачає розширення сфери діяльності учасників за рахунок збільшення виробничого ланцюга (постачальник – виробник – споживач) і дозволяє зменшити витрати, контролювати якість племінної і товарної худоби на усіх етапах процесу виробництва, переробки і реалізації, розширити доступ до джерел сировини і споживачів, що дає істотні стратегічні переваги).

Отже, обґрунтована необхідність розробки і реалізації чотирьох типів стратегій розвитку підприємств м'ясного скотарства України (захист перебування на ринку, фокусування на продукті, стратегія розвитку через диференціацію продукції, стратегія інтеграційного зростання), реалізація яких дасть змогу відновити ефективне функціонування вітчизняних підприємств м'ясного скотарства на основі власних селекційних розробок і генетичних ресурсів, підвищити середньодобовий приріст тварин і економічну привабливість виробництва і переробки яловичини, а також рівень продовольчої безпеки країни. При цьому для подальшого функціонування і розвитку галузі на державному рівні слід розробити і реалізувати державну цільову програму "Розвиток м'ясного скотарства України".

Висновки з даного дослідження. Теоретично обґрунтовано і розроблено стратегію конкурентоспроможного розвитку м'ясного скотарства України у розрізі складових компонентів галузі, що зорієнтована на ефективний розвиток і дає можливість формувати на цій основі відповідні концептуальні підходи, типи стратегій суб'єктів господарювання та етапи їх реалізації. Такий підхід дає змогу виокремити такі найбільш привабливі стратегії для сталого розвитку суб'єктів господарювання м'ясного скотарства у сучасних ринкових умовах: захист перебування на ринку, фокусування на продукті, розвиток через диференціацію продукції, стратегію інтеграційного зростання. У межах кожної стратегії у розрізі двох рівнів виробничого циклу (племінне скотарство і селекція; вирощування і відгодівля великої рогатої худоби, виробництво і переробка яловичини) визначені стратегічні завдання і способи їх вирішення.

Література

1. Баланюк І. Ф. Аграрні відносини: соціально-економічна суть і місце в системі суспільних відносин / І. Ф. Баланюк // Економіка АПК. – 2000. – № 8. – С. 68–73.
2. Березівський П. С. Стратегічні пріоритети розвитку м'ясного скотарства / П. С. Березівський // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 165–169.
3. Вітков М. С. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва на інноваційній основі: моногр. / М. С. Вітков. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 220 с..
4. Калинчик Н. В. Развитие и эффективное функционирование предприятий на рынке говядины: моногр. / Н. В. Калинчик, О. А. Саенко, В. В. Россоха. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 212 с.
5. Месель-Веселяк В. Я. Напрями забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 7–14.
6. Одінцов М. М. Формування і розвиток ринку продуктів тваринництва: моногр. / М. М. Одінцов. – Черкаси: Брама-Україна, 2009. – 296 с.
7. Саблук П. Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 4–19.
8. Стельмашук А. М. Становлення сталого розвитку тваринницькопродуктового комплексу / А. М. Стельмашук // Інноваційна економіка. – 2010. – № 5. – С. 57–62.
9. Топіха В. І. Формування ринку тваринницької продукції в Україні: проблеми та перспективи / В. І. Топіха. – Миколаїв: МДАУ, 2004. – 221 с.
10. Ульяновченко О. В. Формування та використання ресурсного потенціалу в аграрному секторі: монографія / О. В. Ульяновченко. – Харків: ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2006. – 357 с.
11. Яценко В. М. Методологічні основи стратегічного прогнозування економіки АПК / В. М. Яценко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – Черкаси: ЧДТУ, 2009. – Серія: Економічні науки. – Випуск 24. – Частина II. – С. 47–50.
12. Стратегія розвитку м'ясного скотарства в Україні у контексті національної продовольчої безпеки / Укр. акад. аграр. наук, Ін-т розведення і генетики тварин; за ред. М. В. Зубця, І. В. Гузева. – К.: Аграрна наука, 2005. – 176 с.
13. Скидан О. В. Аграрна політика України в період ринкової трансформації: моногр. / О. В. Скидан. – Житомир: Вид-во "Житомирський національний агроекологічний університет", 2008. – 376 с.

УДК 334.73

Смоленюк Р.П.,
к.е.н., доцент, в.о. ректора
ПВНЗ Хмельницький економічний університет

ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНО-КООПЕРАТИВНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Постановка проблеми. У ході реалізації аграрної реформи в сільському господарстві України виникло багато різних за розмірами, здебільшого дрібних господарських формувань на приватній основі. Враховуючи складність сільськогосподарського виробництва, приватні товаровиробники, як свідчить практика, не можуть одночасно приділяти увагу і виробництву, і комерційній діяльності, пошуку й придбанню ресурсів та послуг за прийнятними цінами. Іншою проблемою є неможливість впроваджувати прогресивні технології і забезпечувати ефективну діяльність в умовах дрібнотоварного виробництва. Для забезпечення конкурентоспроможного їх функціонування виникає необхідність розробки стратегії їх розвитку на перспективу. Однією з умов забезпечення і успішного функціонування дрібнотоварних формувань є проведення укрупнення масштабів виробництва і сфери обслуговування за рахунок здійснення кооперації і кластеризації.

Кооперативні і кластерні формування значно здешевлюють сферу аграрної діяльності. В їх об'єднаннях сільськогосподарські товаровиробники можуть ефективно працювати в умовах, коли держава відійшла від таких функцій, як заготівля, збут та переробка сільськогосподарської продукції, забезпечення виробників матеріально-технічними засобами, надання технічних і технологічних послуг, створення та підтримка виробничої інфраструктури тощо. Найбільш ефективним є створення товаровиробниками повністю ними контрольованих кооперативних об'єднань, так як, діючи на ринку відокремлено, вони не мають реальної перспективи.

Аналіз останніх результатів досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел, в яких розглядаються питання розвитку і становлення кооперації, свідчить про те, що дана проблема завжди привертала увагу вчених. Серед теоретиків кооперації чільне місце посідають М.І.Туган-Барановський і О.В.Чаянов. Наприкінці 80-х років активізувалися дослідження щодо відродження і становлення кооперативних відносин на селі. Вони стали предметом уваги багатьох дослідників і в Україні, і за її межами. Цій темі присвятили свої праці вчені-аграрники: І.М.Буздалов, В.В.Гончаренко, В.В.Зіновчук, О.В.Крисальний, М.Й.Малік, В.Я.Месель-Веселяк, Л.В.Молдаван, О.М.Онищенко, П.Т.Саблук, В.В.Юрчишин та інші.

Кластерний підхід до структурування економіки, обґрунтування стратегій економічної політики й підвищення конкурентоспроможності країн, регіонів є також загальновизнаним. Ідея про те, що успіхи національної економіки та її конкурентоспроможність залежать в основному від локальної концентрації спеціалізованих галузей, простежується у роботах А. Маршалла, І. Толенадо, Д. Сольє, М. Портера. Для обґрунтування кластеризації економіки корисними є результати робіт зарубіжних авторів з кластеризації: Т. Андерсона, В. Елшера, М. Енрайта, В. Прайса, М. Превезера, С. Розенфельда, Е. Фрезера, С. Хартмана, Г.Шмітца.

У радянській економічній науці в працях Н. Булатової, О. Дишканта, О. Ілларіонова, В. Кісанова, А. Манюшиса, Г. Марченко, О. Мітрохіної, В. Новикова, Ю. Рябченюка, М. Шерешеві, Д. Ялова кластерний підхід був закладений в основу понять "науково-виробничий комплекс" і "територіально-виробнича кооперація", прогресивних просторових форм реалізації народногосподарських цільових програм.

Адаптацією зарубіжних і вітчизняних концепцій кластерів до українських реалій, стали результати досліджень, які провели: О. Азарян, О. Амоша, Є. Безвушко, О. Богма, М. Войнаренко, Н. Волкова, В. Геєць, В. Гусєв, В. Дикань, О. Длугопольський, В. Дубницький, З. Козир, В. Ляшенко, М. Малий, Л. Марков, Н. Меркулов, О. Мігранян, Ж. Мінгальова, К. Некрасова, С. Осадчук, Л. Петкова, Г. Полевик, Г. Семенов, С. Соколенко, Д. Тюкаєв, В. Чужиков.

Слід відзначити, що і кооперативні форми організації сільськогосподарських підприємств і кластерні формування перебувають ще на початковій стадії розвитку і проявляються в різноманітних формах, що підтверджує актуальність теми даної наукової статті і доцільність продовження дослідження проблем зазначеного напрямку.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування доцільності укрупнення виробництва на основі його кооперації і кластеризації, визначення сутності кооперативів і кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В даний час у реформованому сільському господарстві України, як свідчить проведений аналіз даних таблиці 1, нараховується 56133 господарюючих суб'єктів. в їх кількісній структурі майже дві третини припадає на фермерські

господарства, 13,8 % займають господарські товариства, 7,4 % - приватні підприємства, 1,6 % - виробничі кооперативи і лише 0,6% в структурі займають державні підприємства.

Таблиця 1

**Структура і кількість діючих господарюючих суб'єктів
у сільському господарстві України**

(станом на 1 липня)

Показник	2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	одиниць	у % до загальної кількості	одиниць	у % до загальної кількості	одиниць	у % до загальної кількості
Усього	57152	100,0	56493	100,0	56133	100,0
Господарські товариства	7819	13,7	7769	13,8	7757	13,8
Приватні підприємства	4333	7,6	4243	7,5	4140	7,4
Виробничі кооперативи	1001	1,7	952	1,7	905	1,6
Фермерські господарства	42101	73,7	41726	73,8	41488	73,9
Державні підприємства	345	0,6	322	0,6	311	0,6
Підприємства інших форм господарювання	1553	2,7	1481	2,6	1532	2,7

Джерело: авторська розробка

Аналіз кількісних змін показує, що протягом трьох останніх років спостерігається незначне зменшення кількості суб'єктів господарювання, притому у розрізі всіх їх видів. Основною причиною скорочення їх кількості є природний процес банкрутства і приєднання відсталіх підприємств, що в ринковій економіці є закономірним явищем. В результаті за рахунок ринкових важелів і механізмів відбувається процес укрупнення виробництва, як важливої умови його конкурентоспроможності.

Результат групування сільськогосподарських підприємств України за розмірами земельних угідь представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

**Розподіл діючих сільськогосподарських підприємств України
за розміром сільськогосподарських угідь**

станом на 1 липня 2011 року

Показник	Кількість підприємств/		Площа сільськогосподарських угідь	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. га	у % до загальної площі сільгосп. угідь
Підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя	48256	86,0	21570,6	100,0
у т.ч. площею, га				
до 5,0	5639	10,1	17,8	0,1
5,1–10,0	3983	7,1	31,4	0,1
10,1–20,0	4897	8,7	75,6	0,4
20,1–50,0	13535	24,2	512,2	2,5
50,1–100,0	4895	8,7	350,0	1,6
100,1–500,0	7195	12,8	1757,4	8,1
500,1–1000,0	2595	4,6	1870,4	8,7
1000,1–2000,0	2549	4,5	3664,8	16,9
2000,1–3000,0	1304	2,3	3188,8	14,8
3000,1–4000,0	640	1,2	2206,3	10,2
4000,1–5000,0	355	0,6	1577,9	7,3
5000,1–7000,0	342	0,6	1975,2	9,2
7000,1–10000,0	175	0,3	1456,0	6,7
більше 10000,0	152	0,3	2886,8	13,4
Підприємства, що не мали сільськогосподарських угідь	7877	14,0	х	х

Джерело: авторська розробка

Аналіз даних таблиці 2 показує, що серед всієї кількості аграрних підприємств 7878 господарств (14%) не мали сільськогосподарських угідь, 5639 господарств (10,1%) мали в своєму користуванні до 5 га, а в 152 суб'єктів господарювання (0,3%) площа земельних угідь перевищує 10 тис. га. За кількістю

господарських одиниць найбільшою є група – 13535 підприємств (24,2 %), в яких закріплено 20,1 – 50 га, а за кількістю загального масиву землі найбільшою група - 2549 господарств (16,5%), які мають в своєму розпорядженні 1000,1 – 2000 га землі.

Дослідження і практика підтверджують, що велике виробництво завжди буде ефективнішим, ніж мале. Але сільськогосподарське виробництво має свою специфіку, свої особливості, завдяки яким збільшення виробництва у сільському господарстві не завжди є ефективним. З цього приводу О.В.Чаянов зазначав: "Сама природа сільськогосподарського підприємства ставить межу його збільшенню, через що кількісні виявлення переваг великого господарства над дрібним ніколи в хліборобстві не можуть бути особливо великі"[1, с. 35]. І сама кооперативна форма в найбільшій мірі відповідає природі і особливостям аграрного виробництва. Як було відзначено, "...кооперація селянська являє собою дуже досконалий варіант селянського господарства, який дозволяє дрібному товаровиробникові, не руйнуючи своєї індивідуальності, виділити з свого організаційного плану ті його елементи, в яких велика форма виробництва має безсумнівні переваги над дрібною, і організувати їх спільно з сусідами до розмірів цієї великої форми виробництва. А об'єднаний в кооперативні організації селянин, становить силу, яка не зустріне собі рівних"[1, с. 61].

Ці пророчі слова підтверджуються світовим досвідом. Зараз будь-якій країні з ринковою економікою кооперативному сектору належить особлива роль. Сільськогосподарські кооперативи всюди, де вони існують, є найбільш масовими господарськими організаціями. За даними Міжнародної організації праці, в світі близько 20% населення є членами одного або декількох видів сільськогосподарських кооперативів. Практично стовідсоткова участь сільських господарів в кооперативах традиційна для країн Північної Європи, Нідерландів, Ірландії, Китаї, Японії [2, с. 159]. В більшості держав континентальної Європи в кооперативи об'єднані приблизно 80% всіх фермерських господарств [3, с. 98; 4, с. 88]. В США, за різними оцінками, від 60 до 80% фермерських господарств є членами кооперативів. Приблизно така ж картина спостерігається й в Канаді та Австралії. Трохи меншого розповсюдження отримали кооперативи в Великобританії та Італії, де в них беруть участь близько 35-40% всіх фермерських господарств [5, с. 44].

На кінець 80-х років в 12 країнах ЄЕС на частку кооперативів припадало 82% збуту сільськогосподарської продукції. Таким чином, кооперація є наймасовішою економічною організацією і нараховує в своїх рядах більше 800 млн. членів [6, с. 35].

При дослідженні проблеми кооперації в аграрному секторі економіки, часто користуються термінами "кооперація", "кооператив". Слід відмітити, що термін "кооперація" являє собою широке поняття, яке об'єднує різні сторони, явища життя, а тому не існує визначення кооперації, яке було б універсально прийнятним.

Кооперація в будь-який час свого існування завжди виконувала дві функції: соціальну, захищаючи інтереси працюючих, і економічну, об'єднуючи власність, кошти, працю і організовуючи виробництво. Звідси кооперація – це результат невід'ємного єднання господарської діяльності виробників з економічною теорією [7, с.19.].

Тому, під терміном "кооперація" слід розуміти, з одного боку, широкий соціальний кооперативний рух, суспільну діяльність в формі розробки проектів кооперативних законів і установ, в реалізації кооперативних принципів і ідей, метою яких є створення і розвиток різних кооперативних законів. З іншого боку, кооперація являє собою об'єднання неозначеної кількості членів, які утворюють кооператив для відповідної господарської мети.

В економічній літературі термін "кооперація" означає два різних явища. По-перше, кооперація – загальна форма організації праці, необхідний спосіб формування єдиної, ефективно функціонуючої системи суспільного виробництва, яка доповнює розподіл праці і його спеціалізацію і разом з ним виражає процес усупільнення.

За визначенням К.Маркса, кооперація являє собою ту форму праці, при якій багато осіб планомірно працюючи поруч і у взаємодії один з одним в одному й тому ж процесі виробництва або в різних, але пов'язаних між собою процесах виробництва. Це загальна форма, яка лежить в основі кожного суспільного ладу, спрямованого на збільшення продуктивності суспільної праці, і яка в кожному з них отримує дальшу специфіку [8, с. 234-236.].

По-друге, термін "кооперація" означає особливу форму організації виробництва, яка являє собою підприємство, асоціацію осіб, добровільно об'єднаних для досягнення спільної господарської мети. Така форма не носить загальної закономірності, вона виникає на відповідному етапі розвитку суспільного виробництва і є конкретним виразом його усупільнення. Кооперація, як господарське підприємство, завжди ґрунтується на кооперативній власності. В цьому розумінні поняття "кооперація" близьке до поняття "кооператив" [9, с.31].

Кооператив, як було зазначено в роботах Зіновчука В.В. – це асоціація осіб, добровільно об'єднаних для досягнення спільної мети шляхом створення підприємства, забезпеченого необхідним капіталом із пайових внесків кожного, хто погодився справедливо нести долю ризику і отримувати відповідну долю прибутку даного підприємства, а також брати активну участь в його функціонуванні [10, с.18].

Виходячи з вище наведених визначень, можна сказати, що кооператив – це підприємство, яке створюють, фінансують і яким керують та володіють ті, кого воно обслуговує.

Світовий досвід свідчить про те, що існує два види сільськогосподарських кооперативів: кооперативи виробників і виробничі кооперативи. В переважній більшості країн виробничі кооперативи в сільському господарстві не отримали значного розповсюдження, а через специфіку виробничого процесу являють собою об'єднання фермерських господарств [11].

Кооперація в сільському господарстві виконує подвійну функцію – економічну і соціальну. На основі об'єднання зусиль окремих товаровиробників створюються умови для більш ефективного і стабільного виробництва, оскільки об'єднання виробничого потенціалу підвищує рівень виробництва, зменшує невпевненість і ризик, характерний для сільськогосподарського виробництва [11].

Таким чином, сільськогосподарська кооперація дає можливість поліпшити становище сільських товаровиробників в умовах ринку, зберегти для них сприятливі комерційні умови, зменшити диктат галузей переробки і торгівлі, які традиційно ще зберігають за собою монополізм, і захистити від структур приватного бізнесу, що з'явився як посередницька ланка між споживачами і виробниками сільськогосподарської продукції і привласнив значну частину прибутку останніх.

У вітчизняній науковій літературі по суті не існує цілісного дослідження проблем кластерних ресурсів у фінансуванні діяльності підприємств і в посиленні конкурентних позицій фінансово-економічних суб'єктів на регіональному ринку в умовах управління регіональним розвитком. Це обумовило актуальність і необхідність розвитку даного наукового напрямку.

Кластери та мережне співробітництво представляють собою середовище для генерації і комерціалізації знань. Регіони, на території яких формуються кластери, стають лідерами економічного розвитку. Такі регіони - лідери визначають конкурентоспроможність національних економік. Кластер являє собою організм або "регіональну екосистему". Цей організм забезпечує конкурентоспроможність ключових учасників кластера [12, с. 5].

Тобто слово "кластер" має багато тлумачень в зарубіжних, українській мовах, але характерною ознакою його сутності є об'єднання окремих елементів (складових часток) у єдине ціле для виконання певної функції або реалізації певної мети.

Вчений Майкл Портер, фахівець в сфері кластерів, дає наступне визначення: "кластери - це зосередження в географічному регіоні взаємозалежних підприємств та установ у межах окремої області". Далі М. Портер доповнює визначення тим, що кластери охоплюють значну кількість різного роду підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби, а саме: постачальників спеціального оснащення, нових технологій, послуг, інфраструктури, сировини, додаткових продуктів та інше. Крім того, вчений доповнює визначення, "...багато кластерів включають органи влади та інші установи - такі, як університети, центри стандартизації, торговельні асоціації, які забезпечують освіту, спеціалізоване перенавчання, інформацію, дослідження та технічну підтримку" [12, с.239].

Кластери (М. Портер) – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств по стандартизації, торговельних об'єднань) у певних областях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу [12, с. 259].

Кластер – це географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній та пов'язаних з ними організацій, асоційованих установ в окремій галузі, сфері, що пов'язані спільними технологіями та навичками, які характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють один одного. Вони зазвичай існують в географічній зоні, де комунікації, логістика та людські ресурси є легкодоступними, зазвичай розміщуються в регіонах, а іноді - в окремому місті, повинні мати активні канали для бізнес-транзакцій, діалогу та комунікацій [12, с. 260].

Слід відзначити, що М. Портер не єдиний, хто звернувся до ідей Маршалла в останні роки. Кластери, як ефективні інструменти управління розвитком регіональної економіки, як модель конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої економіки, що забезпечує високий рівень та якість життя населення, привертала увагу багатьох зарубіжних дослідників. Але визначення терміну "кластер" зарубіжних вчених не враховує вітчизняних реалій, особливостей розвитку української економіки.

Проблемами регіонального кластерного розвитку займалися вітчизняні та російські вчені. В працях Н. Булатової, Д. Воробйова, О. Воронова, М. Дворяшиної, О. Дишканта, В. Захарова, О. Ілларіонова, В. Ковалевського, Р. Любимова, Г. Марченко, В. Наумова, М. Ніколаєва, Родіонової, І. Сапєєвої, В. Третьяка, Д. Тюкаєва, І. Ферової, М. Шерешової кластерний підхід був закладений в основу понять "науково-виробничий комплекс" і "територіально-виробничої кооперації", "виробнича система" прогресивних просторових форм реалізації народногосподарських цільових програм.

В результатах досліджень, які провели: М. Амоша, О. Білорус, О. Богма, Г. Броншпак, М. Войнаренко, Н. Волкова, П. Гудзь, О. Гуменюк, В. Гусев, В. Дикань, О. Длугопольський, В. Дубницький, Ю. Ковальова, Г. Кульнева, В. Ляшенко, М. Малий, М. Меркулов, Ж. Мінгальова,

Л. Петкова, Г. Полевик, Г. Семенов, С. Соколенко, В. Федоренко, В. Чужиков викладена адаптація зарубіжних і вітчизняних концепцій кластерів до українських реалій.

Аналіз результатів досліджень поставленої проблеми дає підстави навести основні визначення сутності кластера вітчизняними вченими (табл. 3)

Таблиця 3

Основні визначення сутності кластера вітчизняними вченими

Автор	Сутність визначення «Кластер»
Тюкаєв Д.О. [13, с. 10].	Кластери досить нова та перспективна для української економіки форма організації економічного процесу, поділу ризиків і прибутку, підвищення конкурентоспроможності. Це одна з форм стратегічного альянсу, група взаємозалежних компаній, що географічно є сусідніми, і організацій, що діють у певній сфері та взаємодоповнюють один одного. Кластер - це географічно локалізована сукупність виробничо-активних суб'єктів економічної діяльності з мотивованими та стійкими, стабільними коопераційними відносинами
Соколенко С.І. [14, с. 26].	Кластер - це територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств та установ у межах відповідного промислового регіону, що направляють свою діяльність на виробництво продукції світового рівня
М.П. Войнаренко, М.В. Малий [15, с. 18].	Кластер - це територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, які тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та динамічного економічного зростання регіону
Л.С. Марков [16, с. 2].	Кластер - форма мережі, що відбувається у межах географічної локалізації, в якій близькість фірм та інститутів гарантує деякі форми спільності та збільшує частоту і вплив взаємодій. Кластери являють собою географічні концентрації підприємств однієї або декількох взаємозалежних галузей, що конкурують, але разом з тим які кооперуються одне з іншим, що мають вигоди зі специфічних місцевих активів, спільного розташування та соціальної убудованості
Войнаренко М. [17, с. 30].	Кластер - це група розташованих на території поселення або поблизу його взаємозалежних підприємств та організацій, взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного. Кластер – просторово сконцентрована критична маса спеціалізованих, численних діючих осіб, які залучені в комбіновані конкуренцію та кооперацію
Білорус О [18, с. 87].	Під кластером розуміється географічна концентрація підприємств однієї або декількох взаємопов'язаних галузей, що конкурують, але разом з тим, які кооперуються та мають вигоди із спільної діяльності. Кластер - зосередження найбільш ефективних і взаємозалежних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємозалежних груп успішно конкуруючих фірм, які створюють "золотий перетин", у західній інтерпретації "diamond – діамант" всієї економічної системи держави та забезпечують конкурентні позиції на галузевому, національному і світовому ринках
О.І. Амоша, К.В. Некрасова, С.Г. Поляков, В.І. Співак [19, с. 16]	Кластер - географічно локалізована сукупність інноваційно активних суб'єктів економічної діяльності з мотивованими і стійкими коопераційними відносинами, що утворюють безперервну синергічну систему одержання, освоєння у виробництві, промислового випуску і реалізації ринкового продукту в окремо взятому галузевому сегменті. Іншими словами, кластер - це сукупність підприємств, які відповідають трьом ознакам: географічна належність (функціонують на визначеній території); технологічна ознака (використання загальної технологічної бази), вертикальна інтеграція.
Мингалева Ж. [20, с. 98.].	Кластер – індустріальний комплекс, що сформувався на основі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників та споживачів, що пов'язані технологічними ланцюжками

На основі аналізу наведених аспектів і властивостей кластера можна стверджувати, що кластерне об'єднання - це локалізована територіально-виробнича форма інтеграції взаємодіючих суб'єктів господарювання, що характеризується виробництвом конкурентоспроможних товарів або послуг, наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на реалізацію інтересів кожного з учасників і їх території

Таким чином, об'єктивною доцільністю є перехід від ізольованих суб'єктів господарювання до стабільно діючих кластерів, розширювати і поглиблювати їх діяльність та підвищувати рівень ефективності.

Кластери дозволяють підприємствам більш гнучко реагувати на зміну умов ведення бізнесу. З урахуванням накопиченого досвіду функціонування кластерів можна визначити основні умови, без яких створення та успішний розвиток кластерних структур практично неможливий. Сутність даної концепції складається в забезпеченні п'яти необхідних умов – "5 - І" для того, щоб кластер відбувся як життєздатна, самодостатня, успішна та ефективна організація. У ці "5 - І" входять: [21, с. 28.]

1. Ініціатива (initiative) - ініціативні та впливові люди із числа підприємців, структур влади, громадських організацій, навчальних закладів, здатні своїм авторитетом, розумом, організаторськими

здібностями, спроможністю і вмінням згуртувати, зацікавити та на ділі довести корисність кластерів як для самих їхніх членів, так і для регіону. Без ініціативи неможливо реалізувати навіть найпростіші проекти.

2. Інновації (innovations) - нові технології в організації виробництва, збуту, керування, фінансування, здатні відкрити нові можливості в конкурентній боротьбі. Тільки нові, оригінальні, нестандартні ідеї і ноу-хау можуть зацікавити інвестора.

3. Інформація (information) - доступність, відкритість, обмін знаннями, створення баз даних та інтернет - сторінок, що дозволяють одержувати переваги в доступі до ринків постачання предметами праці, збуту продукції, кваліфікованої робочої сили. Без обміну інформацією про потенційні можливості регіону, його пріоритети, інвестиційну привабливість і перспективи розвитку неможливе будь-яке, а тим більше, ефективне інвестування.

4. Інтерес (interest) - забезпечує основну умову життєдіяльності підприємницької або суспільної структури, що обов'язково припускає наявність зацікавленості учасників кластерних об'єднань та одержання ними певної економічної вигоди. Тільки економічна вигода від вкладеного капіталу є запорукою реалізації реальних інвестиційних проектів.

5. Інтеграція (integration) - передбачає використання нових кластерних технологій співробітництва фірм на галузевому і територіальному рівнях за підтримки науки та органів влади. Об'єднання зусиль влади, бізнесу та інституцій є запорукою успішних інвестицій.

Спільна дія учасників кластера дозволяє забезпечувати підприємствам більший зиск, порівняно з тим, який би вони могли отримувати, якщо б працювали відокремлено один від одного (синергічний ефект) [22, с. 9].

Синергія являє собою ефект підвищення результативності за рахунок використання взаємозв'язків та взаємопідсилення різних видів діяльності, коли загальний ефект перевершує суму показників віддачі всіх ресурсів, що діють незалежно. Практичний прояв синергічного ефекту унаслідок взаємодії елементів, (підсистем) системи відбувається у формі виникнення нових якостей, функцій або механізмів функціонування об'єднаної структури. Поява нових якостей та властивостей дозволяє досягти значно більшого ефекту від спільної дії підсистем, ніж механічна сума результатів їх незалежної роботи. Кожна система - набуває обов'язково нових позитивних властивостей, які відсутні у її складових елементах. Величина синергічного ефекту визначається різницею між величиною ефекту, отриманого внаслідок об'єднаної дії елементів виробничої діяльності новостворюваної системи і простою сумою ефектів окремо взятих складових елементів виробництва. Наявна спільна дія учасників кластера дозволяє забезпечувати підприємствам більший зиск, порівняно з тим, який би вони могли отримувати, активно працюючи відокремлено.

Характерні риси синергії: синергічний ефект спостерігається тільки в складних системах, що не знаходяться у стані стійкої рівноваги, що і дозволяє їм розвиватися; поява синергічного ефекту можлива лише у системах, які здатні на узгоджену внутрішню взаємодію без зовнішнього керуючого впливу; для виникнення синергічного ефекту необхідна активна кооперативна взаємодія великої кількості елементів наявної системи, об'єднуючі фактори їх успішної взаємодії, наявність унікальних властивостей та функцій, поєднання яких розширює їх можливості [23, с. 44].

Кластер забезпечує можливість ведення конструктивного та ефективного діалогу між спорідненими сферами виробництва, їх постачальниками, інститутами та державними установами, у чому проявляється його головний довгостроковий ефект. За словами В. Прайса, створення кластерів та запровадження кластерної моделі поведінки підприємств є: "засобом, механізмом відновлення довіри між урядом та бізнесом і трансформації ізольованих фірм у підприємницьку спільноту" [24, с. 26].

У літературі існують різні підходи класифікації кластерів. Представляється, що для існуючого етапу розвитку економіки України корисною є структурна класифікація кластерів. Кластери можна класифікувати, типологізувати за цілим рядом різноманітних ознак, наприклад: за номенклатурою продукції (багатопрофільний, однопрофільний); за ступенем зовнішньої залежності ("свої" або зовнішні ресурси використовує); за характером кінцевої продукції / послуги (сировина, напівфабрикат, компонент, готовий виріб); за масштабом та структурою ринків збуту; за часткою в економічній базі регіону, в обсязі обласного та національного ринку; за географією збуту (за межами регіону або в ньому); за ступенем технологічної, економічної та організаційної ізольованості від інших кластерів регіону; за ефективністю для регіонального бюджету.

Кластери мають певну класифікаційну характеристику. Їх можна розрізняти за результатами діяльності: кластери, що виробляють товари, або промислові кластери підприємств і кластери, що надають послуги.

Кластери Маршалла - складаються з малих і середніх підприємств, що працюють у сфері сервісу, високих технологій, ремесел і т.д., власники розташовані в районах розміщення підприємств.

Кластер формує бренди регіону, визначає його спеціалізацію та позиціонує його на зовнішньому ринку.

Переваги кластерної моделі регіонального розвитку для суб'єктів кластера: розширення та зміцнення взаємозв'язків у своєму сегменті ринку; забезпечення більш гарантованого ринку збуту продукції, послуг; підвищення доступності фінансових ресурсів; розширення інформаційної бази; поліпшення умов для появи та реалізації нових ідей; активізація інноваційних та інвестиційних процесів; підвищення гнучкості в організації підприємницької діяльності; підвищення ефективності виробництва за рахунок скорочення витрат (на маркетинг, рекламу, підготовку кадрів та ін.); поліпшення якості робочої сили; розширення можливостей виходу на зарубіжні ринки; розширення можливостей в одержанні більш кваліфікованих послуг з консалтингу; підвищення культури підприємництва; удосконалювання бази оподаткування. Вигоди для бізнесу від розвитку кластера багато в чому залежать від особливостей останнього, але узагальнено можуть складатися у зниженні витрат в поточній діяльності, підвищенні гнучкості та конкурентоспроможності при створенні нових продуктів, технологій, освоєння нових ринків. У свою чергу, підвищення ефективності діяльності підприємств кластера повинне збільшити базу оподаткування (відрахування у бюджети різних рівней), зайнятість, рівень доходів населення, підвищення стійкості та конкурентоспроможності території.

Кластеризація дає переваги для бізнесу: поліпшується кадрова інфраструктура; з'являється інфраструктура, умови для досліджень і розробок; знижуються витрати; з'являються можливості для більш успішного виходу на міжнародні ринки, формується основа, базис для одержання додаткових конкурентних переваг, обумовлених не властивостями товару, послуг, а наявністю розвинених систем просування товару; управлінських рішень на основі вивчення змін зовнішнього середовища. Для малих і середніх підприємств кластер може істотно знижувати бар'єр виходу на ринки збуту продукції та поставок робочої сили, сировини та матеріалів. Використовуючи репутацію кластера, підприємства МСБ одержують нові можливості доступу до фінансових ресурсів. Імідж кластера переноситься зовнішніми партнерами і на окремі підприємства [60].

Можливо, найбільш простим і зрозумілим є зниження витрат за рахунок ефекту масштабу, що проявляється при кооперації виробників і споживачів. Цей ефект використовується і поза кластерними утвореннями, однак глибина координації, тісні партнерські зв'язки учасників кластера дозволяють отримати значно більше користі в стислий термін. Кластер надає підприємцям нові можливості, переваги для систематизації виникаючих проблем, вибору шляхів їхнього подолання.

Висновки з даного дослідження. Однією з умов забезпечення і успішного функціонування дрібнотоварних формувань є проведення укрупнення масштабів виробництва і сфери обслуговування за рахунок здійснення кооперації і кластеризації

Кооперативні і кластерні формування значно здешевлюють сферу аграрної діяльності. В їх об'єднаннях сільськогосподарські товаровиробники можуть ефективно працювати здійснювати такі функції, як заготівля, збут та переробка сільськогосподарської продукції, забезпечення виробників матеріально-технічними засобами, надання технічних і технологічних послуг, створення та підтримка виробничої інфраструктури тощо. Найбільш ефективним є створення товаровиробниками повністю ними контрольованих кооперативних об'єднань, так як, діючи на ринку відокремлено, вони не мають реальної перспективи.

Кооперативна форма в найбільшій мірі відповідає природі і особливостям аграрного виробництва, оскільки дозволяє дрібному товаровиробникові, не руйнуючи своєї індивідуальності, виділити з свого організаційного плану ті його елементи, в яких велика форма виробництва має безсумнівні переваги над дрібною.

Сільськогосподарська кооперація дає можливість поліпшити становище сільських товаровиробників в умовах ринку, зберегти для них сприятливі комерційні умови, зменшити диктат галузей переробки і торгівлі, які традиційно ще зберігають за собою монополізм.

На основі аналізу наведених аспектів і властивостей кластера можна стверджувати, що кластерне об'єднання - це локалізована територіально-виробнича форма інтеграції взаємодіючих суб'єктів господарювання, що характеризується виробництвом конкурентоспроможних товарів або послуг, наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на реалізацію інтересів кожного з учасників і їх території

Об'єктивною доцільністю є перехід від ізольованих суб'єктів господарювання до стабільно діючих кластерів, розширювати і поглиблювати їх діяльність та підвищувати рівень ефективності.

Література

1. Чаянов А.В. Краткий курс кооперации (Репринт 1925 года) / А.В. Чаянов. – М. : Книжная палата, 1989. – 95 с.
2. Маркарян С.Б. Этапы кооперативного движения в Японии / С.Б. Маркарян // Кооперация. Роль и место в экономической истории. Реферативный сборник. – М., 1990. – С. 149-169.
3. Губені Ю.Е. Трансформація сільськогосподарських кооперативів в Чеській республіці і Польщі: концептуальний підхід і принципи її здійснення // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2001. – № 5-6. – С. 97-100.

4. Губені Ю.Е. Концепція трансформації сільськогосподарських кооперативів у Чехії / Ю.Е. Губені // Економіка АПК. – 2000. – № 2. – С. 87-91.
5. Biggs Gilbert W. Farmer Cooperative Directors: Characteristics, Attitudes. / Biggs Gilbert W. ; Series: Farmer Cooperative Service Report 44. – Washington, D.C. : Dept. of Agriculture, Economics, Statistics, and Cooperatives Service, 1978. – p.98.
6. Bryant Coralie and Louise G. White. Managing rural development with small farmer participation / Coralie Bryant, Louise G. – West Hartford, CT. : Kumarian Press, 1984. – 79 p.
7. Бакай С.С. Соціальна складова кооперативного руху / С.С. Бакай // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2001. – № 5-6. – С. 18–22.
8. Маркс К. Капітал. Критика політичної економіки / К. Маркс. – Т-1-й. Книга 1-я. Процес виробництва капітала. – М. : Политиздат. – 1978. – 907 с., С. 234-236.
9. Сільськогосподарська кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні / За ред. М.Й. Маліка. – К. : ІАЕ, 1999. – 166 с.
10. Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В.В. Зіновчук. – К. : Логос, 1996. – 220 с.
11. Лобас Н.Г. Организация фермерских хозяйств, кооперативов, арендных подразделений, акционерных обществ и фирм в сельском хозяйстве в условиях перехода к рыночной экономике / Н.Г. Лобас. – К. : Укр. НИИНТИ Госплана УССР, 1990. – 345 с.
12. Портер М.Е. Конкуренция. / М.Е. Портер. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2005. – 608 с.
13. Тюкаев Д.А. Управление инновационным развитием экономики муниципального образования на основе кластерного подхода: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 “Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями и инвестиционной деятельностью” / Д.А. Тюкаев. – Саратов, 2006. – 21 с.
14. Соколенко С.І. Промислова і територіальна кластеризації як засіб реструктуризації / С.І. Соколенко // Соціальні аспекти та фінансування індустріальної реструктуризації. Матеріали конференції 26-27 жовтня 2003 р. – Київ: Регіональний форум, 2003. – С. 24-28.
15. Малий М.В. Будівельний кластер – європейський шлях розвитку / М.В. Малий, М.П. Войнаренко. – Хмельницький: Асоціація “Поділля Перший”, 2005. – 32 с.
16. Марков Л.С. Экономические кластеры: понятие и характерные черты / Л.С. Марков // Институт Экономики РАН, Новосибирск. - 2004. – С. 1-12.
17. Войнаренко М. Концепції кластерів - шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 29-31.
18. Билорус О. Интеграционные кластеры в условиях глобализации / О. Билорус // Экономика Украины. – 2004. - № 9. – С. 87-88.
19. Амоша М.І. Формування кластерної моделі соціально - економічного розвитку міста / М.І. Амоша, К.В. Некрасова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2005. – № 1. – С. 13-18.
20. Мингалева Ж. Кластеры и формирование структуры региона / Ж. Мингалева, С. Ткачева // Мировая экономика и международные отношения. - 2000. - № 5. - С. 97-102.].
21. Hernesniemi H. Advantage Finland: The future of Finnish industries / H. Hernesniemi, M. Lammi, P. Ylä-Anttila. – Helsinki, 1995.
22. Марченко Г.В. Кластерный подход к экономическому развитию регионов / Г.В. Марченко // Современные тенденции развития региональной экономики. Материалы конференции 11-12 мая 2006 р. – Ульяновск: Рейтинговое агентство “Эксперт РА”, 2006. – С. 5-19.
23. Богма О.С. Синергетичний ефект як одна з найважливіших складових процесу створення кластерів / О.С. Богма // Держава та регіони. Серія “Економіка та підприємництво”. – 2007. – № 1. – С. 43-45.
24. Прайс В. Роль негосударственной организации как двигателя преобразований / Вольфганг Прайс // Перспективные исследования. – 2000. – № 2. – С. 24-36.

УДК 336.025

Бойчик І.М.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільський національний економічний університет

ФУНКЦІОНАЛЬНІ ЕЛЕМЕНТИ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні суб'єкти ринкової інфраструктури розвинуті нерівномірно, між ними не існує тісної взаємодії, яка б ґрунтувалась на підтримці державних інституцій. Тому їх вплив на економіку також є різним.

Різноманітність елементів ринкової інфраструктури, які виконують різну роль в процесі функціонування економічної системи, викликає необхідність дослідження окремих груп її суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку ринкової інфраструктури та окремих її функціональних елементів завжди були в полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників.

Зокрема, механізму функціонування фондового ринку та його суб'єктів присвячено чимало наукових праць В. Гейця, І.Лютого, О.Сохацької та ін.

Банківська система, її суб'єкти та їх вплив на розвиток підприємництва були предметом дослідження у наукових пошуках А.Ткача, І.Бланка, В.Корнєєва.

Роль лізингу в процесі розвитку бізнесу досліджувалась у наукових розробках А.Пересади, А.Поддєрьогіна, Ю.Бабака та ін.

Механізм функціонування та вплив страхових компаній на діяльність суб'єктів підприємництва відображені у працях В.Базилевича, О.Вовчака, М.Клапківа.

Вплив торгово-комерційних посередників на розвиток підприємств вивчався російськими вченими І.Сіняєвою, Л.Осіповою, Т.Серьогіною, Ф.Панкратовим, вітчизняними - І.Сорокою, Н.Ушаковою та ін.

Однак, не вирішеними раніше частинами проблеми є виділення найбільш «впливових» функціональних елементів ринкової інфраструктури на діяльність виробничих підприємств.

Постановка завдання. Метою даної статті є узагальнення теоретичних положень щодо сутності функціональних елементів ринкової інфраструктури, їх ролі у процесі розвитку економіки та забезпеченні ефективної діяльності виробничих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складність ринкової інфраструктури як системи зумовлена різноманітністю функцій, які виконують її складові елементи, а саме: доведення товару до безпосереднього споживача, забезпечення зворотного зв'язку між виробництвом та споживанням, перерозподіл ресурсів між різноманітними галузями та всередині них, акумулювання тимчасово вільних коштів, регулювання грошового обігу та ін. Тому має право на життя підхід до класифікації елементів ринкової інфраструктури за цією ознакою, а саме:

- інформаційно-аналітична інфраструктура;
- фінансово-кредитна інфраструктура;
- організаційно-технічна інфраструктура.

На виробничі підприємства в тій чи іншій мірі впливають більшість суб'єктів інфраструктури. Однак, їх роль в забезпеченні ефективності роботи таких підприємств за своєю важливістю та масштабністю неоднаковий. Тому зупинимось на детальнішій характеристиці елементів ринкової інфраструктури, беручи до уваги різноманітність виконуваних ними функцій.

Насамперед охарактеризуємо ті елементи інформаційно-аналітичної ринкової інфраструктури, які мають найбільший вплив на виробниче підприємство, а саме аудиторські, консалтингові компанії та юридичні фірми і організації.

Аудиторські компанії (фірми) - це незалежні підприємницькі установи та організації, які займаються перевіркою стану фінансово-господарської діяльності підприємств, установ та організацій. Вони здійснюють, як правило, комплексну ревізію фірми, що дає змогу оцінити її можливості у сфері бізнесу. Результати перевірки є професійною таємницею і не підлягають розголошенню.

Законом України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. № 3125-XII зі всіма змінами і доповненнями (остання редакція від 12.12.2012 р.) аудиторська діяльність визначається як підприємницька діяльність, яка включає в себе організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок (аудит) та надання інших аудиторських послуг (стаття 3).

Аудиторська фірма визначається як юридична особа, створена відповідно до законодавства, яка здійснює виключно аудиторську діяльність. Право на здійснення аудиторської діяльності мають аудиторські фірми, включені до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів (стаття 5) [4].

В Україні аудиторські фірми можуть створюватися у будь-яких організаційно-правових формах, за винятком публічних акціонерних товариств (ПАТ). Загальна частка засновників (учасників, акціонерів) аудиторської фірми, які не є аудиторами, у статутному капіталі не може перевищувати 30%. Аудиторській фірмі дозволяється вести аудиторську діяльність лише за умови, що в ній працює хоча б один аудитор, та після включення її до Національного реєстру аудиторів та аудиторських фірм. Керівником аудиторської фірми може бути тільки аудитор.

Аудиторські послуги у вигляді консультацій можуть надаватись усно або письмово з оформленням довідки та інших офіційних документів. Аудиторські послуги у вигляді експертиз оформляються експертним висновком або актом.

Консалтингові компанії - це установи, організації, які надають консалтингові послуги різного характеру, які фактично є управлінським консультуванням.

Управлінське консультування - це професійна діяльність, яка полягає у наданні незалежних об'єктивних порад і технічної допомоги кваліфікованими спеціалістами фірмам, організаціям, окремим підприємцям з метою сприяння останнім у визначенні та дослідженні управлінських проблем, пошуку їх оптимальних рішень, методології впровадження рекомендацій.

Основним завданням управлінського консультування є надання допомоги клієнтам у вирішенні їх управлінських та ділових проблем, оптимізації їх бізнесу, підвищенні ефективності функціонування організації.

Особливості функціонування ринку консалтингових послуг визначаються специфікою самого продукту - консалтингової послуги, яка є інтелектуальним продуктом, що залишається у володінні підприємства (клієнта консалтингової фірми) після завершення консультування.

Специфіка консалтингової послуги полягає в її удаваній невідчутності, непомітності та, як правило, у відсутності завершеності матеріальної форми. Підприємство-споживач послуги може оцінити її якість або відразу після завершення процесу консультування, або через деякий проміжок часу. Перелік консалтингових продуктів (послуг) формується під впливом потреб підприємств-клієнтів.

В індустріально розвинених країнах консалтингові компанії спеціалізуються на регіональних ринках, товарних групах або мають галузеву спеціалізацію.

Потенційними споживачами консалтингових послуг виступають будь-які підприємства і організації, в діяльності яких виникають певні управлінські проблеми. До них насамперед можна віднести приватні компанії, банки, державні установи, професійні асоціації, інвестиційні фонди та ін. Проте проблема трансформації потреб в управлінському консультуванні у тривалий попит на нього є актуальною як для ринку в цілому, так і для кожної конкретної консультаційної фірми.

Сьогодні в Україні працює понад 300 вітчизняних консалтингових фірм, з яких 42% займаються виключно наданням послуг з питань управлінського консультування. Серед вітчизняних консалтингових організацій 42% займаються тільки консультуванням, 30% - присвячують консультуванню лише 80% загального обсягу продажу. Окрім того, третина навчальних закладів та організацій має власні консультаційні підрозділи.

На відміну від поширеного в розвинутих країнах планомірного співробітництва з консультантами, які здійснюють обслуговування компаній з питань управління, управлінське консультування в Україні використовується епізодично. Це пов'язано з тим, що переважна більшість підприємств, фірм і компаній звертаються за консультаційною допомогою в критичних ситуаціях, коли існуючі проблеми не можна вирішити власними зусиллями.

В Україні консалтинг як елемент ринкової інфраструктури повинен у найближчі роки стати одним з найбільш перспективних видів бізнесу. Пояснюється це тим, що підприємці-початківці, як правило, не мають відповідного досвіду роботи в умовах ринку, необхідних знань з менеджменту, управління інноваціями, оцінки конкурентоспроможності товарів, потенціалу підприємства, реклами і маркетингу та ін. Часто потенційні бізнесмени досить поверхово розбираються навіть у законодавстві. Тому цей елемент інфраструктури має потенціал для розвитку в сфері вітчизняного бізнесу.

Діяльність виробничих підприємств часто пов'язана з необхідністю одержання певних юридичних послуг, тобто взаємодії з колом юридичних організацій, які визначають функціонування ринку, а також успішне здійснення комерційно-господарської діяльності його конкретним суб'єктом.

Розвиток товарно-грошових відносин означає рівність їх учасників, свободу вибору, недоторканність власності, можливість безперешкодного здійснення цивільних прав та їх захист, державне регулювання економічних відносин.

Юридичні послуги - це послуги із захисту прав та інтересів громадян, юридичних осіб, в тому числі держави, у державних органах і в суді, перед будь-якими фізичними і юридичними особами. До юридичних послуг відносяться:

- надання консультацій і пояснень з юридичних питань, усних і письмових довідок щодо чинного законодавства;

- оформлення позовних заяв, скарг та інших документів правового характеру;
- здійснення представництва інтересів громадян, установ, підприємств і організацій за їх дорученням у судах та інших державних органах у карних, цивільних, господарських справах і справах про адміністративні правопорушення;
- здійснення представництва громадян і захист їхніх прав і законних інтересів у центральних і місцевих органах виконавчої влади і в органах місцевого самоврядування;
- здійснення правового обслуговування установ, підприємств і організацій;
- здійснення правового обслуговування зовнішньоекономічної діяльності фізичних і юридичних осіб.

Юридичні послуги надають юридичні консультації, адвокатські фірми, нотаріальні контори, приватні адвокати, нотаріуси, громадські правозахисні організації, юридичні фірми різних організаційно-правових форм.

Важливим елементом ринкової інфраструктури є система державних органів, які за своїм статусом покликані захищати інтереси держави, юридичних та фізичних осіб (прокуратура, судова система), але вони швидше відносяться до організаційно-технічної ринкової інфраструктури.

Отже, елементи інформаційно-аналітичної інфраструктури впливають на розвиток виробничих підприємств в частині надання їм консалтингових та аудиторських послуг, а також юридичної допомоги з метою забезпечення правового захисту їх інтересів в різних інстанціях.

На даний час вони використовуються у виробничо-господарській практиці підприємств не в повному масштабі, але їх значення і важливість в забезпеченні ефективної роботи підприємств зростає із ускладненням умов ринкового середовища та розширенням функцій самих підприємств-виробників (вихід на зовнішній ринок, придбання ліцензій, процеси приватизації тощо).

Фінансово-кредитна ринкова інфраструктура є досить «кількісною» за набором інститутів, які активно функціонують на ринку. До них належать банківські установи, фондові і валютні біржі, кредитні спілки, страхові компанії, інвестиційні фонди, заклади гуртової та роздрібною торгівлі та ін. Не всі з них є «життєво важливими» для забезпечення ефективної діяльності виробничого підприємства, тому охарактеризуємо найважливіші з них.

Насамперед, банківська система в Україні протягом останніх 15-20 років в діяльності виробничих підприємств зайняла одне з чільних місць. Банки є одним з найвпливовіших на виробничі підприємства інститутів інфраструктури, оскільки підприємства постійно, а в кращому випадку, періодично, відчувають нестачу у грошових коштах для здійснення як своєї поточної виробничо-комерційної діяльності, так і задоволення інвестиційних потреб.

Банківська система - це сукупність взаємопов'язаних фінансово-кредитних установ (банків), які функціонують в межах єдиного фінансового механізму певної країни у визначений історичний період. Банківська система є підсистемою фінансової системи конкретної держави.

Сучасна банківська система України, як і у більшості країн світу, є дворівневою. У ст.4 Закону України «Про банки і банківську діяльність» визначено, що банківська система України складається з Національного банку України та інших банків, які створені та діють на території України відповідно до положень цього Закону [5].

Перший рівень банківської системи України представлений Національним банком України. Правовий статус, принципи організації і діяльності Національного банку України визначені Конституцією України та Законом України «Про Національний банк України» [6].

Другий рівень банківської системи України включає систему комерційних банків, які функціонують для здійснення кредитних, депозитних, розрахункових та інших операцій за дорученням своїх клієнтів - фізичних та юридичних осіб.

Комерційні банки є на сьогодні найбільш універсальними фінансовими установами, які виконують основний набір кредитно-фінансових операцій.

Сучасний банк - це установа, якій притаманна сукупність фінансових технологій та послуг, спрямованих на якнайкраще обслуговування та задоволення потреб клієнтів стосовно залучення і розміщення фінансових ресурсів на умовах повернення, платності і терміновості. Ці технології постійно розвиваються завдяки численним функціям банків і банківських професій [13].

Для виробничих підприємств найбільш важливим напрямком «співпраці» з банківськими установами є можливість одержання кредиту на вигідних умовах.

Основною функцією комерційних банків як фінансових посередників є мобілізація наявних вільних коштів і перенаправлення їх через кредитні інструменти в різні галузі національної економіки, тобто здійснення кредитного посередництва. Комерційні банки можуть бути універсальними та спеціалізованими.

Універсальні банки здійснюють всі види банківських операцій. При цьому банк може організовувати так зване «пакетне» обслуговування своїх клієнтів: надання як короткострокових, так і довгострокових кредитів, операції з цінними паперами, прийом вкладів, валютні операції, консультаційні та інші послуги.

Важливим або навіть найважливішим чинником успішної банківської діяльності є встановлення достатнього рівня довіри між банком і його вкладниками. Кризові фінансово-економічні явища виникають передусім при зниженні довіри до діяльності банківських установ.

Спеціалізовані банки це банки, які мають понад 50% однотипних активів і зосереджуються на здійсненні однієї чи кількох банківських операцій або обслуговують обмежене коло клієнтів.

Функціональна спеціалізація комерційних банків є найбільш вираженою, оскільки принципово впливає на характер їх діяльності, визначає специфічні особливості формування активів і пасивів установи, а також специфіку організації роботи з споживачами фінансових послуг.

Серед спеціалізованих банків виділяють: інвестиційні, інноваційні, облікові, ощадні, іпотечні банки.

Серед перелічених спеціалізованих комерційних банків для виробничих підприємств найбільш «цікавими» є інвестиційні, інноваційні та іпотечні банки, оскільки саме вони можуть надати кредитні ресурси на відносно тривалий термін і профінансувати різноманітні потреби і проекти: від закупівлі сировинно-матеріальних ресурсів до науково-технічних розробок. Підхід до вибору умов кредитування є дуже індивідуальним для кожного виробника і тому підприємствам при виборі напрямків співпраці з банківськими установами необхідно ретельно зважувати свій потенціал, свої власні потреби, а, головне, свої власні можливості.

Комерційні банки можуть також здійснювати з поміж інших такі види операцій, як лізингові операції, факторинг і форфейтинг. Про лізинг та лізингові компанії йтиметься в процесі характеристики організаційно-технічної інфраструктури ринку.

Нетрадиційною банківською операцією є факторинг - купівля банком у клієнта термінових вимог платежу, пов'язаних з постачанням товарів або наданням послуг. Факторинг - це уступка права вимоги, яка оформляється відповідним чином укладеним договором між банком і клієнтом (ст.197 Цивільного Кодексу України). У договорі банк зобов'язується не тільки стягувати борги, а й визначає свої функції з обслуговування боргу, передбачає аналіз кредитної спроможності боржників, інкасування, залікові операції, приймання на себе ризику несплати тощо.

Клієнт, який продав дебіторський борг, отримує від банку гроші (готівка, перерахування, оплата чека тощо) у розмірі 80-90% суми боргу, а залишені 10-20% банк тимчасово стягує у вигляді компенсації ризику до погашення боргу. Після погашення боргу банк повертає стягнену суму клієнту. За факторингові операції банк стягує з клієнта плату.

Різновидом факторингової операції є форфейтинг - форма кредитування зовнішньоекономічних операцій купівлею комерційним банком векселів, акцептованих імпортером, тобто експортер переуступає банку свої вимоги до покупця [14].

На сьогодні для виробничих підприємств важливим є питання удосконалення та оптимізації взаємовідносин з банківською системою. Підприємства часто дуже обережно відносяться до кредитів і звертаються по допомогу до банків у крайніх випадках. Причина в тому, що кредитна політика інколи настільки «негуманна» по відношенню до підприємств, що потенціал банківської системи України стосовно сприяння розвитку бізнесу використовується слабо.

Страхові компанії - це фінансові посередники, які здійснюють виплати своїм клієнтам при настанні певних подій, обумовлених у договорі страхування (страховому полісі).

Страховий поліс є контрактом, згідно з яким власник поліса сплачує премії страховій компанії в обмін на зобов'язання компанії сплатити обумовлені суми в майбутньому при настанні певних подій. Поліс є активом власника і зобов'язанням страхової компанії.

Страхова премія (страховий платіж, страховий внесок) є платою за страхування, яку власник полісу вносить страховій компанії відповідно до договору страхування. Премія може сплачуватись одноразово або у вигляді послідовності періодичних платежів. У випадку, коли власник поліса не сплачує премії, договір страхування розривається.

Укладаючи договори страхування, страхові компанії приймають на себе ризики власників полісів, а отримуючи страхові внески, вони отримують плату за прийняті на себе ризики.

Страхові внески використовуються страховими компаніями для придбання облігацій, акцій, заставних та інших цінних паперів. Близько 90% активів страхових компаній - це цінні папери. Фактично, страхові компанії виступають на ринку інститутом, де одні фінансові активи перетворюються на інші, а саме цінні папери на страхові поліси.

Найчастіше виробничі підприємства користуються послугами страхових компаній в частині страхування нерухомого і рухомого майна, товарів в дорозі. Практично кожен суб'єкт бізнесу має на кожен конкретний момент часу по 2-4 чинних страхових договори. Роль страхових компаній у розвитку бізнесу зростає, як це має місце в усіх розвинутих економіках.

Суб'єктами фінансово-кредитної ринкової інфраструктури, є фондові та валютні біржі, інвестиційні фонди. Але їх діяльність пов'язана з торгівлею цінними паперами або валютними ресурсами. До таких послуг підприємства у своїй більшості звертаються вкрай рідко, тому зупинятись на їх характеристиці детально не будемо.

Фондова біржа - це біржа, що оперує цінними паперами, тобто грошовими документами, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх

випустила, та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що впливають з цих документів, іншим особам [7].

На фондовій біржі знаходять один одного продавець і покупець цінних паперів, а ціни на цінні папери визначаються попитом і пропозицією на них. Процес купівлі-продажу цінних паперів на фондовій біржі регламентується правилами і нормами. Фондова біржа не укладає угоди з цінними паперами, а лише створює умови, необхідні для їх здійснення, та обслуговує ці угоди.

В умовах ринкової економіки діяльність фондової біржі є природною, а сама біржа є регулятором фінансового ринку, організованим і таким, що регулярно функціонує, ринком з купівлі-продажу різних фінансових інструментів.

Виробничі підприємства в основному є інертними по відношенню до фондового ринку, лише поодинокі великі товаровиробники - власники розкручених брендів, відомих не лише на вітчизняному, а й зарубіжному ринках, є активними учасниками усіх процесів на фондовому ринку.

Валютна біржа - установа, в якій на підставі чинного законодавства здійснюється регулярна і впорядкована торгівля іноземною валютою відповідно до попиту і пропозиції. В Україні функціонує спеціалізована Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ), діяльність якої регулюється відповідними рішеннями уряду та постановами Національного банку України.

Членами валютної біржі - комерційні банки та інші фінансові інститути, які мають право на здійснення валютних операцій.

Виробничі підприємства не є активними учасниками діяльності валютних бірж, тому зупинятись на них детальніше ми не будемо.

Інвестиційний фонд - учасник фондового ринку, який здійснює свою діяльність на підставі статуту, акумулює кошти інвесторів та передає їх в управління інвестиційному управляючому. Джерело утворення інвестиційних фондів залежно від форми власності - податки, грошові збори, субсидії (якщо інвестиційний фонд є державним), позики, обов'язкові та добровільні пожертви підприємств, організацій і населення.

Інвестиційний фонд є способом інвестування грошей для групи інвесторів при якому вартість інвестування цільових об'єктів розподіляється поміж всіх них. Такий фонд може дозволити собі інвестувати кошти у значно ширше коло об'єктів, ніж можуть собі дозволити окремі інвестори.

Інвестиційні фонди надають підприємствам пільгові кредити або інвестують їх з пайовою участю. При цьому можуть фінансуватись бізнес-ідеї «з нуля» або існуючі підприємства і компанії, які виводять на ринок інноваційні продукти та послуги.

Для виробничих підприємств роль інвестиційних фондів в системі ринкової інфраструктури зростає, оскільки такі фонди за рахунок «групового» інвестування дозволяють їм вирішувати ті виробничо-господарські та фінансові проблеми, які б вони не вирішили самотужки.

Кредитна спілка, згідно Закону України «Про кредитні спілки», є неприбутковою організацією, заснованою фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [8].

Кредитна спілка є фінансовою установою, яка займається виключно наданням фінансових послуг. Капітал кредитних спілок формується з пайових та інших внесків її членів, вони надають кредити своїм членам на умовах їх платності, строковості та забезпеченості в готівковій та безготівковій формі.

Оскільки кредит у кредитній спілці можуть отримати лише її учасники, то можна відмітити специфічну рису кредитних спілок - всі її клієнти є її учасниками. Однак, незважаючи на те, що учасниками спілки є лише фізичні особи, підприємства також можуть отримати кредит через своїх представників, які є її членами.

Виробничі підприємства практично не користуються послугами кредитних спілок. Це пояснюється тим, що їх учасниками можуть бути приватні підприємці, фермери, фізичні особи. Можливість одержання кредиту у кредитній спілці через своїх представників - її членів для підприємств також не є надто цікавою, оскільки умови одержання коштів не є привабливішими, ніж у будь-якому банку, а ризики великі. Причому, за останні роки довіра до діяльності кредитних спілок в Україні похитнулася через недобросовісні операції деяких з них, що набули розголосу та резонансу в суспільстві.

Підсумовуючи, можемо відзначити, що з фінансово-кредитна ринкова інфраструктура суттєво впливає на діяльність виробничих підприємств. Однак не всі її елементи в однаковій мірі є цікавими і тісно «контактують» з бізнесом. Звичайно, на виробничі підприємства найбільше впливає функціонування комерційних банків, лізингових і страхових компаній, інвестиційних фондів. Такі структури значно розширюють фінансові можливості підприємств, забезпечують їх від певних видів ризиків та ін.

Серед суб'єктів організаційно-технічної інфраструктури ринку виділимо лише ті, які в найбільшій мірі впливають на розвиток виробничих підприємств в Україні: товарні біржі, ярмарки, суб'єкти лізингу, асоціації підприємців, підприємства гуртової і роздрібно торгівлі, державні органи зі спеціальними функціями.

Провідне місце серед цих суб'єктів належить товарним біржам. Законом України «Про товарну

біржу» визначено, що товарна біржа є організацією, котра об'єднує юридичних та фізичних осіб, які здійснюють виробничу і комерційну діяльність, і має за мету надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозиції на товари, вивчення, упорядкування і полегшення товарообігу і пов'язаних з ним торговельних операцій [9].

Члени товарної біржі мають вигоду не від її функціонування, а від своєї участі в торгах. Ними можуть бути як посередницькі виробничі і торговельні фірми, так і банківські установи, інвестиційні компанії, окремі громадяни. Вони відповідно до встановлених біржових правил укладають угоди купівлі-продажу товарів за цінами, які складаються безпосередньо в ході торгів залежно від співвідношення попиту і пропозиції на них. Це свідчить про те, що біржа є особливим ціноутворюючим механізмом. Це одна з цілей її діяльності.

Для того, щоб стати біржовим, товар має відповідати вимогам: масовість (немонополність) та висока якість, яка визначається стандартами і технічними умовами, умовами договору, попереднім оглядом, а також за зразками.

Біржовий товар, перш ніж потрапити до споживача, багато разів переходить «з рук в руки», адже на біржі обертається не сам товар, а титул (право) власності на нього або контракт на його поставку.

Формування та активізація діяльності товарних бірж в Україні сприятиме концентрації в певних місцях великої кількості товарів, а це дасть змогу через інституцію ціноутворення, якою є біржа, формувати ринок сировинно-матеріальних ресурсів та засобів виробництва.

Як елемент ринкової інфраструктури товарні біржі впливають на активізацію підприємницької діяльності, зокрема, виробничих підприємств, оскільки збільшують їх можливості купувати необхідні їм ресурси, товари за оптимальними ринковими цінами, обирати необхідний за характеристиками товар серед широкого спектру пропонованих. Також зростають гарантії для підприємств щодо виконання угод з постачання певних товарів у встановлені строки та у відповідному асортименті.

В умовах сучасного вітчизняного ринку зростає роль лізингу та суб'єктів ринкової інфраструктури, які спеціалізуються на лізингових операціях.

Лізинг - оренда майна у кредитора, який придбав його з метою здачі в оренду. Цей особливий вид оренди рухомого і нерухомого майна виробничого призначення фінансується у відповідному договорі між орендодавцем (лессором) і орендарем (лізером).

Головні об'єкти лізингу - елементи активної частини основних фондів. Згідно із Законом України «Про лізинг» не можуть бути об'єктами лізингу об'єкти оренди державного майна, земельні ділянки та інші природні об'єкти.

Залежно від характеру об'єкта лізингу розрізняють лізинг рухомого майна (машинно-технічний) та лізинг нерухомого майна.

Суб'єктами лізингу можуть бути, крім комерційних банків, комерційні лізингові компанії та міжнародні лізингові компанії. Найпотужнішу групу учасників, які активно функціонують на ринку лізингу в Україні, представляють комерційні лізингові компанії, які створені банками, або спеціалізовані відділи комерційних банків. Вони надають лізингові послуги широкому колу клієнтів, але не виключені й такі випадки, коли банк надає перевагу лише власним постійним клієнтам.

Вітчизняною практикою прийнято, що комерційні банки не тільки фінансують діяльність лізингових компаній, а й рекомендують своїх клієнтів до обслуговування безпосередньо лізинговою компанією. Очевидно, що такого виду лізингові компанії, які входять до структури великих комерційних банків, мають також високий потенціал, значне коло клієнтів та займають високу позицію на лізинговому ринку. Прикладом такого роду структур в Україні є: лізингова компанія «Аваль-лізинг», лізингова компанія «Укресімлізинг» та ін.

Виробничі підприємства найчастіше користуються послугами тих суб'єктів лізингу, які пропонують у лізинг рухоме майно: обладнання, прилади, транспортні засоби, сільськогосподарську техніку тощо. Вигідність лізингу для виробничих підприємницьких структур є очевидною, оскільки такі підприємства часто мають обмежені фінансові ресурси і лізинг розширює їх можливості у доступі до дорогої, складної, а інколи, й унікальної техніки. Лізингові компанії як елемент ринкової інфраструктури посилюватимуть свій вплив на бізнес.

Торгово - промислова палата є «недержавною неприбутковою самоврядною організацією, котра об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання». Саме так визначено сутність торгово-промислових палат Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні» [10].

Торгово-промислова палата по своїй суті є формою об'єднання підприємств, спрямованої на представлення, захист та лобювання їх інтересів. Формуються торгово-промислові палати за галузевим, територіальним або загальнонаціональним принципом.

В Україні існує єдина Торгово-промислова палата України, якій підпорядковані територіальні (в областях та Автономній Республіці Крим) торгово-промислові палати.

Більшість виробничих підприємств, особливо великих, є учасниками регіональних торгово-промислових палат, окремі з них беруть досить активну участь у їх діяльності, користуючись можливостями для розширення своїх виробничих та комерційних зв'язків як з вітчизняними, так і

зарубіжними виробниками та фірмами. Тому цей елемент ринкової інфраструктури на сьогодні не втрачає, а навпаки, посилює свою роль в забезпеченні ефективної роботи вітчизняних виробників.

Ярмаркова торгівля є короткочасною і періодично повторюваною реалізацією товарів з наступним здійсненням актів купівлі-продажу після огляду і підбору зразків продукції виробничо-технічного призначення і товарів широкого використання.

Принципи ярмаркової торгівлі лежать в основі організації побудови і функціональної діяльності виставок-продажів, виставок-салонів, тому далі основи організації ярмарків і виставок як суб'єктів організаційно-технічної ринкової інфраструктури слід розглядати в тісному взаємозв'язку.

Ярмаркова торгівля в Україні як організаційна форма встановлення комерційних зв'язків є широко розповсюдженою. Така форма торгівлі має глибоке історичне минуле.

Характерними ознаками ярмаркової торгівлі є:

- гуртова реалізація товарів за представленими зразками;
- періодичність торгів;
- попереднє встановлення часу і місця проведення продажів;
- одночасна і масова участь продавців і покупців.

Основна мета ярмаркових торгів - гуртовий продаж товарів, налагодження прямих ділових контактів між продавцями і покупцями. Предметом діяльності ярмарку є надання комплексу послуг учасникам по укладанню торговельних угод, впорядкування процесу гуртової торгівлі, аналізу і підготовки кон'юнктурної інформації, організації реклами.

На відміну від ярмарок, виставки-продажі, як правило, систематизуються за науковими тематиками і напрямками. Щорічно в Україні проводить чимало тематичних виставок: сільськогосподарської продукції, меблів, будівельних матеріалів, текстилю та цілого ряду інших.

Мета виставки-продажу - демонстрація, показ і презентація з наступною реалізацією нових видів продукції, товарів, підготовка новітньої інформації і створення умов для налагодження ділових контактів з потенційними покупцями.

Виставковий продаж є доцільною формою апробації ринку нових товарів, реалізація яких тільки розпочинається, тобто вони знаходяться на початковій стадії свого життєвого циклу, вони ще не виготовлені масовими партіями через непевність виробників щодо попиту на них.

Предметом діяльності виставок-продажів є надання послуг по ознайомленню з новими видами продукції і укладанню торговельних угод щодо них, а також надання комерційної і науково-технічної інформації із залученням провідних вчених і спеціалістів.

Очевидно, що виробничі підприємства зацікавлені у розвитку та урізноманітненні послуг, які надаються організаторами ярмарково-виставкової діяльності. Це позитивно впливає на поінформованість зацікавлених осіб, підприємницьких структур про діяльність підприємства та його продукцію, а часто є засобом маркетингових комунікацій, оскільки виконує функцію реклами і просування продукції на ринку. Кожне підприємство, «яке себе поважає», хоча б раз на рік бере участь у таких заходах або на регіональному, або на загальнонаціональному рівнях.

Гуртова торгівля як елемент ринкової інфраструктури є діяльністю з продажу товарів гуртом тим, хто купує їх для перепродажу або виробничого використання.

Гуртові торговельні підприємці допомагають виробникам ефективно доставляти товари роздрібним торговельним підприємствам і промисловим споживачам, виконуючи функції збуту, стимулювання, закупівель, формування товарного асортименту, складування, транспортування, фінансування та ін.

Роздрібна торгівля - діяльність з продажу товарів чи послуг безпосередньо кінцевим споживачам для їх особистого споживання. Виробничі підприємства рідко користуються послугами закладів роздрібною торгівлі (за винятком фірмової торгівлі через власну торговельну мережу), оскільки в більшості випадків вони реалізують свою продукцію ринковим посередникам (дистриб'юторам, гуртовням та ін.).

Для відстоювання інтересів виробничих підприємств перед державними та муніципальними органами влади утворюються об'єднання підприємств. Головними видами таких об'єднань є спілки підприємств, підприємців та орендарів, асоціації підприємств-виробників. Найбільшого розповсюдження набула остання форма об'єднання підприємств.

Асоціація - договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, які об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації.

Значення асоціацій для розвитку бізнесу, в тому числі виробничого, в сьогоденних умовах господарювання важко переоцінити. Дуже часто саме згуртована діяльність підприємств і підприємців дозволяє реально відстояти свої інтереси (наприклад, «Податковий майдан», протести Асоціації хлібопекарів проти підвищення цін на борошно, протести Асоціації таксистів в різних містах України у зв'язку із змінами в законодавстві, подорожчанням пального та ін.).

Елементами організаційно-технічної інфраструктури ринку є державні органи зі спеціальними функціями: податкова інспекція, служби контролю за цінами, дотриманням стандартів, дотриманням будівельних норм тощо, а також судова система, органи контролю за дотриманням законодавства (прокуратура) та ін. Кожна з них виконує свої специфічні фінансові, регуляторні, контролюючі та інші функції і виробничі підприємства зазнають їх впливу відповідно до виду і масштабів своєї діяльності.

Ми охарактеризували лише найбільш «впливові» на розвиток виробничих підприємств елементи організаційно-технічної ринкової інфраструктури. Такими елементами є товарні біржі, торгово-промислові палати, лізингові компанії, гуртові посередники, асоціації виробників, а також державні органи.

Вплив інших елементів організаційно-технічної інфраструктури ринку на виробничі підприємства є значно слабшим.

Висновки з даного дослідження. Ринкова інфраструктура суттєво впливає на функціонування економічної системи, оскільки її продуктом є посередницькі послуги підприємствам і підприємцям, установам і організаціям споживачам тощо. В процесі надання цих послуг суб'єкти ринкової інфраструктури виконують різноманітні функції, тому доречним є їх поділ на інформаційно-аналітичну, фінансово-кредитну та організаційно-технічну інфраструктуру. Елементи кожної із цих груп по-різному впливають на діяльність виробничих підприємств: одні з них безпосередньо визначають механізм доведення продукції підприємств до споживачів, її ціноутворення, впливають на перерозподіл грошових коштів та ін., а інші для більшості виробничих підприємств є «нецікавими» на даному етапі їх розвитку. Тому дослідження шляхів активізації елементів ринкової інфраструктури та механізму їх взаємодії з підприємствами-виробниками можуть бути основою для подальших наукових пошуків.

Література

1. Бабак Ю.Н. Повышение роли лизинга в техническом обеспечении сельскохозяйственных предприятий / Ю.Н. Бабак // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету / За ред. В.Г. Ткаченко. – Луганск : Елтон-2. – 2008. – № 85. – С. 179-186.
2. Вовчак О.Д. Страхування : навч. посіб. / О.Д.Вовчак. – Л. : Новий Світ-2000, 2004. – 480 с.
3. Гриценко А. Ринкова інфраструктура: суть, функції, будова / А.Гриценко, В.Соболев // Економіка України. – 1998. – №4. – С.35-44.
4. Закон України «Про аудиторську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T312500.html
5. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
6. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
7. Закон України «Про цінні папери і фондову біржу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/ru/about-rating/106/9326/>
8. Закон України «Про кредитні спілки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>
9. Закон України «Про товарну біржу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1956-12>
10. Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/671>
11. Інфраструктура товарного ринку : Навч. посіб. / За ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Сороки – К. : НМЦВО МВОІН України, НВФ «Студцентр», 2002. – 608 с.
12. Клапків М. С. Витоки національного страхового ринку України : монографія / М.С.Клапків, Ю.М.Клапків. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 275 с.
13. Лондар С.Л. Фінанси : навч. посіб. / С.Л.Лондар, О.В.Тимошенко. – Вінниця: Нова Книга, 2009. – 384 с.
14. Онищук Я. Фінансове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу / Я.Онищук // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 51-59.
15. Осипова Л. В. Основы коммерческой деятельности : учеб. для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. / Л.В.Осипова, И.М.Синяева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 623 с.
16. Пересада А.А. Інвестиційне кредитування : навч. посіб. / А.А. Пересада, Т.В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2002. – 271с.
17. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк. – К. : КНЕУ, 2007. – 546 с.
18. Рекуненко І.І. Інфраструктура ринку: елементи та значення в ринковій економіці [Електронний ресурс] / І.І. Рекуненко. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Efp/

УДК 339.137.2:339

Яхно Т.П.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
міжнародних економічних відносин
Семів Г.О.,
аспірант¹
Львівська комерційна академія

ВІТЧИЗНЯНИЙ РИНОК АВТОМОБІЛЬНОГО ПАЛЬНОГО В СИСТЕМІ МІЖГАЛУЗЕВИХ ЗВ'ЯЗКІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Економіка України характеризується високим рівнем енергетичної залежності, особливо від імпортних поставок нафти та нафтопродуктів. В таких умовах нестабільність на вітчизняному ринку автомобільного пального, яка характеризується значною амплітудою у кризовий та посткризовий період, має значний вплив на всі галузі національної економіки, і, тим самим, визначає рівень соціально-економічного розвитку, життя населення та економічної безпеки держави. У Національній доповіді „Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015” [6, с. 148] зазначається, що цінові перекоси на ринках енергоресурсів України зумовлюють структурні диспропорції енергетичного балансу, посилення ризиків стабільного енергозабезпечення країни в умовах зростаючої конкуренції між вітчизняними та іноземними енергетичними компаніями. Вказане обумовлює важливість визначення ролі внутрішнього ринку нафтопродуктів для системи національного господарства в умовах зростаючої відкритої економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем розвитку національного та зовнішнього ринків нафтопродуктів, взаємних зв'язків ринку автомобільного пального та галузей національного господарства здійснили такі вітчизняні економісти, як В.Г. Бурлака [3], М.С. Дорожкіна [5], А.М. Єріна [16], Н.К. Максишко [7], О.Я. Малинка [12], Д.В. Мамзєлев [8], О.В. Оборіна [1], А.М. Остапко [9], Р.З. Подолець [11], О.Г. Шпак [13] та інші. Проте ще недостатньою мірою висвітлено залежність розвитку галузей вітчизняної економіки від зміни кон'юнктури вітчизняного ринку автомобільного пального, можливі позитивні та негативні наслідки цих процесів для діяльності вітчизняних підприємств ключових галузей національної економіки. Потребують системного аналізу проблеми забезпечення ефективних взаємозв'язків між учасниками вітчизняного ринку світлич нафтопродуктів та іншими ринками споживчих товарів та послуг.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу системи взаємного впливу вітчизняного ринку автомобільного пального та галузей національної економіки та визначення на цій основі можливостей посилення ефективних міжгалузевих та міжтериторіальних зв'язків в економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для обґрунтування значення вітчизняного ринку автомобільного пального для галузей національної економіки передусім доцільно визначити ключових учасників цього ринку. Найголовнішими суб'єктами вітчизняного ринку світлич нафтопродуктів є (рис. 1): вітчизняні виробники пального (нафтопереробні підприємства); імпортери нафти, бензину та дизпалива; гуртові бази із зберігання пального; роздрібні місця продажу пального (АЗС); перевізники пального (нафтопроводи, бензовози, залізниця тощо); споживачі-власники легкових автомобілів (фізичні та юридичні особи), сільськогосподарської техніки, комерційні перевізники (у тому числі експортери), державні установи та організації.

На нашу думку, центральним елементом ринку автомобільного пального є споживачі, а метою виробників та постачальників пального має стати задоволення їх потреб та запитів, покращання якісних стандартів їх обслуговування. Вказане посилюється ще й тим, що витрати на власний транспорт та транспортні послуги з пасажирських перевезення складають сьогодні 4% від загальних споживчих видатків населення України [4].

Товарна структура ринку автомобільного пального складається з декількох сегментів, які можна умовно поділити на сегменти традиційного та альтернативного видів палива. При цьому, найважливішим традиційним видом пального є світлі нафтопродукти (бензин та газойль), на долю яких припадає понад 90% продаж на вітчизняному роздрібному ринку. Головними товарними групами ринку альтернативного автомобільного пального є: стиснений та скраплений газ (близько 9% продажів роздрібного ринку); біопаливо – біоетанол та біодизель (менше 1% продажів); електроенергія (ринку перебуває на стадії зародження); водень; інші види пального, отриманого з відходів нафтохімічної продукції, вугілля тощо (зароджуються передумови для формування ринку).

¹Науковий керівник: Яхно Т. П. – к.е.н., доцент

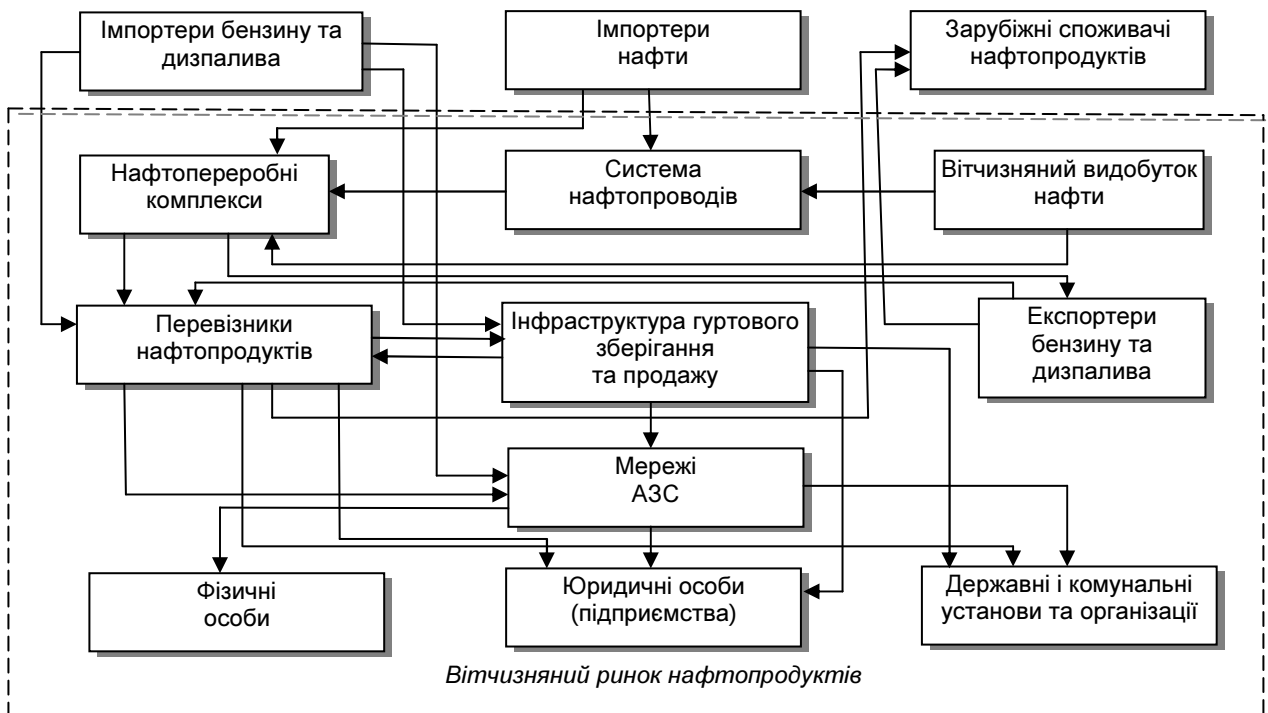


Рис. 1. Суб'єкти вітчизняного ринку світлих нафтопродуктів та система взаємозв'язків між ними
Джерело: побудовано авторами

Характеризуючи сировинні ресурси виробництва нафтопродуктів в Україні, необхідно зазначити, що основою виробництва пального є насамперед нафта імпортного виробництва, а також нафта з вітчизняних родовищ. На території України найбільші родовища нафти знаходяться у Передкарпатті, Дніпровській та Донецькій обл., а загалом згідно з державним балансом в нашій країні нараховується понад 130 родовищ нафти, найбільші з яких знаходяться на шельфі Чорного і Азовського морів. Балансові запаси нафти і газового конденсату в Україні становлять близько 120 млн. т при щорічному видобутку на рівні 3,5 т [4], а згідно даних British Petroleum, за обсягами розвіданих запасів нафти Україна займає 54 місце у світі [14]. Отже, Україна лише на 10-12% забезпечена нафтою власного виробництва.

На вітчизняному ринку реалізуються нафтопродукти власного видобутку та імпорتنі. Вітчизняне виробництво зосереджено у шести регіонах, де функціонують такі нафтопереробні підприємства: ВАТ "Лисичанськнафтооргсинтез" (м. Лисичанськ, Луганська обл.), ВАТ "Лукойл-Одеський НПЗ" (м. Одеса), ВАТ "Нафтопереробний комплекс "Галичина" (м. Дрогобич, Львівська область), ВАТ "Нафтохімік Прикарпаття" (м. Надвірна, Івано-Франківська область), ЗАТ "Укртатнафта" (м. Кременчук, Полтавська область) та ВАТ "Херсоннафтопереробка" (м. Херсон). Найбільш суттєвими проблемами розвитку вітчизняного виробництва пального визначимо посилення конкуренції зі сторони імпортерів автомобільного пального, практично повну залежність від імпортних поставок сировини, надмірний вплив іноземного (передусім, російського) капіталу на промислову політику у цій галузі, застарілі матеріально-технічна база та обладнання, низький рівень завантаження переробних потужностей.

На нашу думку, первинною ланкою вітчизняного ринку автомобільного пального є мережа АЗС, а також виробничий комплекс нафтопереробних підприємств. Таким чином, у системі ринку пального можна виокремити базові сфери, в яких створюється і через які реалізовується продукція, та забезпечуючі підгалузі, які створюють послуги та основні засоби, необхідні для ефективного функціонування центральних елементів ринку (технологічне забезпечення НПЗ, обладнання для АЗС, інфраструктура зберігання та гуртового продажу нафтопродуктів, транспортування тощо). При цьому світовий досвід доводить [5], що найефективнішою моделлю розвитку ринку пального є формування вертикально-інтегрованих систем на основі поєднання в межах однієї корпорації видобувної, переробної, виробничої та збутової діяльності.

Важливу роль у розвитку вітчизняної ринкової інфраструктури відіграє мережа АЗС, які розміщені на автомобільних магістралях міжнародного та внутрішнього значення, у містах, селах та інших населених пунктах, на території великих виробничих та транспортних комплексів. Станом на початок 2013 р. в Україні нараховувалось 7659 АЗС, через які реалізовувались світлі нафтопродукти (бензин та газойлі), скраплений та стиснений газ [4]. При цьому, 3645 АЗС, які працювали під 39 брендами, мали основним напрямом спеціалізації продаж світлих нафтопродуктів. Наголосимо, що сьогодні відбувається процес модернізації АЗС у сучасні комплекси, на яких надається широке коло супутніх послуг власникам автомобільного транспорту (громадського харчування, автомобільного сервісу тощо).

Саме інфраструктура роздрібного збуту дозволяє ефективно взаємодіяти ринку автомобільного пального та іншим галузям національної економіки. При цьому формування ефективних взаємозв'язків повинні базуватися на дотриманні принципів уникнення монополізації та спрощення логістичного просування продукції. До головних соціально-економічних функцій, які повинна виконувати сучасна інфраструктура роздрібного продажу автомобільного пального, віднесемо:

- створення системи ефективних зв'язків між виробниками, роздрібною мережею і кінцевими споживачами пального;
- забезпечення високої якості продукції та культури обслуговування фізичних та юридичних осіб;
- забезпечення територіальної доступності продажу пального;
- формування системи обміну інформацією між кінцевими споживачами, виробниками та постачальниками пального;
- налагодження ефективної логістики та транспортування продукції;
- дотримання високих стандартів екологічної безпеки при реалізації пального.

Таким чином, виходячи із структури учасників ринку автомобільного пального та їх функцій, можна визначити наступні ефекти, які він приносить для національної економіки:

- формування взаємних зв'язків між ключовими вітчизняними товарними ринками товарів та послуг;
- постачання населення, підприємств та державних установ автомобільним паливом;
- надання населенню та юридичним особам супутніх послуг при АЗС (роздрібна торгівля товарами першої необхідності, послуги громадського харчування, автомийок, автосервісу тощо);
- забезпечення безперебійного функціонування ключових галузей національної економіки;
- здійснення податкових відрахувань суб'єктів ринку до державного бюджету (за рахунок діяльності НПК, мереж АЗС, суб'єктів інфраструктури гуртового зберігання, продажу та транспортування пального, нафтопроводів, імпортерів та експортерів світлич нафтопродуктів);
- формування та обслуговування інфраструктури автомобільних доріг та транспортних коридорів, які проходять через Україну;
- забезпечення високого рівня зайнятості на підприємствах, що є суб'єктами ринку;
- посилення енергетичної, а також продовольчої та екологічної безпеки України.

Отже, функціонування ринку автомобільного пального забезпечує досягнення таких типів ефекту для економіки України, як економічного, соціального, організаційного та інтеграційного.

Вітчизняний нафтопереробний комплекс на макроекономічному рівні має значний вплив на формування ВВП, забезпечення зайнятості, надходження до державного бюджету. Наголосимо, що рівень середньої заробітної плати на підприємствах з виробництва продуктів нафтоперероблення є найвищим серед інших видобувних та переробних галузей України – 5202 грн. у сфері видобутку нафти за 2012 р. та 4165 грн. – у галузі виробництва продуктів нафтопереробки [4].

Розглянемо значення вітчизняного ринку пального для ключових галузей національної економіки. Згідно з даними офіційної статистики [4], в Україні за 2012 р. було спожито 5,061 млн. т бензину та 6,195 млн. т дизельного пального. Найбільшими споживачами бензину та дизельного пального в економіці України є сільське господарство, мисливство та лісове господарство (26,9% від загальних обсягів споживання), галузь транспорту та зв'язку (25,9%), переробна промисловість (14,2%), будівництво (9,1%), добувна промисловість (7,4%), сфера торгівлі та побутового обслуговування (6,9%) та сфера виробництва та розподілу електроенергії, газу та води (2,7%). Звернемо увагу, що, насамперед, це галузі, які формують економічну безпеку держави (продовольчу, енергетичну, виробничу та зовнішньоекономічну) і забезпечують населення товарами першої необхідності.

Вітчизняний ринок світлич нафтопродуктів відіграє вирішальну роль у ресурсному забезпеченні АПК. Зважаючи, що загальна потреба у світлич нафтопродуктах у сільському господарстві на 2013 р. становить 1721,62 тис. т [4], найбільший попит в аграрній сфері спостерігається на дизельне паливо (79,7% від загальної потреби), а на потребу в бензині припадає 20,3%. При цьому, паливо використовується, насамперед, для осінніх та весняних польових робіт (відповідно 35,6% та 29,6 від загальних витрат пального) та збирання ранніх зернових та зернобобових (35,1%). У регіональному вимірі найбільшими споживачами світлич нафтопродуктів у сільському господарстві є Дніпропетровська (8,6% від загальноукраїнських обсягів споживання), Полтавська (7,4%), Вінницька (7,1%), Одеська (6,7%), Київська (6,2%) та Харківська (6,2%) області.

Протягом останніх років на вітчизняному ринку автомобільного пального спостерігається постійне зростання цін на паливо, незважаючи на їх падіння на світових ринках (наприклад, під час світової фінансової кризи 2008-2009 рр., коли світові ціни зменшились удвічі [10; 15]). Тому має місце постійне підвищення внутрішніх цін на світлі нафтопродукти, що призводить до зростання витрат у всіх галузях виробництва і, як наслідок, підвищення цін на споживчі товари першої необхідності та поглиблення структурних диспропорцій на внутрішньому споживчому ринку.

Таким чином, ринок автомобільного пального забезпечує формування системи ефективних взаємозв'язків між ринком, різними галузями національної економіки та сферою торгівлі. Анопій В.В. [2, с. 80-100] виділяє 4 групи зв'язків, що формуються між промисловими комплексами та сферою торгівлі (міжгалузеві, регіональні та міжрегіональні, територіально-виробничі та господарські).

Спираючись на цю класифікацію зв'язків, можна стверджувати, що завдяки ринку автомобільного пального формуються наступні види взаємозв'язків між ним та іншими галузями і секторами національної економіки: господарські; територіально-виробничі; регіональні та міжрегіональні; міжгалузеві; технологічні; маркетингові та інформаційні; коопераційні та інтеграційні (вертикальні та горизонтальні); соціальні; екологічні.

Зазначимо, що вплив вітчизняного ринку автомобільного пального не завжди є позитивним на інші ринки товарів та послуг. З одного боку, ринок пального є джерелом ресурсної бази для різних галузей національної економіки, а з іншого боку, зростання цін на пальне призводить до збільшення собівартості продукції, що призводить до зростання цін і негативно позначається на попиті.

Висновки з даного дослідження. Ефективна взаємодія вітчизняного ринку автомобільного пального та галузей національної економіки ускладнюється цілою низкою проблем внутрішнього та зовнішнього характеру, серед яких ключовими є нестабільна цінова кон'юнктура на внутрішньому та зовнішньому ринках, намагання іноземного капіталу впливати на економічні процеси та непрозорість економічних відносин на цьому ринку, необхідність оновлення основних фондів та технологічного переоснащення нафтопереробних підприємств, неефективність державного регулювання ринку пального на загальнодержавному та регіональному рівнях. Таким чином, посилюється необхідність систематизації чинників формування конкурентного середовища на вітчизняному ринку світлич нафтопродуктів, розробки механізму дієвого впливу на ефективність обслуговування та задоволення потреб споживачів пального. Формування ефективних взаємозв'язків між ринком автомобільного пального та іншими ринками й галузями національної економіки вимагає вивчення та адаптації зарубіжного досвіду у цій сфері. Тому перспективами досліджень у цьому напрямі є проведення системного аналізу моделей розвитку, державного регулювання і стимулювання ринку автомобільного пального зарубіжних країн, а також вплив на його збалансованість з боку різноманітних інституцій та ТНК.

Література

1. Антикризисные стратегии развития региональной энергетики / [Е.В. Оборина, Д.В. Волошин, С.Г. Ажнакин, К.Э. Шурда]. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2010. – 246 с.
2. Апопій В.В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії [Текст] : монографія / В.В. Апопій. – Л. : Видавництво Львівської комерційної академії, 2007. – 368 с.
3. Бурлака В. Г. Інвестиційні проблеми нафтопереробної промисловості України : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.01 / В. Г. Бурлака ; НАН України. Ін-т економіки. – К., 2001. – 20 с.
4. Дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Дорожкіна М.С. Світові тенденції та перспективи розвитку ринку нафти та нафтопродуктів / М.С. Дорожкіна // Міжнародна економічна політика. – 2006. – № 5. – С. 57-85.
6. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
7. Максишко Н.К. Аналіз прогнозованості динаміки світових цін на нафту та природний газ / Н.К. Максишко, С.С. Чеверда // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2(6). – С. 122-129.
8. Мамзелєв Д.В. Роль паливно-енергетичного комплексу у формуванні енергетичної безпеки України / Д.В. Мамзелєв // Економіка і регіон. – 2005. – № 4 (7). – С. 135-139.
9. Остапко А.М. Розвиток нафтового сектору України в умовах глобалізації у контексті забезпечення економічної безпеки / А.М. Остапко, О.В.Лапан // Культура народів Причорномор'я. – 2008. – № 151. – С. 77-81.
10. Паливно-енергетичні ресурси України. Статистичний збірник. – Київ: Державний комітет статистики України. – 2009. – 444 с.
11. Подолець Р.З. Енергетичне моделювання: іноземний досвід і напрями перспективних досліджень в Україні / Р.З. Подолець // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 126-140.
12. Управління капіталом бренду підприємства на роздрібному ринку нафтопродуктів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. Я. Малинка ; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2010. – 18 с.
13. Шпак О.Г. Нафта і нафтопродукти : монографія / О.Г. Шпак. – К. : Ясон. – 2000. – 370 с.
14. BP Energy Outlook 2030. – January 2013. – London: BP, 2013. – 86 P.
15. Latest oil price and historic charts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.thisismoney.co.uk/oil-price>.
16. Yerina A. Price dynamics on the mineral oil market: reasons and consequences for the Ukrainian economy / A. Yerina, V. Lesyk // A Comparative Analysis of the Socio-economic Consequences of Transition Processes in Central and Eastern European Countries: Proceedings of the 12th Polish-Slovak-Ukrainian Scientific Seminar (November 8-10, 2005). – Krynica: Krakow University of Economics (Poland), 2005. – P. 39-46.

УДК 330.3: 330.341.

Дука А.П.,
к.е.н, докторант кафедри менеджменту
інноваційної та інвестиційної діяльності
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СУТНІСНІ ОЗНАКИ ТА ПРИРОДА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Дослідження глибинної соціально-економічної природи явищ та процесів функціонування суспільства відкриває можливості виявлення та опанування основ системної трансформації економіки, визначення ефективних чинників її розвитку з метою підвищення рівня добробуту населення та укріплення національної міцності держави. Інноваційний розвиток знаходиться з процесами економічного розвитку суспільства практично в одній площині. Один із його методологічних напрямів лежить у полі зору забезпечення інноваційного розвитку, базуючись на описі процесів модернізації суспільного розвитку, інші – на системній трансформації та інституціоналізації економічного розвитку. Питання полягає у тому, що ж означає інноваційний розвиток, які його сутнісні ознаки та критерії ідентифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед значного розмаїття наукових праць у площині інноваційних процесів та їх значення для подальшого розвитку економіки, окрім фундаторів інноваційного напрямку Шумпетера Й., Туган-Барановського М. та інших відомих вчених у сучасних наукових дослідженнях окремою змістовною частиною вирізняються наукові здобутки багатьох відомих іноземних та українських дослідників. Зокрема, інноваційний чинник у контексті розкриття технологічної парадигми сучасного розвитку та формування на цій основі науково-технічної та інноваційної політики держави досить ґрунтовно розкривається у дослідженнях таких науковців, як Ю.М. Бажал, В.М. Геєць, І.О. Галиця, І.О. Жилінська, І.О. Одотюк, Л.І.Федулова, Д.М. Черваньов, Л.В. Шинкарук та ін. У контексті обґрунтування інноваційного чинника економічного розвитку з позицій трансформаційних процесів на рівні держави, формування галузевих ринків, активізації інноваційної та інвестиційної діяльності на рівні підприємств вагомий внесок зробили такі автори, як В.Д. Базилевич, Н.І. Гражевська, А.І. Ігнатюк та ін. З точки зору дослідження фінансово-кредитних та інвестиційних аспектів забезпечення інноваційного розвитку значним доробком для сучасної науки є дослідження Крупки М.І., Мітякіна П.В., Онишко С.В., Осецького В.Л., Фонотова А. та багатьох інших зарубіжних та українських дослідників.

Разом з тим, інноваційний розвиток національної економіки є доволі складним науковим явищем і, незважаючи на суттєві наукові результати, окремі питання залишаються дискусійними та невичерпними. Варто відзначити, що на сьогодні не має чіткого визначення сутності інноваційного розвитку ні у численних нормативно-правових документах з цієї проблематики, ні у науковій літературі. У зв'язку з чим актуальним є поглиблення наукового пізнання цього сучасного явища. Насамперед йдеться про саме поняття інноваційного розвитку, його сприйняття у сучасній свідомості, науковому пізнанні та практичній площині життєдіяльності суспільства у зв'язку з актуалізацією глобалізаційних процесів, формуванні засад «знаннєвої економіки» та сучасного інформаційного етапу розвитку суспільства.

Постановка завдання. У зв'язку з окресленим, метою дослідження є з'ясування сутнісних ознак та природи інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для відповіді на питання «Що ж собою являє інноваційний розвиток національної економіки? Якими параметрами він характеризується та визначається?», необхідно є характеристика економічного змісту «інноваційного розвитку національної економіки», що можна здійснювати у двох ключових напрямках наукового пошуку: на основі його порівняння з близькими до нього поняттями, зокрема, зростання, прогрес, модернізація, еволюція тощо та за допомогою висвітлення різноманітних аспектів цього процесу.

Аналіз наукової літератури дає підстави виокремити щонайменше два принципових підходи до пояснення інноваційного розвитку:

1) *процесійний підхід* – в межах якого інноваційний розвиток розглядається як процес якісних змін у економічній системі безпосередньо шляхом здійснення трансформації, тобто в основу покладено сам процес трансформації. Зокрема, зазначений підхід характерний для досліджень таких авторів, як Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук [2, с. 6], В.В. Онікієнко, Л. М. Ємельяненко, І.В. Терон [18, с. 31]; А.Фонотов [30, с. 98] та ін.;

2) *результативний підхід*, який націлений на результат, що забезпечується шляхом широкомасштабного введення у господарський обіг продуктів інтелектуальної праці як знань, технологій, науково-технічних розробок тощо, котрі приводять до формування нових властивостей

системи та вдосконалення існуючих. Таке розуміння інноваційного розвитку зустрічається у наукових працях Алексєєнкової Е.С. [1], Жаліла Я.А. [19, с. 8], Ілляшенко С.М. [10, с. 20], Крупки М.І. [13, с. 31], Онишко С.В. [17, с. 49], Федулової Л.І. [27, с. 35] та ін.

Разом з тим, аналіз теоретичних підходів дозволяє констатувати відсутність однозначного розуміння сутності та взаємоузгодженості між окресленими поняттями щодо інноваційного розвитку, оскільки доволі часто зустрічається ототожнення його з такими поняттями, як «інноваційна економіка», «інноваційний тип розвитку», «інноваційна модель розвитку». А тому важливо розглянути функції понятійного апарату і в цьому аспекті, в якому незалежними змінними виступають базові визначення понять, а залежними - похідні від них. Таким чином, така синонімізація понятійного арсеналу наукового аналізу створює методологічну невизначеність у контексті з'ясування суті інноваційного розвитку, що обумовлене наступними причинами:

- не виділяється чіткого розуміння та відмінностей між різноманітними ознаками інноваційного розвитку, у зв'язку з існуванням безлічі понять з однаковою сутністю, але з різними визначеннями, а також низькою кореляцією ключових понять з похідними від них;
- не існує чіткого уявлення, що краще й важливіше для національної економіки: модернізація, інноваційний тип, інноваційна модель чи інноваційний розвиток;
- який з напрямів є кращим з огляду на існуючі реалії в економіці та слабкий вплив сукупності базових і похідних понять на підсистеми, в яких застосовуються згадані поняття.

Але, незважаючи на розмаїття формулювань, вчені єдині у визнанні ключової ролі інновацій як продукту творчої інтелектуальної праці у забезпеченні розвитку. Тому, з метою з'ясування природи інноваційного розвитку варто звернутися у площину наукового пізнання самого процесу розвитку та пов'язаних з ним явищ.

Визначити поняття «розвиток» у філософській традиції можна шляхом його співвідношення з іншими уже відомими поняттями – «зміна», «рух».

Так, філософська енциклопедія трактує розвиток як незворотну, направлену, закономірну зміну матеріальних та ідеальних об'єктів, акцентуючись на тому, що тільки одночасна наявність всіх цих властивостей виділяє розвиток з поміж інших змін [28].

Розвиток представляє собою складніший процес, ніж зміна або сукупність змін. А отже, розвиток не варто вважати простим синонімом зміни або прирівнювати його до руху. Лише виявлення змін не свідчить про їх характер та тенденції, оскільки такі зміни можуть носити кількісний характер, тоді як розвитком передбачаються якісні зміни, що супроводжують появу нового. Варто зазначити, що не всякі якісні зміни будуть рівнозначні розвиткові. Поняття розвитку виділяє із загальної сукупності змін ті, що пов'язані з оновленням системи, з її внутрішніми структурними і функціональними змінами, перетворенням в щось нове, інше. Тим самим одночасна наявність певних властивостей засвідчує системний характер відповідних змін.

Цікавим з наукової точки зору є підхід до розуміння «розвитку» з позицій теорії самоорганізації [11, с.8]. Відповідно до її теоретичних положень, «розвиток» розуміється як послідовність тривалих періодів, що відповідають стабільним станам системи, які перериваються короткими періодами хаотичної поведінки («біфуркації»), після чого відбувається перехід до наступного стійкого стану («аттрактору»), вибір якого визначається, як правило, флуктуаціями в точці біфуркації.

Ключовим питанням при цьому є вплив випадковостей на загальний характер розвитку досліджуваного процесу, які принципово неможливо передбачити й прогнозувати. Саме з цим питанням пов'язані нові підходи до вивчення альтернатив суспільного розвитку, які виникають у точках біфуркації. Це означає, що систему необхідно модифікувати в ході еволюції. В систему вводяться у невеликій кількості нові складові, які призводять до виникнення нової мережі реакцій між її компонентами.

Нова мережа реакцій починає конкурувати зі старим способом функціонування системи. У випадку, коли система структурно стійка по відношенню до нових одиниць, новий режим функціонування не встановлюється, а самі нові одиниці («інноватори») гинуть. У протилежному випадку, коли структурні флуктуації успішно «приживаються», то вся система перебудовується на новий режим функціонування: її активність підпорядковується новому «синтаксису» [21, с. 250-251].

Таким чином, розвиткові притаманні: скерованість у часі; незворотність процесу, тобто явища, що змінюються, є неповторними у своїх індивідуальних рисах; поява у процесі розвитку нового, чого не існувало раніше; закономірний характер розвитку, підпорядкованість його певним законам. Саме ці основні риси відрізняють розвиток від руху та зміни.

Розвиток не завжди супроводжується виключно позитивними змінами. Розвиток може збігатися з поступальним рухом до більш розвиненого і досконалого або з рухом в протилежному напрямі. У цьому сенсі розвиток може мати і регресивний напрям, низхідну лінію. Оскільки одним із діалектичних законів розвитку є закон єдності й боротьби протилежностей, в основі розвитку є конфлікт, активна взаємодія сторін об'єкту, одна частина якого прогресує, а інша регресує.

Проблематика критеріїв прогресу розглядається як одна з складних у історичному розвитку суспільства та насамперед розглядається в межах наук про суспільство. Окремі дослідники вважають,

що критеріїв прогресу не існує, оскільки прогрес розуміється як покращення життя населення [12, с. 7, с. 10]. Однак всі можливі види соціальних змін недоцільно зводити лише до прогресу, регресу та однорівневим зрушенням, оскільки в історії нерідкі випадки руху вперед, від старого до нового, що характеризувалися помітним погіршенням ситуації за будь-якими застосовуваними критеріями прогресу [12, с. 12]. З іншої сторони, зростання рівня розвитку передбачає, що прогрес не пов'язаний лише з покращенням життя, оскільки відбувається в результаті ускладнення трудової діяльності населення. Відповідно, чим складніше трудова діяльність, тим вище рівень розвитку самого суспільства [32].

Таким чином, прогрес людства обумовлений одночасними змінами у соціальній (наближення суспільства до свободи та справедливості), матеріальній (найповніше задоволення потреб суспільства та ліквідація обмежень для такого задоволення) та науковій (процес неперервного та поглибленого пізнання світу й його освоєння) сферах функціонування суспільства. А економічний прогрес виникає у випадку, коли з відносно меншими витратами ресурсів досягається отримання відносно більшого результату та продуктивності [8, с. 55].

Дотримуючись такої логіки, доцільним вбачається позиція американського дослідника з менеджменту Бена Джонса, який стверджує, що з розвитком суспільства підтримання прогресу стає все складніше, оскільки це вимагає збільшення витрат на наукові дослідження й розробки, а також постійного зростання кількості зайнятих у цій сфері. Насамперед він пов'язує ускладнення в утриманні прогресу з ускладненням самих проблем, з якими стикається людство у зв'язку з масивом накопичених на сьогодні знань. Як наслідок, потенційним винахідникам необхідно витрачати більше часу на освіту, щоб опанувати ці знання, а отже відкриття вимагають більше часу й більше зусиль для вирішення складніших проблем [20].

Загальноновизнано, що розвиток може бути реалізований через дві взаємопов'язані форми – еволюцію та революцію. Тим самим розвиток може носити як еволюційний, поступовий, так і стрибкоподібний характер.

Сучасне розуміння революційних змін в економічних системах пов'язане з докорінною її зміною через розірвання поступовості, як стрибок, біфуркація. Прихильники такого підходу до пояснення причин розвитку вважають, що критерієм переходу є якісні зміни, які за своєї руйнівної природи відкривають перспективу прогресу. Загальноновизнано, що вперше ідею революції щодо пояснення проблем суспільного розвитку висунув К. Маркс на основі діалектичного закону переходу кількісних змін у якісні. У такому розумінні накопичення в суспільстві еволюційних змін, спричинених технічним прогресом та удосконаленням виробничих сил до їх критичного рівня, призводять неминуче до якісного стрибка, в результаті чого змінюється весь суспільний устрій. У цьому випадку неминуче порушується спадкоємність. Приклади таких змін присутні як у науці (зміна наукових парадигм), так і в історичному розвитку. Зокрема, яскравим прикладом тому є розвиток економіки Фінляндії, 70% експорту якої у 60-х рр. XX ст. складався з продукції лісопереробки, а сьогодні більш як на 50% забезпечується наукоємною продукцією.

Еволюційний же розвиток навпаки передбачає рух від однорідного до різноманітного, єдність диференціації й інтеграції, прагнення досягнути рівноваги у процесі адаптації системи до внутрішніх та зовнішніх змін. І у цьому контексті поняття «еволюція» розкривається як спонтанний процес саморозвитку, що вказує лише напрям руху, результат якого залежить від різноманітних обставин і чинників, тоді як «розвиток» відображає внутрішні зміни і процеси, які призводять до зміни функціонування об'єктів та їх складових [29, с. 31].

Таким чином, розвиток розкривається через рух системи, скерованого у відповідному напрямі, та характері впливу змін на процеси, які протікають в самій системі.

Зміни в економіці є невід'ємною ознакою її існування та визначаються як минулим розвитком, так і можливістю свідомого вибору альтернатив на майбутнє. Як свідчить досвід, зміни не можуть носити безперервний характер протягом тривалого періоду. Насамперед це пов'язане з протиріччями й перешкодами, на які наражається суспільство та які гальмують суспільний рух. Серед основних чинників, які спроможні впливати й визначати рух, можна виокремити помилкові прогностичні очікування, політичні події, пертурбації внаслідок вдосконалення технологічних процесів, відкриття нових джерел сировини та енергії, зміни структури потреб, уподобань, поведінки споживачів. Тому нерегулярність змін під впливом зазначених чинників ускладнює взаємне пристосування та взаємовідповідність між темпами розвитку різних сфер національної економічної системи, та спроможне призвести до економічної депресії, або навіть спричинити кризу. Але з плином часу відновлюється нова координація між елементами системи, рівновага між ними поступово відновлюється і розпочинається наступний етап поступального руху суспільства, який триває до появи нової події, з настанням якої втрачається відповідність між розвитком елементів системи.

Разом з тим, розвиток характеризується циклічною траєкторією, хвилеподібною динамікою, повторенням певних періодів та типів господарських устроїв. Із часом було встановлено, що така періодизація розвитку відбувається в межах певного періоду часу й також вирізняється хвилеподібною динамікою, коли фази циклу призводять до змін у розвитку економіки. При цьому періоди

нерівноважного стану, на думку Й.Шумпетера, є необхідним середовищем для початку реорганізації структури системи шляхом групової взаємодії підприємців, що призводить до утворення ефективних форм використання обмежених ресурсів [31, с. 159-160].

Таким чином, розвиток визначається характером трансформаційних процесів, які притаманні соціально-економічній системі, оскільки зміни та трансформації представляють окремі аспекти загального поняття розвитку.

Пояснюючи сутність трансформаційних процесів, у науковій літературі вирізняється точка зору, що трансформація – не лише пристосування системи до нових умов господарювання, а заміна попередньої економічної системи якісно новою, оскільки значна зміна наявної економічної системи, в результаті чого відбувається виникнення та існування нового господарського механізму [9, с. 58]. Особливість трансформації полягає у перебігу радикальних змін у системі політичних, економічних, соціальних та правових відносин. Тим самим трансформація позначає перетворення всієї системи економічних відносин, її глибинної суті під впливом внутрішніх й зовнішніх чинників або ж їх комбінацією. Разом з тим, на думку Бальцеровича Л., поняття трансформації є простим переходом від одного стабільного стану до іншого, невизначеного й позбавленого своїх закономірностей та характерних особливостей стану [3, с. 116-123].

Разом з тим, на відміну від розвитку, трансформація, допускаючи глибокі зміни, характеризується спадковістю, що припускає можливість у теоретичному ракурсі повернення до попереднього стану.

Досліджуючи розвиток економіки, Й. Шумпетер зазначав, що економічний розвиток характеризує процес переходу народного господарства від закладеного на кожен момент часу центру до іншого. Він наголошував, що економічне зростання не може бути ототожнено з процесом розвитку за умови, що зростання не спричиняє появу нових якісних явищ [31, с.154-157].

Характер економічного розвитку здебільшого залежить від національних особливостей, однак існують загальні параметри, які характеризують цей процес та показники, котрі використовуються для оцінювання рівня економічного розвитку та дозволяють порівнювати країни. Загальна методологія такої оцінки базується на дослідженнях Комітету зі сприяння розвитку Організації економічного співробітництва та розвитку (КСР ОЕСР), та включає комплекс показників, що охоплюють: ВВП і ВВП на душу населення; якість та рівень життя населення; конкурентоспроможність економіки; продуктивність праці й інші показники економічної ефективності; вартісний вимір людського капіталу, його якість і продуктивність; рівень корупції; місце у провідних світових рейтингах; галузеву структуру тощо [22; 35].

Дослідження проблематики економічного розвитку у науковій літературі нерозривно пов'язане з дискусіями навколо економічного зростання. Як справедливо зазначено у відомого американського економіста, лауреата Нобелівської премії С. Кузнеца, «економічне зростання країни може визначатися як довготривале підвищення спроможності постачати населенню усе різноманітніші економічні продукти і ця зростаюча спроможність базується на технологіях, а також на інституційних та ідеологічних змінах, які безпосередньо супроводжують ці процеси» [34, с. 247]. Таким чином, тільки те економічне зростання, що має місце одночасно з процесом економічного розвитку варто вважати якісним та таким, що відображає позитивну динаміку еволюційного розвитку національної економіки. Тим самим у гносеологічному вакуумі з приводу дослідження питань розвитку та зростання слушним вважається точка зору Брінкмана Р., що економічне зростання вимагає нескінченних структурних змін, які є процесом технологічного та економічного розвитку [33, с.11], а отже привертає увагу до зміни технологічних параметрів його забезпечення. Однак досвід доводить, що сучасна економічна політика спрямована на вирішення економічних проблем здебільшого шляхом перерозподілу ресурсів між галузями та регіонами. Але варто розуміти, що однією з характерних ознак економічного розвитку є процеси структурних зрушень на основі визнання якісних змін у технічних та технологічних параметрах, тобто критерій інноваційності.

Тим самим поняття економічного розвитку та економічного зростання тісно пов'язуються з модернізацією як переходом від традиційного до сучасного суспільства. Варто погодитися з точкою зору, що вона охоплює ту частину трансформації, яка пов'язана із зростанням функціональних властивостей оновлення традиційних соціально-економічних форм та розвитку новітніх структур, адекватних новим вимогам часу, й зумовлює системну трансформацію суспільства [5, с. 169-170].

З позиції теорії трансформації технологічне поле (інноваційно-технологічне) є відносно незалежним від інших полів соціальних дій (економічного, політичного тощо), оскільки принципово від них відрізняється. Тим самим безпосереднім джерелом модернізації логічно вважаються технологічні трансформаційні зміни, що ініціюють структурні зрушення інших типів - ресурсні, організаційно-поведінкові і, звичайно, інституційні. Результати цих взаємопов'язаних зрушень відображають характер модернізаційних перетворень за межами технологічного поля. Зокрема, технологічну модернізацію на економічному полі правомірно розглядати як трансформаційний процес, що відбувається під впливом технологічних змін в рамках існуючого господарського середовища й супутніх їм інституціональних та інших зрушень. Тим самим по суті даний процес представляє собою

складову частину процесу економічної трансформації та потребує «модернізаційного прориву» [14, с. 21]. Аналогічної точки зору дотримуються і українські дослідники, пояснюючи взаємозв'язок технологічної модернізації з перебігом структурних трансформацій у промисловості України. Особливістю технологічного розвитку на найближчі двадцять років вбачається розвиток технологій, які забезпечуватимуть технологічні прориви або створення випереджального науково-технологічного заділу з метою розробки принципово нових видів матеріалів, продуктів, продукції, яким властиві раніше не відомі можливості, а також технології, що формуються на стику різних предметних галузей [24, с. 32].

Узагальнюючи співвідповідність між поняттями «зміни», «рух», «трансформація», «розвиток», взаємозв'язок між ними вбачається за доцільне представити наступним чином (рис. 1):

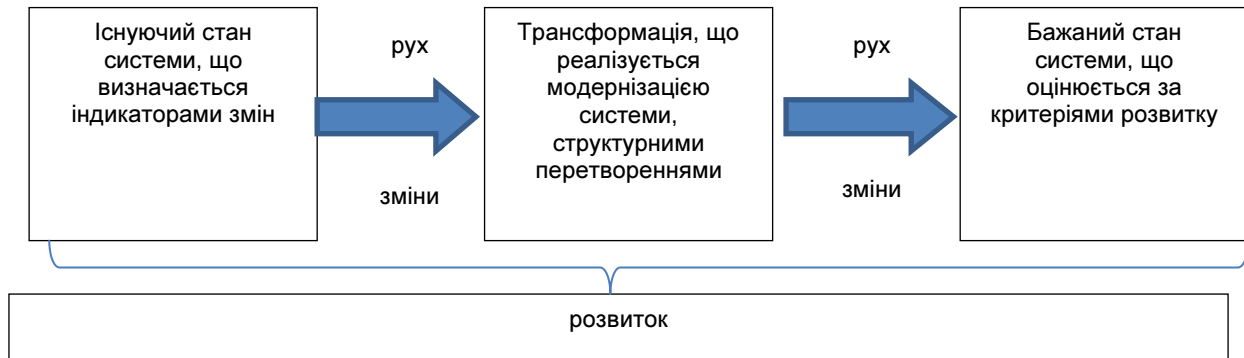


Рис.1. Характер взаємозв'язку між поняттями «зміни», «рух», «трансформація», «розвиток»

Джерело: авторська розробка

Однак, на відміну від модернізації, що передбачає доведення основних елементів системи до певного «ідеального стану» шляхом їх удосконалення й ускладнення, розвиток зумовлює такі ускладнення у функціонуванні економічної системи залежно від обраного напрямку руху економічної системи. Таким чином, модернізацію доцільно розглядати як втілення практичних заходів, орієнтованих на забезпечення розвитку.

Висновки з даного дослідження. Поняття та природа інноваційного розвитку представляє собою складне та неоднозначне явище, яке охоплює різноманітні сфери функціонування суспільства. Дослідження глибинної суті даного явища в економіці пов'язане з такими поняттями, як розвиток, трансформація, модернізація, які окреслюють напрям руху та характер впливу змін на функціонування економічної системи.

Таким чином, можемо акцентувати увагу на тому, що основою інноваційного розвитку є критерій інноваційності, а сам інноваційний розвиток забезпечується приведенням в дію внутрішніх чинників, які, вступаючи у протиріччя між собою та долаючи їх, забезпечують рух економіки у відповідному напрямі. Критичний аналіз наведених підходів до його трактування дозволяє зробити висновок, що практично всі дослідники у цьому контексті тією чи іншою мірою мають спільну позицію.

Враховуючи основне термінологічне розмаїття в з'ясуванні його суті та природи, інноваційним розвитком національної економіки доцільно розуміти незворотний, цілеспрямований закономірний рух у напрямі поступових якісних і структурних позитивних змін у довготерміновому періоді на основі створення, застосування й поширення у різних сферах буття та свідомості (освіті, науці, економіці, культурі, політиці, соціумі тощо) нових знань, новітніх технологій, людського потенціалу, концентрації капіталу на інноваційних видах діяльності, що формуються під впливом суперечностей економічної системи, потреб та інтересів. Основними критеріями інноваційного розвитку національної економіки доцільно вважати: 1) зростання обсягів інвестицій у людський капітал (освіта, наука, медицина, якість життя); 2) нарощення інноваційного потенціалу; 3) зростання частки виробництва продукції з високим рівнем доданої вартості; 4) місця у провідних міжнародних рейтингах.

Таке розуміння суті інноваційного розвитку відповідає викликам глобалізованого сучасного середовища та пояснює особливості інноваційної діяльності на різних рівнях економіки, а також задовольняє вимогам сучасної інноваційної теорії.

Література

1. Алексеенкова Е.С. Типология моделей инновационного развития / Е.С. Алексеенкова, В.М. Сергеев, В.Д. Нечаев // Полития. – 2008. – № 4. – С. 6-22.
2. Антонюк Л.Л. Инновации: теория, механизм разработки та комерціалізації : монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.

3. Бальцерович Л. Социализм, капитализм, трансформация: очерки на рубеже эпох : пер. с польск. / Л.Бальцерович. – М. : Наука/Урао, 1999. – 352 с.
4. Галиця І.О. Що ж таке інноваційний розвиток? / І.О. Галиця // Економіка та держава. – 2003. – № 10. – с. 32-33
5. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
6. Гусев В. О. Державна інноваційна політика як засіб розвитку національної економіки : навч. посіб. / В. О. Гусев. – К. : Вид-во НАДУ, 2007. – 60 с.
7. Економічні системи : монографія. – Т.1 / За ред. д.е.н., проф. Г.І. Башнянина. – Л. Вид-во Львів. комерц. акад., 2006. – 484 с.
8. Єременко В. Г. Основи соціальної економіки : популярний курс / В. Г. Єременко. – К. : МАУП, 1997. – 168 с.
9. Єщенко П. Концепції економічних систем та проблеми їх структурної трансформації / П. Єщенко // Вища школа: Науково-практичне видання. – 06/2003. – № 2-3. – С. 44-65.
10. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навчальний посібник / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
11. Концепции современного естествознания / Ред. В.Н.Лавриненко, В.П.Ратников. – М., 1977. – 317 с.
12. Коротаев А.В. Социальная эволюция: факторы, закономерности, тенденции / А.В. Коротаев. – М. : Восточная литература РАН, 2003. – 278 с.
13. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Львів. : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
14. Мартынов А.В. Технологическая модернизация – составляющая экономической трансформации / А.В. Мартынов. // Економічний часопис-XXI. – № 9-10. – 2010. – С. 19-25
15. Митякин П. В России инновациями занимаются только сумасшедшие / П. Митякин. // Бюллетень «Инновационные тренды» №12 (2011). – С.4-5 / Федеральный образовательный портал ЭСМ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/docs/33545778/>
16. Ольсевич Ю.К. К теории экономических трансформаций / Ю.К. Ольсевич. – М. : ИЭРАН, 1997. – 287 с.
17. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія. / С.В. Онишко. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.
18. Онікієнко В.В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / В. В.Онікієнко, Л. М. Ємельяненко, І.В. Терон; за ред. В.В. Онікієнка. – К. :РВПС НАН України, 2006. – 480 с.
19. Перспективи інноваційного розвитку України: 3б. наук. ст. за ред. Я.А. Жаліла. – К. : Альтерпрес, 2002. - Сер. «Безпека економічних трансформацій»; Вип. 21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm>.
20. Пока еще ярост свет . . . А может быть, прогресс - всего лишь иллюзия? / «The Times», 21/10/2005. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inosmi.ru/panorama/20051021/223189.html>.
21. Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой : пер. с англ./ И. Пригожин, И. Стенгерс ; Общ. ред. В. И. Аршинова, Ю. Л. Климонтовича и Ю. В. Сачкова. – М. : Прогресс, 1986. – 432 с.
22. Содействие международному развитию. Курс лекций / Под редакцией В.И. Бартенева и Е.Н. Глазуновой. – Всемирный банк, 2012. – 408 с.
23. Структурні зміни та економічний розвиток : монографія / Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін. – К., 2011. – 696 с.
24. Технологічна модернізація промисловості України / За ред. Л.І. Федулової; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2008. – 472 с.
25. Ткаченко Т.П. Розвиток інноваційного підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Т.П. Ткаченко, Р.В. Тульчинський // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С.223-229. – Режим доступа: http://economy.kpi.ua/files/files/40_kpi_2010_7.pdf
26. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / За ред. В.М. Гейця. – Вид-во «Форт», 2003. – 440 с.
27. Федулова Л.І. Інноваційна економіка : підручник / Л.І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
28. Философская энциклопедия: в 5-х т. / [под редакцией Ф.В. Константинова]. – М. : Советская энциклопедия, 1960–1970. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/1013/развитие.
29. Філіпенко А.С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку / А.С. Філіпенко. – К. : «Знання України», 2002. – 190 с.
30. Фонотов А. Теоретико-методологические подходы к разработке инновационной политики /

- А. Фонов. // Российский экономический журнал. – 1992. – № 9. – С. 97-111.
31. Шумпетер Й. Теория экономического развития : пер. с англ. / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1992. – 455 с.
32. Alexakha A. The criterion of society's level of development [Електронний ресурс] / Alexakha A. – Режим доступу: <http://www.e-ir.info/2011/05/17/the-criterion-of-society-level-of-development/>
33. Brinkman R. Cultural Economics / R. Brinkman. – The Hapi Press, 1981. – 432 p.
34. Kuznets S. Modern Economic growth: Finding and Reflections / S. Kuznets. // The American Economic Review, Vol. 63., No.3., June 1973. – P.247-258.
35. The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Офіційний сайт. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>

УДК 339.923: 061.1

Копистира А.М.,
к.е.н., доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Київський Національний Університет імені Тараса Шевченка

ТИПОЛОГІЯ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Загальновідомо, що українська економіка є висококорумпованою. Однак, протягом 1991-2013 рр. у способах організації корупційних ринків та корупційних схем відбувались зміни, які важко узагальнити без проведення типологізації корупції як системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми типології корупційних держав вивчаються протягом чотирьох десятиліть такими дослідниками, як А. Шляйфер та Р.У. Вішні, С. Роуз-Акерман, М. Джонстон та іншими із застосуванням дедуктивних та індуктивних методів. Дослідження цієї проблеми містять як опрацювання значного обсягу емпіричних даних, так і вагомий теоретичний доробок. Емпіричне підґрунтя типологізації найчастіше становлять розвинені країни Заходу, країни Південно-Східної Азії, Латинської Америки та Африки, а також Росія. Україна рідко потрапляє у поле зору іноземних економістів. Однак для подальшого вирішення проблеми корупції в нашій країні необхідно вивчити структуру і виділити типи цього явища та їх динаміку протягом періоду незалежності.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичного доробку у сфері типологізації корупції в державах та застосування існуючого теоретичного доробку для типологізації корупції в Україні протягом 1991-2013 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спроби типологізації держав за моделями корупції існують давно. Так, у 1993 р. А. Шляйфер та Р.У. Вішні [7, с. 604-611] виділили 3 типи держав за наявністю конкуренції на ринках корупційних послуг та особливостями таких ринків: 1) централізована корупція, 2) децентралізована корупція та 3) конкурентна система корупції.

Централізована корупція – монополістична система, подібна до олігопольної змови, де відстежується і карається саме підвищення окремих хабарів. Надання державних послуг є централізованим і підпадає під єдиний бюрократичний контроль. Наявний високий ступінь визначеності – кому, скільки і за що платити. Економічний агент, що сплатив хабар, обов'язково отримає оплачене благо і не буде змушений сплачувати за нього додаткові хабарі у майбутньому. Сума первинного хабара визначається бюрократичною вертикаллю централізовано і ділиться між всіма бюрократами, що відповідають за надання оплаченого державного блага. Для такої моделі характерними є порівняно низький рівень хабарів, що забезпечує безперервний попит на державні блага, але високий загальний обсяг хабарів. Є можливою за наявності: 1) підконтрольності бюрократії політичній еліті, 2) невеликої за розміром правлячої еліти, 3) ефективної поліцейської машини, 4) гомогенного високо інтегрованого населення.

Децентралізована корупція – система незалежних монополій виникає, коли держава не здатна підтримувати політичний порядок. Бюрократи, що надають взаємодоповнюючі державні блага, діють незалежно як окремі монополісти і конкурують між собою за обсяги хабарів, встановлюючи кожен самостійно розмір хабарів з метою максимізації лише власної вигоди. Сплата хабара економічним агентом не гарантує отримання останнім сплаченого блага, а ймовірність вимагання за нього додаткових хабарів іншими чиновниками чи тим, що вже отримав первинний хабар, є високою. Для такої моделі характерними є порівняно висока сума кожного окремого хабара, що скорочує попит на державні блага, але низький загальний обсяг хабарів.

Конкурентна система корупції виникає, коли одне й те саме державне благо може надаватись двома чи більше державними органами одночасно і явна чи неявна змова між установами є неможливою. Тобто, різні державні органи конкурують між собою за хабарі. Для такої моделі характерними є порівняно низький рівень хабарів, що забезпечує безперервний попит на державні блага і найнижчий загальний обсяг хабарів.

С. Роуз-Акерман [6, с. 113-155.] дещо розширила кількість можливих типів країн і для своєї типології також використала ступінь конкурентності ринків корупційних послуг, однак додала до критеріїв ще й особливості політичного режиму та ступінь влади, підконтрольної керівнику країни. Дослідниця виділила 4 типи корумпованих країн: 1) клептократія, 2) двостороння монополія, 3) держава, що контролюється мафією, 4) конкурентне хабарництво.

Клептократія існує тоді, коли керівник країни (клептократ) розглядає державу як джерело власного збагачення. Якщо влада клептократа є абсолютною, він буде усувати конкуренцію у сфері привласнення державного майна, а також максимізувати прибутки шляхом формування ефективних економічних механізмів для функціонування державних монополій. Якщо ж влада клептократа не є абсолютною, він створює команду прибічників на основі фаворитизму, непотизму, клієнтелізму та патронажу і буде змушений ділитись зі своїми підлеглими прибічниками, створивши для цього корупційні мережі. Він використовує увесь спектр державного регулювання для отримання диференційної ренти. На практиці слабка влада клептократа стимулює формування мереж отримувачів хабарів на всіх рівнях державної влади, тоді корупція стає системною.

Двостороння монополія виникає, коли корумпованому керівнику країни протистоїть впливовий представник приватного сектора (у особі окремого бізнесмена, підприємства чи декількох підприємств). Кожен з опонентів прагне максимізувати власний прибуток за рахунок іншого. Пропорції розподілу ренти між ними залежить від сили чи слабкості їхніх позицій та методів досягнення мети.

Держава, що контролюється мафією, виникає, коли бюрократичний апарат слабкої держави вдається до децентралізованого пошуку джерел ренти в умовах високої монополізації влади у приватному секторі. Типом політичного режиму у таких державах може бути як погано функціонуюча демократія, так і авторитаризм зі слабким керівником країни. Монополістом у приватному секторі може бути місцева мафія, єдина велика корпорація, згуртована олігархія. Приватна влада захоплює державні ресурси, купуючи співробітництво держслужбовців, однак не здатна захопити всю владу в державі через брак сили та дезорганізованість бюрократичного апарату і змушена диверсифікувати політичні зв'язки для гарантування своєї безпеки за умов зміни влади.

Конкурентне хабарництво виникає, коли велика кількість корумпованих держслужбовців нижчих рівнів взаємодіє на ринку хабарів з великою кількістю незалежних громадян. Державна влада є слабкою, а кількість корумпованих держслужбовців здатна збільшуватись (висхідна спіраль) аж поки всі не стануть корумпованими, внаслідок наслідування прикладу інших або ж внаслідок суспільних очікувань.

Типологізації А. Шляйфера і Р.У. Вішни та С. Роуз-Акерман є більш теоретичними, оскільки засновуються на методі індукції, тобто моделюванні окремого ринку корупційних послуг з одним держслужбовцем та представником приватного сектора, а також з однією послугою, і розповсюдженні виявлених закономірностей на економічну систему в цілому з пошуком прикладів існування виявлених типів країн на практиці. М. Джонстон [2] використав дедуктивний метод, тобто його типологія базується на узагальненні емпіричного досвіду країн і бере до уваги не лише ступінь конкуренції на ринках та особливості політичного режиму, а й ступінь розвитку інститутів. За наведеними критеріями М. Джонстон виділяє такі 4 типи (синдроми) корупції у державі: 1) ринки впливів, 2) елітні картелі, 3) олігархія та клани, 4) високопоставлені магнати.

Ринки впливів або ж корупція зрілих держав [8, с. 10] виникають, коли створюються ринки легальної та відкритої купівлі впливу (у вигляді механізмів фінансування політичних партій та лобіювання) на політиків та держслужбовців, пов'язаних з прийняттям чи виконанням певних рішень без цілей отримання політичного домінування. Ознаки держав: сильні та легітимні політичні та економічні інститути, зріла демократична система та ринкова економіка, автономність бюрократії від політичної еліти, відносини між елітами базуються на умовах пату, а не змови.

Елітні картелі або ж корупція держав з мережами еліт [8, с. 11] має місце, коли створюються розгалужені мережі, що об'єднують різні еліти, які стають дуже зацікавлені у збереженні *status quo* і у супротиві політичним та економічним конкурентам. Ключові актори таємно домовляються під виглядом політичної конкуренції і встановлюють контроль над державним апаратом та секторами економіки. Корупція у таких державах ранжується від помірної до високої, однак є жорстко контрольована згори, а корупційна рента розподіляється між членами мереж, зв'язуючи їхні інтереси. Такий зв'язок може сприяти створенню політичної єдності еліт, яка частково компенсує слабкі офіційні інститути, і створювати умови для ефективного впровадження програм розвитку. В інших випадках еліти використовують мережі лише для підтримання власної гегемонії. Держави з мережами еліт мають помірно сильні інститути, демократичні системи та ринкові інститути, що знаходяться у стані реформування.

Олігархія та клани або корупція слабких перехідних держав [8, с. 11]: ситуація, коли непевні у збереженні свого статусу еліти захоплюють владу та багатство в умовах інституційного вакууму і швидкого відкриття політичного простору та економіки. Такі еліти прагнуть у будь-який спосіб захистити свої здобутки. Відбувається первинне накопичення капіталу, яке є джерелом несправедливості у суспільстві. Слабкі перехідні держави мають слабкі інститути, перехідні демократичні системи і зростання нових ринків на базі неофіційної економіки [2].

Для такого типу держав характерні три форми інституціоналізованої корупції [3]:

1) адміністративна корупція низького рівня, коли налагоджується система отримання усіх державних благ лише з використанням корупційних схем в обхід легальних.

2) розпродаж державних активів держслужбовцями охоплює як безпосередньо розпродаж державного майна через механізми приватизації, так і навмисне неефективне управління державними активами чи присвоєння прибутків від таких активів держслужбовцями. Ці процеси є систематичними і відбуваються зі створенням корупційних мереж серед держслужбовців у різних органах влади. Такі мережі схильні до створення бар'єрів для входження в них некорумпованих держслужбовців, а також до самопідтримання у разі зміни керівництва державного органу і самовідтворення у разі збереження своїх посад хоча б декількома держслужбовцями зі старої мережі.

3) захоплення держави корупційними мережами держслужбовців, олігархів та кланів.

Елітні картелі та олігархія і клани є характерними для країн, що переживають трансформації і характеризуються виявленням С.П. Хантінгтоном [1] підвищенням корупції в умовах процесу політичної модернізації, який полягає у трансформації авторитарного режиму у більш демократичний, через поєднання слабких інститутів з новоствореними урядами.

Високопоставлені магнати або корупція слабких недемократичних держав [8, с. 11] – ситуація, коли впливовість окремих осіб визначається лише їхньою здатністю використати державну владу для власної вигоди. Слабкі недемократичні держави мають слабкі інституції, недемократичні режими і зростання нових ринків на базі неофіційної економіки.

З точки зору організації ринку корупційних послуг в Україні, протягом всіх років незалежності функціонує децентралізована корупція. Тобто, надання кожної державної послуги чи державного блага закріплене за одним монополічним державним органом. Однак, протягом 1991-1997 рр. корупція характеризувалась горизонтальною формою організації, тобто окремі держслужбовці здійснювали корупційні трансакції та отримували дохід від них незалежно один від одного та від управлінської вертикалі. З 1998 по 2004 рр. форма організації корупції змінилась на ієрархічну, тобто хабарі та інші доходи від корупційних трансакцій мали частково або повністю спрямовуватись від підлеглих до керівництва, проходячи при цьому декілька рівнів управлінської вертикалі. У цей же час стали створюватись чіткі плани корупційних відрахувань, які спускались управлінською вертикаллю згори донизу по всіх без винятку державних органах. Протягом 2005-2010 рр. ступінь ієрархічності української корупції значно знизився, однак це не спричинило зменшення корупційного навантаження на економіку, а збільшило корупційну ренту окремих держслужбовців різних рівнів. У 2010-2013 рр. ступінь ієрархічності української корупції зріс, перевищивши той, що спостерігався у 1998-2004 рр. Спектр державних послуг, які надавались з залученням корупційних схем, протягом 1991-2013 рр. значно розширився, покриваючи у 2013 майже 100% надання державних благ. Серед форм корупційних трансакцій протягом 1991-2013 рр. особливо розповсюдженими були фаворитизм, непотизм (кумівство), блат, покровительство та клієнтелізм, хабарі та підкуп і торгівля впливом. У 1991-2004 також домінували привласнення, розкрадання та шахрайство, а з 2010 – вимагання. Ймовірність надання держслужбовцем оплаченого в межах корупційної трансакції державного блага поступово однак невпинно скорочувалась протягом усього досліджуваного періоду.

Якщо розширити критерії типологізації, врахувавши особливості політичного режиму, то можна зробити висновок про зміну типів для України. В Україні протягом 1991-2013 рр. функціонує гібридний або ж перехідний політичний режим від авторитаризму до демократії, який у різні часи характеризувався різними поєднаннями базових режимів. Так, протягом 1991-2004 рр. домінуючою залишалась авторитарна складова як спадок радянських часів. Однак сильний керівник країни був змушений створювати команду прибічників з держслужбовців на основі фаворитизму, непотизму, клієнтелізму та патронажу і ділитись з ними корупційною рентою для забезпечення свого перебування при владі. Тобто, протягом 1991-2004 Україна була клептократією з досить сильним бюрократичним апаратом. У цей же час відбувалась швидка монополізація приватного сектора за рахунок створення олігархічних угруповань та кланів, які на цей період були досить слабкими, однак поступово нарощували свій вплив на владу. Починаючи з 2005 р. і до 2013 р. олігархія і клани набули достатньої влади у приватному секторі для конкурування з владою бюрократії. З цього часу керівник країни (у 2005-2009 рр. слабкий, а у 2010-2013 рр. сильний) змушений домовляється з окремими олігархами за розподіл корупційної ренти, тобто, з 2005 р. Україна стає двосторонньою монополією. Ступінь монополізації влади у приватному секторі в Україні зростає, однак в умовах продовження первинного накопичення капіталу характеризується високою конкуренцією між окремими олігархічними групами та кланами, що відображається у перерозподілі прав власності між ними в рамках механізмів рейдерства

та у неспроможності таких еліт до змови. Це наразі перешкоджає перетворенню України на державу, що контролюється мафією. Також варто зазначити, що відсутність змови або чіткої ієрархії між приватними елітами унеможлиблює захоплення держави приватними фірмами, натомість не перешкоджає захопленню держави політичними елітами чи бюрократією, що прискорилося з 2010 р. В умовах історично високого дискреційного впливу бюрократії на використання державної влади в Україні сформувалась азійська модель співвідношення влади і багатства, коли влада є ключовою для отримання багатства² і його збереження. З огляду на це, приватні еліти в особі олігархічних груп та кланів прагнуть забезпечити представленість своїх інтересів у владі шляхом лобіювання кар'єрного зростання зобов'язаних їм держслужбовців у різних сферах державного управління. Наявність вагомого адміністративного ресурсу є єдиною гарантією збереження майнових прав для приватного сектора в Україні.

Якщо розширити критерії типологізації, врахувавши стан інститутів, то Україну можна віднести до типу (синдрому) «олігархія та клани або корупція слабких перехідних держав». Отримавши незалежність, Україна стикнулася з інституційним вакуумом, що характеризувався 3-ма глобальними проблемами інститутів:

По-перше, відсутністю громадянського суспільства. Громадянське суспільство було повністю організаційно і функціонально заміщене державою (СРСР) протягом I-ї половини 1930-х років [4]. Пізніше в Україні виникали спроби певної незалежної від держави самоорганізації громадян (наприклад, дисидентський рух 60-х–70-х років тощо), однак такі спроби не носили масового характеру і жорстко карались державою, а отже не могли замінити відновлення або формування повноцінного громадянського суспільства.

По-друге, відсутністю ринку. Всі функції ринку за часів СРСР також перебрала на себе держава. Однак, як виявилось, вона не змогла їх виконувати ефективно, внаслідок чого ще за часів існування СРСР розпочався пошук нелегальних механізмів задоволення приватних інтересів, які всупереч комуністичній ідеології, не вдалося замінити державними, що призвело до розвитку корупційних трансакцій у формі галузевих номенклатурних мафій, блату тощо.

По-третє, відсутність держави [5, с. 54-55]. За деякий час після розпаду СРСР українська держава стала повністю відповідати всім формальним ознакам держави, однак не виконувала належним чином жодної з навіть базових функцій держави. Причинами цього можна вважати неспроможність наявного на той час бюрократичного апарату та політичної еліти забезпечити виконання функцій держави через а) некомпетентність бюрократичного апарату, та б) відсутність ефективної політичної еліти.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, можна констатувати наявність динаміки у корупції в Україні протягом 1991-2013 рр., яка проявляється у 1) змінах ієрархічності у цілому децентралізованих корупційних мереж та у 2) переході від клептократії до двосторонньої монополії завдяки зростанню монополізації влади у приватному секторі.

Література

1. Huntington S.P. Political Order in Changing Societies / Huntington S.P. – New Haven, CT: Yale University Press. – 1968. – 488 p.
2. Johnston M. Syndromes of Corruption: Wealth, Power and Democracy / M. Johnston. – New York: Cambridge University Press. – 2005. – 267 p.
3. Karklins R. Typology of Post-Communist Corruption / R. Karklins // Problems of Post-Communism № 49(4). – 2002 – p. 22-32.
4. Lewin M. Society, State and Ideology During the First Five Year Plan. Cultural Revolution in Russia, 1928-1931 / M. Lewin, Ed. S. Fitzpatrick. – Bloomington, 1978. – P. 166-201.
5. Motyl A. Dilemmas of Independence: Ukraine After Totalitarianism / A. Motyl. – N. Y., 1993. – 217 p.
6. Rose-Ackerman S. Corruption and Government: Causes, Consequences, and Reform / S. Rose-Ackerman. – New York: Cambridge University Press, 1999. – 282 p.
7. Shleifer A. Corruption / A. Shleifer, R.W. Vishny // The Quarterly Journal of Economics. – 1993. – № 108 (3). – p. 599-617.
8. USAID Corruption Assessment Handbook // United States Agency for International Development. – 2006. – May. – 180 p.

² На відміну від західної моделі, коли багатство є ключовим для отримання і збереження влади [2]

УДК 336.3

Пасічник Т.П.,
викладач кафедри економіки та обліку господарської діяльності
Нововолинський факультет
Тернопільський національний економічний університет

БОРГОВИЙ СТАН УКРАЇНИ: СЬОГОДЕННЯ ТА МАЙБУТНЄ

Постановка проблеми. Зміни у політиці Уряду, які пов'язані з питаннями грошово-кредитної та фінансової політики і неспроможність держави самостійно вирішувати проблеми фінансування видатків державного бюджету призводять до взяття в борг нових грошових коштів, які впливаючись у загальні фінансові ресурси держави впливають на подальший розвиток економіки країни. Циклічні коливання економіки, кризові ситуації на державному та міжнародному рівнях призводять до ускладнення повернення взятих у борг коштів, а іноді й взагалі країна неспроможна повернути борги та стикається з проблемою дефолту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблем виникнення, обслуговування боргу та його наслідків для економіки України займається чимала кількість вітчизняних вчених, серед яких варто виокремити М. Мелика [3], Л. Сідельникову [8] та інших. Проте більшість наукових праць не містять глибокого аналізу та прогнозу щодо покриття нашою державою боргових зобов'язань. Все це свідчить про актуальність обраної теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження державної заборгованості України у 2010-2012 рр. та її динаміки на найближчу перспективу. Для досягнення поставленої мети передбачається виконання наступних завдань: провести аналіз динаміки державного боргу та показників ВВП, а також спрогнозувати обсяги прямого державного боргу та показника відношення державного боргу до ВВП.

Виклад основного матеріалу дослідження. За допомогою залучення додаткових фінансових ресурсів уряд може вирішувати конкретні завдання щодо підвищення соціальних стандартів, реалізації інвестиційних проектів, рефінансування боргів, зміцнення обороноздатності країни, припускаючи, що в майбутньому, після отримання соціально-економічного результату від використання позичкових коштів, борги можуть бути повернені.

На жаль, у ході трансформаційних процесів формування державного боргу України відбувалося значною мірою хаотично, під впливом потреб оперативного фінансування поточних бюджетних видатків, що наклало відбиток на його структуру та обсяги.

З даних таблиці 1 бачимо, що борг України з року в рік зростає. Проте позитивним є скорочення приросту зовнішнього боргу і збільшення внутрішнього, і як наслідок зменшення залежності України від зовнішніх кредиторів.

Таблиця 1
Державний і гарантований державою борг України за 2010-2012рр., млн. грн.*

Період	Загальний борг			Зовнішній борг		Внутрішній борг	
на 01.01.2010	316884,6	+, -	+, - %	211751,7	+, - %	105132,9	+, - %
на 01.01.2011	432235,4	+115350,8	+36.4%	276745,6	+30.7%	155489,8	+47.9%
на 01.01.2012	473121,6	+40886,2	+9.5%	299413,9	+8.2%	173707,7	+11.7%
на 01.01.2013	515510,6	+42388,9	+9.0%	308999,8	+3.2%	206510,7	+18.9%
на 01.02.2013	527451,8	+11941,2	+2.3%	309852,8	+0.3%	217599,0	+5.4%

*Джерело: Складено та розраховано автором на основі даних [2]

Вагомим показником державного боргу є його відношення до ВВП. Світова практика вважає критичною межею зростання державного боргу у розмірі 60% ВВП, але це для економіки розвинутих країн. Так, фахівці МВФ установили, що "поворотним пунктом" для країн із низьким і середнім рівнем доходів є досягнення державним боргом рівня 43% ВВП. Однак країни із нерозвиненим інституційним середовищем і неефективною економічною політикою характеризуються підвищеними ризиками боргової кризи при досягненні державним боргом рівня 30% ВВП.

Користуючись даними таблиці 2, спостерігаємо значення даного показника на рівні, більшому за 30%. Станом на 01.01.2013 співвідношення Державного боргу до ВВП становило майже 37%.

За таких умов ситуація потребує рішучих дій. Так, у середньостроковій стратегії управління державним боргом на 2012-2014 роки було визначено, що рівень державного боргу у відповідних роках не повинен перевищувати 30, 25 та 25% ВВП. Зменшення рівня державного боргу

передбачалося за рахунок прискорення економічного зростання. Однак у 2012 році його не відбулося. В той же час, коли заплановано відношення обсягу державного боргу до внутрішнього валового продукту – на рівні, не більш як 30%, фактично маємо 36,6%, і частку державного внутрішнього боргу лише 40%, замість запланованих 46% [4].

Таблиця 2

Динаміка загального державного боргу і ВВП України за 2010-2012рр., млн.грн.*

Державний борг (всього)				Номінальний ВВП				Співвідношення (Держ. Борг / ВВП)
на 01.01.2010	316885	х	х	за 2009	913345	х	х	34.7%
на 01.01.2011	432235	+115351	+36.4%	за 2010	1082569	+169224	+18.5%	39.9%
на 01.01.2012	473122	+40886	+9.5%	за 2011	1316600	+234031	+21.6%	35.9%
на 01.01.2013	515511	+42389	+9.0%	за 2012	1408889	+92289	+7.0%	36.6%

* Джерело: Складено та розраховано автором на основі даних [2]

За прогнозами Програми управління державним боргом на 2013 рік, на кінець поточного року очікуваний обсяг державного боргу сягне 483.032 млн. грн., що приблизно становить 30,6% від ВВП, замість запланованих 25% [5].

Як наслідок, очікуваний рівень державного боргу у 2013 році зросте, порівняно із запланованим показником.

По-перше, внаслідок збільшення дефіциту бюджету та обсягу придбання фінансових активів. Так, у постанові КМУ "Про схвалення Прогнозу Державного бюджету України на 2013 і 2014 роки" передбачалося, що обсяг дефіциту державного бюджету складатиме в цих роках 13,9 млрд. грн. та 20,0 млрд. грн. або 0,8% та 1% ВВП відповідно, а щорічний обсяг придбання фінансових активів складе 0,3 млрд. грн. ВВП. Проте, враховуючи зростання циклічної складової сальдо бюджету у 2013 та 2014 роках (рис. 1), а також невирішення проблеми дефіциту НАК "Нафтогаз України" та Пенсійного фонду, обсяг дефіциту бюджету та витрат на придбання фінансових активів у 2013 р. перевищуватиме запланований рівень [6].

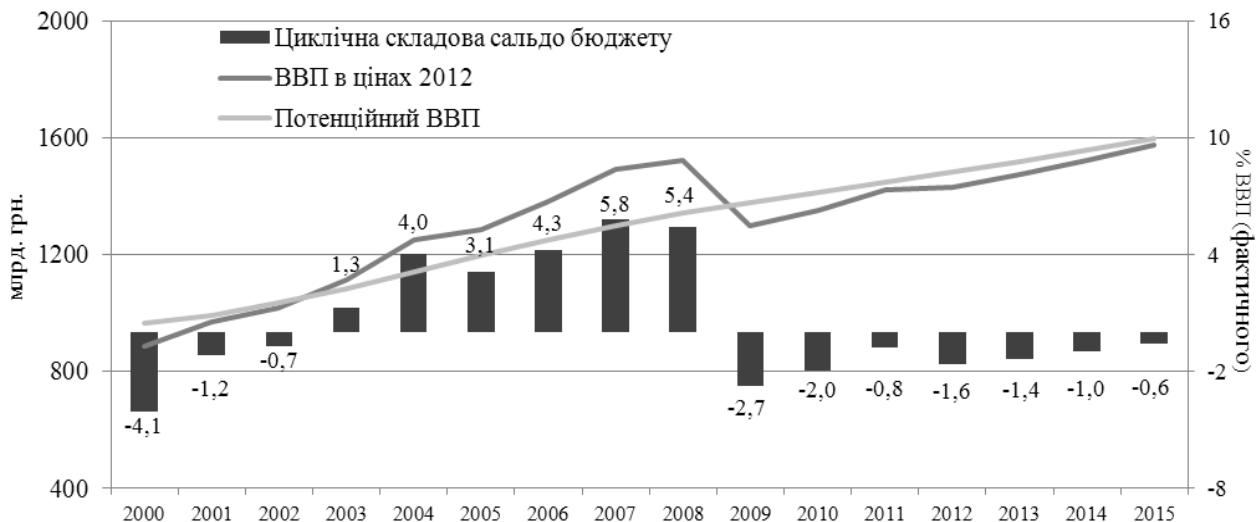


Рис. 1. Фактичний та потенційний ВВП, а також циклічна складова сальдо бюджету у 2000-2015 рр.

Джерело: [2]

Зокрема, відповідно до Закону України "Про державний бюджет на 2013 рік", обсяг дефіциту державного бюджету було збільшено до 50,4 млрд. грн. а обсяг придбання фінансових активів до 14,7 млрд. грн. Це призведе до збільшення обсягу державного боргу у 2013 р. на більш ніж 40 млрд. грн. або на 3% ВВП, порівняно із плановими показниками [1].

По-друге, за рахунок зменшення прогнозного ВВП як бази порівняння обсягу державного боргу. Зокрема, згідно постанови КМУ від 31 серпня 2011 р. № 907 в редакції від 09.12.11 року, обсяг ВВП згідно песимістичного сценарію у 2013 та 2014 роках має становити 1687,8 та 1854,1 млрд. грн. відповідно. За Постановою КМУ від 28 листопада 2012 р. № 1125 прогнозний обсяг ВВП на 2013 р. згідно оптимістичного сценарію становитиме 1576 млрд. грн. [7].

По-третє, за рахунок можливої девальвації національної валюти та відповідного зростання рівня державного боргу, номінованого у іноземній валюті. Прогнозний рівень державного боргу на 2013 рік,

зафіксований у Законі України "Про Державний бюджет України на 2013 рік", 483 млрд. грн., або 30,6% ВВП при девальвації 5% є оптимістичним сценарієм. За песимістичним сценарієм відбудеться девальвація національної валюти відносно долара США на 21%, та випуск ОВДП на 18 млрд. грн. Як наслідок, державний борг у 2013 році може зрости до 530 млрд. грн. Внаслідок девальвації відбудеться також зростання індексу дефлятора, а відповідно і номінальний обсяг ВВП у 2013 році може виявитись більшим за прогноз уряду за оптимістичним сценарієм (1576 млрд. грн.) й складатиме 1602 млрд. грн. За таких умов рівень державного боргу щодо ВВП у 2013 році може скласти 32,2% ВВП.

При складанні ж прогнозу рівня державного боргу на 2014-2015 рр., доцільно виходити з таких передумов:

- 1) рівень державного боргу у 2013 р. становитиме 32,2% ВВП.
 - 2) відбудеться зростання номінального ВВП на 11 та 10% до 1825 та 2008 млрд. грн. відповідно.
 - 3) обсяг боргового фінансування державного бюджету відносно ВВП становитимуть по 2,4%.
- За таких умов максимальний обсяг державного боргу у 2014 році складатиме 578 млрд. грн. або 31,3% ВВП, та у 2015 році – 625 млрд. грн. або 30,8% ВВП [6].

Поряд зі збільшенням державного боргу з року в рік, постає проблема погашення вже взятих зобов'язань. Україна у найближчий час матиме кілька років з піковим навантаженням щодо виплати боргів (табл. 3).

Таблиця 3

Погашення внутрішнього і зовнішнього боргу щорічно 2013-2025 рр., млрд. грн.*

Рік	Внутрішній борг	Зовнішній борг	Разом
2013	10,7	31,8	42,5
2014	9,2	19,9	29,1
2015	13,4	20,8	34,2
2016	7,9	11,2	19,1
2017	8,0	11,3	19,4
2018	11,6	2,7	14,3
2019	13,3	2,2	15,5
2020	6,3	10,1	16,4
2021	1,6	2,1	3,8
2022	1,6	1,9	3,5
2023	0,1	1,7	1,8

* Джерело: складено та розраховано автором на основі даних [2]

Так, Україні необхідно виплатити у 2013 і 2014 рр. відповідно 42,5 та 29,1 млрд. грн., у 2015 році Україні – 34,2 млрд. грн., а в 2016 році – 19,1 млрд. грн. При цьому слід зазначити, що у разі зростання економіки, навіть середніми темпами (4-5% в рік), то питома вага 19,4 млрд. грн. у 2017 році буде набагато меншою ніж 42,5 млрд. грн. у 2013 році.

За прогнозами, ситуація з державним боргом та його зростанням невтішна і скоріше всього у найближчій перспективі такою й залишиться. Але й міжнародна статистика показує, що більшість країн світу, які розвиваються, мають значну залежність від зовнішніх запозичень [8, с. 6].

Так, рейтинг країн, що мають найбільший обсяг зовнішньої заборгованості, за даними Світового банку, очолюють Сполучені Штати Америки. Валовий зовнішній борг цієї країни станом на початок 2013 р. сягнув 13980 млрд. дол. США. На другому місці Євросоюз з валовим зовнішнім боргом 13720 млрд. дол. США. Російська федерація, маючи зовнішню заборгованість в обсязі 480,2 млрд. дол. США, посіла 21 місце. Україна ж серед 199 країн світу в рейтингу знаходиться на 35 місці [3, с. 255].

Висновки з даного дослідження. Враховуючи проаналізовану боргову ситуацію України, можемо стверджувати, що на сьогодні вона знаходиться у керованому стані. Проте подальше зростання державного боргу може містити у собі значні ризики, гальмувати розвиток фінансової системи, погіршувати фінансову стійкість країни, що в кінцевому випадку може призвести до банкрутства та дефолту. Саме тому політика управління державним боргом України повинна орієнтуватися на інвестиційно-інноваційні фактори економічного зростання і будуватись таким чином, щоб час розрахунку з кредиторами припадав на період економічного піднесення.

При цьому значна увага має бути приділена розвитку та постійному вдосконаленню питань управління ризиками спроможності держави виконувати свої боргові зобов'язання та вдосконаленню механізмів реалізації боргової політики.

Література

1. Електронний архів. – Державний борг. Стан державного боргу України [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

2. Малерик М.М. Структура боргового портфеля зовнішніх запозичень України / М.М. Малерик // Науковий вісник НЛТК. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 252-258.
3. Про Державний бюджет України на 2013 рік. – Закон України від 21.05.2013 № 283-VII [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>
4. Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2012-2014 роки. – Постанова КМУ від 10 травня 2012 р. № 607 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/607-2012-%D0%BF>
5. Про схвалення Прогнозу Державного бюджету України на 2013 і 2014 роки. – Постанова КМУ від 5 квітня 2012 р. №318 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/318-2012-%D0%BF>
6. Про схвалення основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2013 рік та внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 31 серпня 2011 р. № 907. – Постанова КМУ від 28 листопада 2012 р. № 1125 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1125-2012-%D0%BF>
7. Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2013 і 2014 роки. – Постанова КМУ від 31 серпня 2011 р. № 907 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/318-2012-%D0%BF/page>
8. Сідельникова Л.П. Боргова політика України в умовах нестабільної економіки / Л.П. Сідельникова // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 4-7.

УДК 665.3:339.137.2(477)

Дуранова Т.А.,
аспірант*

Одеський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. За сучасних умов господарювання ринок соняшникової олії серед основних світових продовольчих ринків є найбільш динамічним у своєму розвитку. Даний ринок для України є одним із перспективних і стратегічних, оскільки є стабільним джерелом валютних надходжень. Тому подальша участь України на світовому ринку рослинних олій є досить важливою.

У зв'язку з цим, доцільним буде провести дослідження рівня конкуренції на ринку нерафінованої соняшникової олії з метою визначення перспектив подальших темпів розвитку олійно-жирової галузі України та зміцненню позицій на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження конкурентоспроможності олійно-жирових підприємств внесли такі науковці, як В. Ільїнський, Ю. Лучкова, І. Салькова [6], Л. Тимошенко [7], К. Трофимова, І. Цобер, В. Шипуліна [9] та ін. Однак у більшості наукових досліджень недостатньо приділено уваги питанням щодо рівня конкуренції на ринку соняшникової олії. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення оцінки рівня конкуренції на ринку нерафінованої соняшникової олії в Україні, дослідження конкурентоспроможності олійно-жирових підприємств та визначення лідерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція на ринку та конкурентне положення підприємства на ньому визначається внутрішніми особливостями і зовнішніми факторами, які не завжди є керованими. Основною передумовою побудови ефективного ринку вважається саме конкуренція [6].

Важливим атрибутом ринкової економіки є сам ринок, механізм його дії не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції. Останні проявляється в ряді функцій, які вона виконує, а саме [9]:

- конкуренція охоплює всі зв'язки виробництва і споживання, є єдиною можливим засобом досягнення збалансованості між попитом і пропозицією та в кінцевому підсумку – суспільними

* Науковий керівник: Дяченко Л.Е. – к.е.н., професор

потребами та виробництвом;

- конкуренція виконує функцію спілкування (кооперації) та погодження інтересів виробників. У результаті поділу праці інтерес кожного з них пов'язаний і взаємодіє з інтересами інших товаровиробників. Через ринковий механізм конкуренція підпорядковує індивідуальні прагнення суб'єктів господарювання суспільним інтересам;

- конкуренція примушує товаровиробників знижувати індивідуальні виробничі витрати, що вимагає від підприємств постійного вдосконалення технічної бази виробництва, знаходження шляхів економії сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, робочого часу;

- конкуренція стимулює підвищення якості продукції та послуг і спонукає виробників впроваджувати нові види продукції, а також здійснювати різні модифікації одного й того ж продукту.

Історично важливою функцією конкуренції є формування ринкової ціни. З її допомогою конкуренція забезпечує збалансоване співвідношення між суспільними потребами та суспільним виробництвом.

Підприємства олійно-жирової галузі конкурують не тільки між собою, але й на світовому ринку. Світове споживання жирів щороку збільшується, а географія експорту соняшникової олії розширюється.

Пріоритетність інтеграції України до світового олійного ринку підтверджується тим, що національна олійно-жирова галузь виступає однією з ведучих експортно-орієнтованих галузей харчової промисловості країни [7]. Стабільність сировинної бази та висока рентабельність галузі сприятимуть нарощуванню виробництва соняшникової олії.

Необхідною умовою виникнення конкуренції є наявність на ринку великої кількості незалежно діючих виробників будь-якого конкретного продукту або ресурсу. Якщо виробництво зосереджено в руках одного власника, то панує монополія, яка по суті заперечує конкуренцію [2, с. 18].

На сьогодні у світовій практиці антимонопольного регулювання використовуються близько двадцяти основних показників для визначення монопольного становища підприємства. Кожний з показників і методів має свої переваги та недоліки. Але серед основних цих показників, більшість авторів виділяють метод визначення рівня монополізації ринку за допомогою індексу Харфінделя-Хіршмана (ІХХ), який розраховується як сума квадратів ринкової частки фірм, що діють на ринку [3]:

$$ІХХ = \sum (A_j)^2, \quad (1)$$

де A_j – частка фірми на ринку, у %.

При цьому $\sum (A_j) = 100\%$.

Індекс Харфінделя-Хіршмана може набирати значення від 0, при повній децентралізації виробництва, до 10000 при абсолютній чистій монополії. Емпірично визначено, що при значеннях індексу:

1) $ІХХ \leq 1000$ – ринок є нормальним для конкуренції та в цих межах значень індексу дозволяється злиття фірм.

2) $ІХХ \geq 1800$ – ринок вважається вже монополізованим.

3) $1225 \leq ІХХ \leq 3400$ – ринок визначається як обмежена олігополія.

4) $3400 \leq ІХХ \leq 10000$ – ринок з домінуючою фірмою.

У табл. 1 наведені дані власних розрахунків індексу Харфінделя-Хіршмана за 2007/2008МР – 2011/12МР для підприємств з виробництва нерафінованої соняшникової олії присутніх на ринку нерафінованої соняшникової олії.

Як бачимо з даних табл. 1, на ринку нерафінованої олії працює більше 30 підприємств. На протязі 2007/2008МР – 2011/12МР індекс Харфінделя-Хіршмана не наближався до першого граничного значення 1000, а навпроти був майже у 2 рази менше, причому спостерігалась тенденція до зменшення індексу, так якщо в 2007/08МР індекс складав 589,43, то вже в 2011/2012МР він складав всього 477,37. Таке значення індексу показує, що ринок нерафінованої соняшникової олії є конкурентним.

Підприємства олійно-жирової галузі є конкурентоспроможними та їхні частки ринку є безпечними для нормального функціонування. Дана ситуація на ринку вказує на те, що в цих межах значень індексу Харфінделя-Хіршмана можливе злиття фірм, що останнім часом відбувається в Україні на ринку нерафінованої олії.

В останні роки на ринку спостерігається укрупнення компаній олійно-жирового бізнесу та створення агрохолдингів з повним циклом виробництва. Агрохолдинг як організаційна форма агробізнесу забезпечує концентрацію ресурсів та оптимізацію економічних взаємовідносин між виробниками сировини та її переробниками, що в сукупності створює об'єктивні умови для підвищення рівня ефективності функціонування таких структур [8, с. 32]. Основні переваги агрохолдингів – це можливість кращого кредитного сервісу та швидкої модернізації матеріально-технічної бази, інноваційного розвитку, що веде до зниження собівартості продукції та зміцненню позиції на ринку.

Дана тенденція почалася кілька років тому і за останні роки помітно зміцнилася, що спричинило за собою зміни в розстановці сил на ринку соняшникової олії як в сфері виробництва так і торгівлі.

Таблиця 1

Розрахунок індексу Харфінделя-Хіршмана підприємств з виробництва нерафінованої соняшникової олії в Україні

Підприємство	2007/2008 МР		2008/2009 МР		2009/2010 МР		2010/2011 МР		2011/2012 МР	
	Частка ринку, %	ІХХ	Частка ринку, %	ІХХ	Частка ринку, %	ІХХ	Частка ринку, %	ІХХ	Частка ринку, %	ІХХ
Пологівський ОЕЗ	5,66	32,04	7,94	63,04	7,13	50,84	6,33	40,07	5,53	30,58
Запорізький МЖК	6,23	38,81	4,23	17,89	4,02	16,16	9,26	85,75	9,42	88,74
Дніпропетровський	9,72	94,48	7,02	49,28	6,71	45,02	6,19	38,32	5,65	31,92
Одеський ОЕЗ	4,12	16,97	3,39	11,49	2,55	6,50	2,62	6,86	2,51	6,30
Вінницький ОЖК	3,59	12,88	3,46	11,97	3,19	10,18	3,55	12,60	3,84	14,75
Волчанський ОЕЗ	6,45	41,60	5,79	33,52	5,32	28,30	4,19	17,56	4,22	17,81
ТОВ „Сватовська олія”	1,71	52,92	1,93	3,72	2,02	4,08	1,69	2,86	1,66	2,76
Полтавський ОЕЗ – Кернел Груп	6,12	37,45	4,54	20,61	5,12	26,21	6,03	36,36	5,47	29,92
„Кіровоградолія”	10,06	101,20	7,30	53,29	6,73	45,29	6,24	38,94	5,59	31,25
Черновицький МЖК	1,30	1,69	1,66	2,76	1,79	3,20	1,67	2,79	1,65	2,72
Приколотнянський	4,03	16,24	2,82	7,95	2,93	8,58	2,21	4,88	1,87	4,97
ТОВ „Урожай”	4,96	24,60	4,14	17,14	2,79	7,78	1,82	3,31	2,27	5,15
Мелітопольськи	1,42	2,02	1,22	1,49	1,19	1,42	1,14	1,30	1,09	1,19
Меловський ЗРМ „Стрілецький степ”	1,36	1,85	1,45	2,10	0,47	0,22	0,13	0,02	0,56	0,31
Ніжинський ЖК	0,14	0,02	0,05	0,01	0,18	0,03	0,22	0,05	0,25	0,06
Каховський ОЕЗ	4,99	24,9	7,23	52,27	4,80	23,04	5,41	29,27	5,55	30,80
Комбінат Каргілл	8,97	80,46	10,19	103,84	8,97	80,46	7,46	55,65	7,15	51,12
Іллічівський ОЕЗ	2,70	7,29	2,68	7,18	2,58	6,66	2,51	6,30	2,59	6,71
ТОВ „Укролія”	0,26	0,07	0,18	0,03	0,23	0,05	0,25	0,06	0,24	0,06
ТОВ „Наша олія”	0,29	0,08	0,26	0,07	0,34	0,12	0,22	0,05	0,25	0,06
Пересичанський	3,9	15,21	3,49	12,18	3,15	9,92	2,63	6,92	2,24	5,02
Троїцький МПЗ	1,14	1,30	1,06	1,12	0,43	0,18	0	0	0	0
Бандурський ОЕЗ	0	0	0	0	0	0	2,58	6,66	5,34	28,52
ТОВ „Українська Чорноморська Індустрія”	0,55	0,3	3,09	9,55	6,82	46,51	6,42	41,22	5,63	31,70
Міроновський	5,38	28,94	4,66	21,72	4,53	20,52	3,54	12,53	3,43	11,76
Катеринопольський елеватор	0	0	0	0	2,32	5,38	2,51	6,30	2,24	5,02
ТОВ „Екотранс”	1,16	1,35	2,31	5,34	2,20	4,84	1,36	1,85	1,66	4,33
ПГ „Креатив”	1,44	2,07	1,31	1,72	4,37	19,10	5,07	25,70	4,62	21,34
ТОВ „Сателліт”	0,18	0,03	1,45	2,10	1,75	3,06	2,06	4,24	2,01	4,04
„Відродження”	0,24	0,06	1,04	1,08	1,43	2,04	1,33	1,77	1,31	1,72
Біоіл Універсал Україна”	0,41	0,17	1,06	1,12	1,14	1,30	0,09	0,01	1,08	1,17
Інші	1,56	2,43	3,05	9,30	2,81	7,90	2,49	6,20	2,36	5,57
Разом	100	589,43	100	524,88	100	484,89	100	496,4	100	477,37

Джерело: власні розрахунки

Основними причинами цього явища є експортна орієнтованість ринку нерафінованої соняшникової олії, високий світовий попит на нього, інвестиційна привабливість галузі і стабільна робота підприємств навіть у кризовий період. У боротьбі за лідерство на ринку компанії не тільки розширюють свій виробничий потенціал за рахунок збільшення діючих потужностей і будівництва нових заводів, а й здійснюють операції поглинання компаній, яких вважають найбільш небезпечними конкурентами. У табл. 2 представимо динаміку зміни структури компаній на ринку нерафінованої соняшникової олії за останні роки.

Так, ГК "Кернел", маючи у своїй власності лише три заводи (Приколотнянський, Вовчанський та Полтавський ОЕЗи), в 2010/11МР в результаті придбання активів холдингу "Зерноторгівельна компанія Олсідз-Україна" (Кіровоградолія і Екотранс), а також ввівши в експлуатацію ТОВ "Бандурський ОЕЗ" збільшила частку своєї присутності на ринку до 22%, зайнявши таким чином майже чверть у структурі виробництва соняшникової олії в Україні (табл. 3). В 2012 році було придбано 100% акцій заводу ТОВ "Українська Чорноморська Індустрія", який раніше належав компанії "Бунге Україна".

Таким чином, в 2011/12МР ГК "Кернел" вже мав у своєму розпорядженні 7 олієдобувних заводів і 29% в структурі виробництва соняшникової олії [4].

Таблиця 2

Динаміка зміни структури компаній на ринку нерафінованої соняшникової олії

Компанія (холдинг)	Підприємства		
	2007/08МР	2010/11МР	2011/12МР
ЗАТ „АТ Каргілл”	ТОВ Комбінат Каргілл	ТОВ Комбінат Каргілл	ТОВ Комбінат Каргілл
	Каховський філіал ЗАТ „АТ Каргілл”	Каховський філіал ЗАТ „АТ Каргілл”	Каховський філіал ЗАТ „АТ Каргілл”
ГК „Кернел”	ЗАТ Приколотнянський ОЕЗ	ЗАТ Приколотнянський ОЕЗ	ЗАТ Приколотнянський ОЕЗ
	ЗАТ „Вовчанський ОЕЗ”	ЗАТ „Вовчанський ОЕЗ”	ЗАТ „Вовчанський ОЕЗ”
	ЗАТ „Полтавський ОЕЗ – Кернел Груп”	ЗАТ „Полтавський ОЕЗ – Кернел Груп”	ЗАТ „Полтавський ОЕЗ – Кернел Груп”
		ПАТ „Кіровоградолія”	ПАТ „Кіровоградолія”
		ТОВ „Екотранс”	ТОВ „Екотранс”
		ТОВ „Бандурський ОЕЗ”	ТОВ „Бандурський ОЕЗ”
			ТОВ „Українська Черноморська Індустрія”
Холдінг „Зерно- торгова компанія „Олсідз-Україна”	ПАТ „Кіровоградолія”	-	-
	ТОВ „Екотранс”		
ФОН ЗААС АГ	ПАТ „Пологівський ОЕЗ”	ПАТ „Пологівський ОЕЗ”	ПАТ „Пологівський ОЕЗ”
Компанія „Бунге Україна”	ЗАТ з ІІ „Дніпропет- ровський ОЕЗ”	ЗАТ з ІІ „Дніпропет- ровський ОЕЗ”	ЗАТ з ІІ „Дніпропет- ровський ОЕЗ”
	ТОВ „Українська Черноморська Індустрія”	ТОВ „Українська Черноморська Індустрія”	
ПГ „Віойл”	ВАТ Вінницький МЖК	ПАТ Вінницький МЖК	ПАТ Вінницький МЖК
	ВАТ „Черновіцький МЖК”	ПАТ „Черновіцький МЖК”	ПАТ „Черновіцький МЖК”
Міроновський хлібопродукт	ПАТ „Міроновський ЗВКК”	ПАТ „Міроновський ЗВКК”	ПАТ „Міроновський ЗВКК”
		ТОВ „Катеринопольський елеватор”	ТОВ „Катеринопольсь- кий елеватор”
Група „Приват”	ЗАТ „Запорізький МЖК”	ЗАТ „Запорізький МЖК”	ЗАТ „Запорізький МЖК”
ПГ „Креатив”	ЗАТ „Креатив”	ПАТ „Креатив”	ПАТ „Креатив”
Гленкор	ТОВ „Одеський ОЕЗ”	ТОВ „Одеський ОЕЗ”	ТОВ „Одеський ОЕЗ”
			ТОВ „Пересечанський ОЕЗ”

Джерело: [4]

У той же час, результатом зазначеної угоди стало зниження частки компанії "Бунге Україна" в структурі виробництва соняшникової олії майже вдвічі, якщо 2007/08 МР та 2008/09 МР частка в виробництві складала 10%, в 2009/10 МР – 13%, а в 2010/11 – 12%, тоді як в 2011/12 МР вона склала всього 5%. В її активі залишився один завод – Дніпропетровський ОЕЗ, діяльність якого орієнтована на виробництво рафінованої дезодорованої соняшникової олії під ТМ "Олейна".

Крім цього, на ринок виходять і нові гравці. Зокрема, підприємства, виробництво соняшникової олії у яких є проміжним етапом. Наприклад, великі агрохолдинги, які мають замкнутий цикл, зокрема, в птахівничій галузі, потребують проміжному виробництві, що забезпечує їх допоміжної продукцією, тобто кормами.

У 2009/10 МР холдінг "Міроновський хлібопродукт" ввів в експлуатацію новий завод з переробки насіння соняшнику ТОВ "Катеринопільський елеватор", причиною чого було забезпечення власних потреб в шроті, який використовується для виробництва комбікормів для птиці.

Незважаючи на те, що ринок соняшникової олії, здавалося б, не готовий приймати новачків, перспективи збільшення виробництва олійних культур і стабільні ринки збуту готової продукції залучають нових гравців. При цьому варто відзначити, що далеко не багато підприємств можуть собі дозволити розпочинати бізнес в цьому напрямку. Як показує досвід, багато підприємств олійно-жирового сектора змушені були піти з ринку в останні роки, тому як не витримували конкуренції з великими спеціалізованими підприємствами як на ринках сировини так і на ринках готової продукції [5].

Таблиця 3

Динаміка зміни частки компаній в структурі виробництва нерафінованої соняшникової олії (%)

Компанія	Маркетингові роки				
	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
ЗАТ „АТ Каргілл”	13	17	13	12	12
ГК „Кернел”	20	13	13	22	29
„Зерноторгова компанія „Олсідз-Україна”	11	9	8	-	-
ФОН ЗААС АГ	5	8	7	6	5
Компанія „Бунге Україна”	10	10	13	12	5
ПГ „Віойл”	4	5	5	5	5
Міроновський хлібопродукт	5	4	4	3	5
Група „Приват”	6	4	4	9	9
ПГ „Креатив”	1	1	4	5	4
Гленкор	4	3	2	2	4
Інші	21	26	27	24	22
Разом	100	100	100	100	100

Джерело: власні розрахунки

Згідно антимонопольного законодавства України, а саме ст. 12 Закону України „Про захист економічної конкуренції” від 11.01.2001 р. [1] монопольним визнається становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку певного товару перевищує 35 відсотків та якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції. Монопольним вважається також становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку певного товару становить 35 або менше відсотків, але він не зазнає значної конкуренції, наприклад внаслідок порівняно невеликого розміру часток ринку конкурентів.

Домінуючим чи монопольним визнається також становище кожного з кількох суб'єктів підприємництва, якщо стосовно них виконуються наступні умови: сукупна частка трьох або двох суб'єктів, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 50 відсотків; сукупна частка п'яти або чотирьох суб'єктів, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 70 відсотків.

Представимо дані власних розрахунків відносно рівня монополізації згідно українського антимонопольного законодавства. У табл. 4 наведені частки ринку трьох та п'яти найбільших виробників нерафінованої соняшникової олії в Україні.

Таблиця 4

Частки ринку найбільших підприємств з виробництва нерафінованої олії

Компанія	Частка ринку за роками, %					Граничне значення частки ринку, %
	2007/2008 МР	2008/2009 МР	2009/2010 МР	2010/2011 МР	2011/2012 МР	
Одна компанія	20	17	13	22	29	35
Разом 3 компанії	43	40	39	46	50	50
Разом 5 компаній	60	57	54	61	60	70

Джерело: власні розрахунки

Як бачимо, значення кількісних критеріїв рівня монополізму в олійно-жировій галузі свідчать про те, що частка однієї компанії впродовж періоду, що аналізується, не перевищувала граничного значення – 35%, але в 2011/12 МР частка однієї компанії, а саме ГК „Кернел” значно зросла та склала 29%. Щодо сумарної частки трьох компаній (ГК „Кернел”, ЗАТ „АТ Каргілл”, Група „Приват”) то вона досягла граничного значення 50%, та якщо в наступному періоді вона подолає це значення, то ринок буде вважатися монопольним. Відносно частки 5 найбільших компаній, то вона не досягла граничного значення у 70%.

Як уже згадувалося вище, згідно українського антимонопольного законодавства монопольним вважається також становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку певного товару становить 35 або менше відсотків, але він не зазнає значної конкуренції, наприклад внаслідок порівняно невеликого розміру часток ринку конкурентів. А компанія ГК „Кернел” і справді не зазнає значної конкуренції з боку інших компаній, так як її частка на ринку майже втричі більше двох найбільших наступних компаній. ЗАТ „АТ Каргілл” має в своєму розпорядженні 12% ринку, а Група „Приват” – 9%. Всі інші крупні компанії на ринку олії мають на сьогодні не більше 5%.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, ринок нерафінованої соняшникової олії в Україні на перший погляд вважається нормальним для конкуренції, а також задовольняє умовам безпеки конкуренції. На ринку працюють більше 30 підприємств, але більшість з них входять до складу великих компаній (холдингів) і спостерігається подальше укрупнення цих компаній та збільшення присутності їх на ринку. Все це дає можливість агрохолдингам за рахунок концентрації капіталу, знижувати собівартість продукції, модернізувати матеріально-технічну базу підприємств олійно-жирової галузі, впроваджувати інноваційні технології, але при цьому вони диктують свої умови як на ринку сировини, так і на ринку готової продукції, а, отже, регулюють рентабельність виробництва і знижують вплив конкурентів.

Процеси поглинання холдингами підприємств з виробництва соняшникової олії відповідають прогнозам щодо подальшої консолідації в олійно-жировій промисловості, що дозволить досягти компаніям-гігантам світового лідерства, перш за все, за рахунок створення виробництв повного циклу.

Література

1. Про захист економічної конкуренції. – Закон України від 11.01.2001р. № 2210-III [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
2. Воронов А. Конкуренция в XXI веке / А. Воронов // Маркетинг. – № 5. – 2001. – С. 16-24.
3. Краснікова Л.І. Аналіз стану монополізму в Україні: економічний підхід / Л.І. Краснікова, Ю.О. Замрій // Економіка України. – № 5. – 2005. – С. 124-136.
4. Листопад В.Л. Масложировая отрасль Украины: четыре года независимости от ВТО / В.Л. Листопад // Масложировой комплекс. – № 4. – 2012. – С. 26-31.
5. Листопад В.Л. Стратегия и тактика компаний на украинском рынке подсолнечного масла / В.Л. Листопад // Масложировой комплекс. – № 1. – 2012. – С. 23-28.
6. Салькова І.Ю. Оцінка рівня конкуренції ринку олії в Україні / І.Ю. Салькова // Економіка і регіон. – № 4. – 2009. – С. 87-90.
7. Тимошенко Л.М. Розвиток світового ринку рослинних олій та перспективи участі на ньому України / Л.М. Тимошенко, О.В. Пирог, А.П. Кухаренко // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 26-37.
8. Черевко Г. Агрохолдинги як нові організаційні форми крупно товарного господарювання в агробізнесі України / Г. Черевко // Аграрна Економіка. – 2012. – № 1-2. – С. 32-40.
9. Шипуліна В.О. Дослідження формування рівня конкурентоспроможності підприємства за умов мінливою кон'юнктури ринку / В.О. Шипуліна, В.О. Майборода // Вісник Хмельницького Національного Університету. – 2010. – № 4. – С. 234-242.

УДК 336.02

Ревун К.І.,
здобувач кафедри державного і муніципального управління
Тернопільський національний економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ВАЖЕЛІВ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ У ПОДОЛАННІ ДИСБАЛАНСІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Процеси, які сьогодні протікають у світовому господарстві сприяють переосмисленню ролі держави. Акценти зміщуються з формування економіки попиту на підтримку моделі економіки пропозиції, яка в найкращій мірі може мобілізувати конкурентні переваги національної економіки. Україні, в умовах дефіциту зовнішніх фінансових впливів, несприятливої кон'юнктури для товарів традиційного українського експорту, доводиться мобілізувати внутрішній ресурсний потенціал та підтримати національного товаровиробника, щоб підвищити стійкість, зменшити залежність від зовнішніх шоків та фінансових потрясінь. В такій економіці держава повинна переглянути свої пріоритети в сфері макроекономіки. Мова повинна йти про підвищення схильності до заощаджень та довгострокового інвестування, зниження залежності економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, створення інститутів розвитку, створення конкурентних правил гри для реального сектору.

Тому науковий і прикладний інтерес представляють питання характеру трансформацій і модернізації державного впливу на економіку з метою стабілізації розвитку, подолання існуючих інституційних, секторальних дисбалансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних та зарубіжних економістів вважають, що саме фінансові важелі можуть вирішити питання адекватності системи державного регулювання з реальним рівнем розвитку фінансового сектору. В рамках даної наукової публікації варто відзначити роботи вітчизняних і російських учених у формуванні оптимальних фінансових і кредитних відносин в контексті стабілізації економічного розвитку, а саме праці: Андрущенко В., Белінської Я., Василика О., Запатріної І., Крисоватого А., Лисицького В., Ларіонової І., Луїної І., Лютого І., Львовича С., Опаріна В., Савлука М., Суторміної В., Федосова В., Філіпенка А., Фоміна О., Юрія С., Черничко Т. та ін.

Так, Белінська Я.В. дуже слушно відзначає, що для забезпечення сталого розвитку фінансова система повинна створити підґрунтя для підвищення конкурентоспроможності агентів економічної діяльності на основі фінансового стимулювання інновацій, зростання рівня насиченості економіки фінансовими активами та послугами, залучення прямих іноземних інвестицій [1, с.73].

Мищенко В. І. вважає, що саме фінансові важелі можуть підтримувати стабільність фінансової системи і запобігати циклічним коливанням національної економіки [2].

Черничко Т.В. в монографії «Формування сталого економічного розвитку на основі стабілізації фінансово-кредитних відносин» (2012 р.) вперше піднімає проблему оптимального узгодження фінансових та кредитних важелів у забезпеченні пропорційного розвитку національної економіки [3, с.7].

Визначаючи безперечний вклад даних науковців, слід відмітити, що нині актуалізуються питання відпрацювання технологій завчасного попередження виникнення структурних дисбалансів саме через важелі фінансової політики.

В науковій літературі набуває популярності так званий пруденційний підхід до реалізації інструментарію державного регулятивного впливу на економіку, який передбачає забезпечення стабільності шляхом подолання дисбалансів на мікро- і макrorівні за допомогою фінансового сектору. Характерною рисою макропруденційного підходу є націленість на запобігання системним ризикам, забезпечення раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів. Поставлені цілі досягаються шляхом застосування пруденційних заходів за такими напрямками: нарощування довгострокових інвестицій в реальний сектор та фінансування вітчизняного фінансового ринку; реформування інституційних засад фінансового регулювання; підвищення фінансової стійкості фінансових установ; посилення антициклічного характеру регулювання [4]. Такі заходи, як свідчить досвід зарубіжних країн, має характер пруденційного нагляду. Це дає можливість запобігати системним ризикам; оптимізувати кількість фінансових установ (за рахунок виходу з ринку неплатоспроможних компаній); збільшити частку активів небанківських фінансових установ у загальній структурі активів; досягнути транспарентності в їх діяльності; збільшити довіру до них населення [5].

Постановка завдання. Виходячи з вище сказаного, вважаємо за доцільне в рамках даної наукової публікації оцінити функціональні можливості державного регулятивного впливу на економіку через важелі фінансової політики. Розробити рекомендації щодо оптимізації їх використання в питаннях забезпечення макроекономічної стабільності, попередження структурних дисбалансів, стимулювання конкурентоспроможності національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним в теорії «економіки пропозиції» було заперечення маніпулятивної фінансової політики та існуючої системи прогресивного оподаткування як такої, що негативно впливає на ділову активність, оскільки не стимулює заощаджень та інвестицій, зумовлює нераціональний розподіл факторів виробництва, перерозподіл національного доходу між виробництвом та споживанням на користь останнього, стає причиною приховування доходів, призводить до поглиблення процесів тінізації економіки.

Сучасна інтерпретація «економіки пропозиції» лежить в площині формування «нової економіки» [6, с.54], основними параметрами якої є: поглиблення процесів інтеграції та транснаціоналізації; пріоритетний розвиток фінансової сфери у забезпеченні економічного зростання; посилення значення екологічного фактору в збереженні можливостей суспільства до розширеного відтворення.

Досвід розвинених країн підтверджує, що саме випереджальні темпи розвитку фінансової системи щодо реального сектору економіки забезпечують спроможність економіки до стійкого зростання. Разом з тим, і надмірне пришвидшення темпів розвитку фінансової системи, і штучні обмеження на шляху її розвитку формують потенціал системних ризиків, що вимагає контролю за координуваністю темпів розвитку фінансового і реального секторів економіки [1, с.73]. В країнах ЄС такий контроль реалізується через систему антикризових заходів [7], які передбачають: наднаціональне узгодження антикризових програм; обмеження емісії деривативів; регламентування фінансових рейтингів; оподаткування міжнародних валютних потоків, створення міжнародних резервів для регулювання фінансового, нафтового і зернового ринків; підтримку інституційних перетворень, які є пріоритетними над грошовими вливаннями, останні не завжди сприяють зростанню інвестицій, а можуть використовуватися банками для поповнення стабілізаційного антикризового фонду.

В Україні відповідно до програми економічних реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [8], щорічного послання Президента України до Верховної Ради України [9], прогнозних і програмних документів економічного та соціального розвитку

України на 2013-2014 рр. передбачено, що подолання структурних дисбалансів повинно відбуватися за рахунок підвищення стійкості фінансового сектору та відновлення активної динаміки кредитування; збільшення частки внутрішніх довгострокових ресурсів у національній валюті в загальному обсязі зобов'язань фінансових установ і частки довгострокових кредитів, наданих на розвиток пріоритетних напрямів економіки, в загальному обсязі активів фінансових установ; здійснення стимулюючої монетарної політики і на цій основі забезпечення збалансованого економічного зростання у середньостроковій перспективі, досягнення передбачуваності курсової динаміки та мінімізації спекулятивних тенденцій у цій сфері.

Для подолання існуючих відтворювальних та секторальних дисбалансів розвитку національної економіки необхідно поєднати інструментарій фінансової політики (бюджетної, податкової, грошової, кредитної, цінової, митної, валютної). При цьому акцент повинен ставитися на важелях фінансового регулювання, зокрема, на формуванні механізму аналізу, контролю та моніторингу системних ризиків; виявленні вразливих секторів фінансової системи й каналів поширення кризових явищ між ними; скоординованості заходів пруденційного нагляду України з відповідними заходами зарубіжних країн; удосконаленні трансмісійного монетарного механізму на основі активізації дії його кредитного каналу та посилення дієвості дисконтної політики. В короткостроковому періоді необхідно дотримуватися рекомендованих коридорів фінансової безпеки в реалізації важелів фіскальної політики, мінімізувати ризики ухилення від сплати податків (табл.1).

Таблиця 1

Рубрикатори подолання дисбалансів через важелі фінансової політики

Важелі бюджетної політики	Важелі податкової політики
• утримання граничного обсягу дефіциту державного бюджету в межах 3 % ВВП; • утримання обсягу державного боргу на рівні не більш як 31 %ВВП; • перерозподіл ВВП через зведений бюджет на рівні, що не перевищує 30%; • фінансування дефіциту спеціального фонду державного бюджету за рахунок кредитів (позик), що залучаються державою від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних проектів; • фінансування дефіциту загального фонду державного бюджету шляхом здійснення внутрішніх запозичень; • надання державних гарантій в обсязі, що не перевищує 3 %ВВП для кредитування інвестиційних програм (проектів) на об'єктах, що мають загальнодержавне значення; • вжиття заходів до проведення активних операцій, пов'язаних з управлінням державним боргом та ліквідністю єдиного казначейського рахунка, у межах граничного обсягу державного боргу на кінець бюджетного періоду; • управління ризиками, пов'язаними з державним боргом та наданням державних гарантій; • забезпечення економічно обґрунтованого підвищення мінімальної заробітної плати; • встановлення розміру прожиткового мінімуму та соціальних гарантій, які визначаються на його основі, з урахуванням зростання показників реального сектору економіки та індексу споживчих цін; • підвищення якості та ефективності здійснення видатків розвитку бюджету шляхом спрямування на реалізацію інвестиційних проектів з урахуванням результатів оцінки їх економічної ефективності.	• зміна ставок оподаткування, визначених в абсолютних значеннях, з урахуванням індексів споживчих цін, індексів цін виробників промислової продукції щодо деяких податків і зборів; • встановлення об'єктивних критеріїв, вимог щодо надання податкових пільг; • удосконалення механізмів протидії ухиленню від сплати податків та зменшенню податкових зобов'язань; • розширення бази обкладення податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, для зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів; • запровадження податку на багатство та розкіш; • підвищення ставок плати за користування надрами; • запровадження механізмів трансфертного ціноутворення; • адаптація податкового законодавства України до законодавства Європейського Союзу; • підписання конвенцій про уникнення подвійного оподаткування з іншими державами; • якісне обслуговування платників податків із застосуванням новітніх технологій, спрощення документообігу, мінімізація витрат часу представників бізнесу на спілкування з державою.

Примітка: побудовано на основі [8 - 10].

Попередження структурних дисбалансів повинно лежати в площині взаємного узгодження важелів фіскальної політики з стимулюючими та регулюючими заходами в монетарній сфері, сфері фондового ринку для подолання розриву між фінансовим і іншими секторами економіки, спрямування фінансових ресурсів через фіскальні й структурні механізми та інструменти; за рахунок:

– нівелювання ризиків цінової нестабільності шляхом контролю обсягу монетарної бази, запобігання різким валютно-курсним коливанням, зниження відсоткових ставок як складника витрат на виробництво продукції; використання практики держзамовлення та формування державних резервів з метою впливу на ринкову кон'юнктуру; заохочення конкуренції у сфері роздрібної торгівлі та недопущення монополізації роздрібних ринків; здійснення прозорої та контрольованої тарифної політики; стимулювання видів економічної діяльності, пов'язаних з імпортозаміщенням та енергозбереженням;

– ліквідації структурних дисбалансів ліквідності за рахунок використання механізмів довгострокової дії (обов'язкові резерви, купівля-продаж державних цінних паперів) та короткострокової дії (тендери з підтримки ліквідності, операції репо, розміщення депозитних сертифікатів);

– розширення переліку застави, яка оголошується під час проведення тендерів з рефінансування, та збільшення термінів підтримки ліквідності банків;

– сприяння формуванню умов для зниження реальної вартості кредитних ресурсів; удосконалення законодавства із захисту прав кредиторів і споживачів фінансових послуг, поліпшення інвестиційного клімату, покращення судової практики розгляду кредитних спорів;

– підвищення курсової гнучкості гривні на основі її узгодження з темпами економічного зростання, рівнем конкурентоспроможності вітчизняної продукції;

– збереження стабілізаційних можливостей міжнародних резервів як у частині підвищення курсової гнучкості гривні, так і певного покриття валютних ризиків за рахунок диверсифікації складу міжнародних резервів НБУ; подальшого розвитку й упровадження в обіг інструментів страхування валютних ризиків; концентрації зусиль на зниженні доларизації грошового обігу та збільшенні частки безготівкових розрахунків;

– надання монетарних стимулів, підвищення рівня капіталізації банків, покращення якості їх кредитного портфеля, удосконалення законодавчої бази, що регулює кредитну діяльність, стимулювання заощаджувальної активності населення;

– формування ефективного та прозорого біржового ринку цінних паперів та інших фінансових активів завдяки консолідації біржової системи України, що матиме стандартизовані загальні правила укладання угод щодо операцій із цінними паперами та засоби телекомунікаційного зв'язку для забезпечення доступу учасників до торгів незалежно від місця їх проведення та отримання ними інформації щодо обсягів угод і цінових умов їх виконання.

Для забезпечення досягнення наведених вище цілей та підвищення функціональної спроможності важелів фінансової політики у подоланні структурних дисбалансів розвитку національної економіки та підвищення її конкурентоспроможності необхідно використовувати усі наявні інституційні механізми та операційні важелі, забезпечувати послідовність і прозорість бюджетної, податкової, монетарної, інвестиційної політики, органічно поєднувати та взаємоузгоджувати дії органів виконавчої влади.

Висновки з даного дослідження. В умовах посилення ризиків фінансової дестабілізації і зовнішнього, і внутрішнього походження необхідно виробити портфель антикризових заходів, який буде реалізовуватися на рівні фінансового сектору і включатиме чотири блоки:

1) фінансовий, який міститиме заходи фінансового стимулювання, спрямовані на розширення внутрішнього попиту та зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання, на посилення інституційної спроможності держави в інвестиційній підтримці розвитку промислового і технологічного потенціалу для майбутнього зростання реальної економіки, розвиток людського потенціалу, який формуватиме нову якість економічного зростання;

2) монетарний, який базуватиметься на підтримці внутрішнього нагромадження капіталу, заміщенні зовнішніх ресурсів внутрішніми, диверсифікації механізмів рефінансування банківської системи, підтримці стійкості банківської системи;

3) валютний, який включатиме механізми страхування валютних ризиків, сценарне моделювання обмінних курсів, валютні інтервенції;

4) фондовий, який міститиме заходи щодо заохочення збільшення обсягів угод із фінансовими інструментами в організованому сегменті фондового ринку, ефективні механізми державних запозичень на внутрішньому ринку України шляхом реалізації інструментарію здійснення випуску державних середньострокових облігацій ощадної позики для фізичних осіб; випуску державних облігацій з плаваючою відсотковою ставкою, що враховуватиме темпи річної інфляції.

Врахування даних пропозицій сприятиме макроекономічній стабілізації, попереджатиме дисбаланси розвитку, забезпечуватиме цілісність розвитку України, її стійкість до фінансових потрясінь.

Література

1. Белінська Я.В. Механізм забезпечення фінансової стабільності: структура, інструменти, напрями розвитку/ Я.В.Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 1 (22). – С. 72-84.

2. Міщенко В.І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 56–69.
3. Черничко Т.В. Формування сталого економічного розвитку на основі стабілізації фінансово-кредитних відносин : монографія / Т.В. Черничко. – Львів: Львівська комерційна академія, 2012. – 368 с.
4. Белінська Я.В. Щодо формування макропруденційного підходу до управління фінансовою системою [Аналітична записка] [Електронний ресурс] / Я.В. Белінська, Є.О. Медведкіна. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/996/>.
5. Лук'янець О.В. Реформування фінансового регулювання та нагляду для забезпечення стійкості фінансової системи України [Електронний ресурс] / О.В. Лук'янець. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2011_31/11_31_19.pdf
6. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання : монографія / І.В. Запатріна. – К. : Ін-т соц-екон. стратегій, 2007. – 528 с.
7. Резнікова Н.В. Стабілізаційні програми ЄС як відповідь світовій фінансовій кризі [Електронний ресурс] / Н.В. Резнікова, М.М. Відякіна. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/172/knp172_182-186.pdf
8. Про Національний план дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» / Указ Президента України № 128/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zhitomir-region.gov.ua/doc/komitet/04_up.pdf
9. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.
10. Про схвалення проекту «Основних напрямів бюджетної політики на 2014 рік» / Розпорядження КМУ від 27 березня 2013 р. № 213-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=374889&cat_id=374888.

УДК 338.242

Іляш Н.І.,
аспірант*

Національний інститут стратегічних досліджень

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ”

Постановка проблеми. Реальний сектор економіки є невід'ємною частиною сучасних економічних систем, що відіграє головну роль в забезпеченні стійкого розвитку економіки та соціального добробуту держави. На сучасному етапі він займає ключові місця в економіці багатьох промислово розвинених країн. Так, для прикладу, на його частку припадає 54,5% ВВП у Великобританії, 57,1% – у Японії, 40% – у США та 68% – у Китаї. У економічній літературі його здебільшого трактують, як сукупність галузей економіки, які виробляють матеріальні та нематеріальні товари і послуги, за винятком фінансово-кредитних і біржових операцій, що відносяться до фінансового сектору економіки. Однак, на сьогодні не існує чітко визнаного поняття реального сектора економіки, що значно знижує рівень ефективності механізмів державного регулювання пропорцій у базових видах економічної діяльності та розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Якщо не враховувати численні макроекономічні дослідження, результатом яких стали класичні та неокласичні теорії капіталу і праці, то чи не вперше поняття реального сектору, а точніше – реального капіталу, згадується у працях К. Маркса, який диференціював капітал за ознакою участі у виробничому процесі на виробничий реальний капітал (створює додану вартість у процесі виробництва) та фіктивний (не бере участі у створенні суспільного продукту) [1, с. 96]. Проблемам, пов'язаним із дослідженням поняття реального сектору економіки, присвячені також праці таких відомих вітчизняних науковців, як: Г. Вечканов, С. Любимцева, А. Семенов, Н. Юрків та ін. Разом з тим, незважаючи на значний доробок вчених, існує необхідність у вдосконаленні інституціонально-правових та сутнісно-типологічних підходів щодо визначення категорії реального сектору економіки.

* Науковий керівник: Васильців Т.Г. – д.е.н., професор

Постановка завдання. Враховуючи вищезазначене, завданням даної статті є комплексне наукове обґрунтування теоретичних і прикладних засад визначення сутнісних характеристик реального сектору економіки. Важливим моментом є обґрунтування інституціонально-правового підходу до визначення реального сектору економіки у законодавчих актах, стратегічних або програмних державних планових документах тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливість реального сектору економіки, його комплексна роль у вирішенні системних завдань неодноразово актуалізувала потребу в дослідженні його місця і ролі при формуванні національного доходу держави. Однак, за часів командно-адміністративної системи та вже в умовах незалежності України сукупний суспільний продукт і національний дохід держави ідентифікувалися як виробнича сфера (сектор матеріального виробництва) та розраховувалися на її основі (до 1996 року). Втім, навіть і в сучасних дослідженнях можна відшукати праці, де до реального сектору економіки відносять лише виробничу сферу (причому без, наприклад, будівництва), оминаючи ринки товарів та послуг [1, с. 34]. Однак, такі підходи, на наш погляд, не можуть вважатися комплексними і повноцінними, оскільки і торгівля і сфера послуг (окрім фінансових) здійснюють власний внесок у створення доданої вартості.

Доволі комплексно підходить до ідентифікації сутнісних характеристик та класифікаційних аспектів реального сектору економіки Н. Юрків, виділяючи такі його складові, як (1) первинний сектор (характерний для доіндустріального суспільства та в який входять сільське господарство, мисливство, лісове господарство, добувна промисловість), (2) вторинний (переробна промисловість та будівництво, на яких робилася ставка в умовах індустріального суспільства), (3) третинний (виробництво і надання виробничих та невиробничих послуг – торгівля, діяльність транспорту і зв'язку, операції з нерухомим майном, діяльність готелів та ресторанів, охорона здоров'я, надання комунальних та індивідуальних послуг, що забезпечували конкурентоспроможність економіки в умовах постіндустріального суспільства) та (4) сектор інформаційних та інших послуг (інформаційні технології, освіта та наукові дослідження, банківські та фінансові послуги) [2, с. 8].

Очевидно, що четвертий сектор автор не відносить до реальної економіки, виокремлюючи три її найбільш домінуючі сегменти. Втім подана диференціація скоріше характеризує еволюційний підхід до розвитку та ролі базових видів економічної діяльності у формуванні конкурентоспроможності національної економіки, створенні передумов до її зростання. Крім того, не зрозуміло, чому банківські та фінансові послуги відносяться до сектору інформаційних послуг.

Схожим є підхід до поділу реального сектору економіки на складові С. Любімцева. Науковець виділяє два сектори економіки – фіктивний (інформаційне та віртуальне виробництво, охорона здоров'я, ЗМІ, торгівля віртуальними товарами, фінансова діяльність, віртуальний грошовий обіг) та реальний з виділенням первинного, вторинного та третинного секторів по аналогії, як зазначалося вище. Хоча дискусійним вважається не включення до реального сектору віртуального аспекту виробництва і продажу товарів, адже там теж створюється додана вартість і, мабуть, буде неправомірно вважати, що реальний сектор економіки звужується в умовах, коли віртуальна торгівля витісняє традиційний (фізичний) продаж товарів, оскільки виробництво та його обслуговування при цьому може зростати.

Окремим аспектом під час визначення сутнісних характеристик реального сектору економіки виступає прийняття рішення щодо доцільності віднесення до нього державного, комунального та сектору домашніх господарств. Однак, форма власності не виступає критерієм віднесення тих чи інших видів економічної діяльності або їх суб'єктів до реального сектору економіки. Відповідно, державні, комунальні чи суб'єкти господарювання змішаної форми власності відносяться до аналізованого сектору економіки, якщо вони здійснюють діяльність, пов'язану зі створенням доданої вартості, та формують валовий внутрішній продукт і національний дохід.

Щодо сектору домашніх господарств, то їх діяльність також спрямована на створення товарів і послуг, які споживаються суспільством. Зрозуміло, що частина продукту, який формується у цьому сегменті, є необліковуваним, адже споживається або безпосередньо особами, що його створюють, або членами їх родин. Інша частина реалізується за грошові кошти, використовується для обміну на товари (послуги). Частково діяльність домашніх господарств обліковується та відображається в системі макроекономічних рахунків, коли вони реалізують продукцію (товари, роботи, послуги) іншим юридичним чи фізичним особам – суб'єктам підприємницької діяльності згідно офіційних супровідних документів, часто створюючи для цього суб'єкт господарювання, організаційно-правовою формою якого є фермерське господарство, інше господарське товариство чи фізична особа – підприємець. Відтак, діяльність домашніх господарств також відповідає ознакам суб'єктів реального сектору економіки.

Таку думку розділяє і А. Семенов, який відносить до реального сектору національного господарства види економічної діяльності, пов'язані з матеріальним виробництвом та торгівлею, державним управлінням у частині надання послуг культури, науки, освіти, інших (крім фінансових) послуг, а також домашні господарства [3, с. 181-188].

Якщо поглянути на інституціонально-правові підходи до визначення категорії реального сектору економіки, бачимо відсутність як базових законів, так і інших нормативно-правових актів, чи документів планового характеру, де чітко ідентифікуються суб'єкти цього сектору економіки, його галузі чи види

економічної діяльності. Відповідно, у законодавчих актах, стратегічних або програмних державних планових документах поняття реального сектору економіки або юридично не ідентифікується, або лише зазначаються види економічної діяльності, яких стосуються положення відповідного нормативно-правового акту чи документу.

Так, у програмних документах Президента України, а саме – Посланні Президента України до Верховної Ради України у підрозділі «Реальний сектор економіки України у післякризовий період» при визначенні пріоритетів розвитку вітчизняного реального сектору акцентується на важливості підтримки та посилення життєздатності суб'єктів таких видів економічної діяльності, як промисловість, сільське господарство, будівництво та транспорт і зв'язок [4, с. 74-79]. Аналогічний підхід збережено й у Щорічному посланні 2012 року, де зазначається, що «...економічне зростання у 2011 році забезпечене передусім галузями реального сектору економіки» і далі присутній аналіз стану та тенденцій розвитку у цих же видах економічної діяльності [5, с. 14-21]. Втім, аналізується й вплив на зростання реального сектору національного господарства чинників динаміки доданої вартості та внеску видів економічної діяльності у динаміку ВВП.

У стратегічних планових документах Кабінету Міністрів України можна відшукати дещо ширший погляд на структуру реального сектору вітчизняної економіки. Так, у Програмі економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» під базовими секторами економіки визначаються галузі промисловості, сільського господарства, транспорту, житлово-комунального господарства [6, с. 57-78]. У розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері» від 15.08.2012 р. [7] у розділі «Безпека у сфері фінансів реального сектору економіки» зазначається, що «...значну загрозу у сфері фінансів реального сектору економіки може становити невідповідність між активами та зобов'язаннями підприємств реального сектору, насамперед базових галузей економіки». Відтак, згадується поняття «базових галузей економіки», що є складовою реального сектору. Загрози національній безпеці у фінансовій сфері, які походять з реального сектору та зазначаються у цьому розпорядженні, визначені для вітчизняних підприємств лише таких видів економічної діяльності, як промисловість та сільське господарство.

Отже, бачимо, що вітчизняне інституціонально-правове трактування реального сектору економіки є доволі вільним, а законодавці та державні службовці трактують його здебільшого як сектори матеріального виробництва та виробничих послуг, що є обмеженим і недостатньо правомірним. Саме тому визріла доцільність інституціоналізації поняття реального сектору та його сегментів в системі вітчизняного інституціонально-правового забезпечення державної політики та зокрема національної і економічної безпеки держави.

Відтак, найбільш універсальним є поділ реального сектору економіки на сектори: (1) матеріального виробництва, (2) торговельних послуг та (3) індивідуальних (споживчих) послуг (рис. 1).



Рис. 1. Сектори та види економічної діяльності реального сектору економіки
Джерело: складено за [2, с. 137]

Саме за такого підходу, по-перше, враховуються практично усі види економічної діяльності, де створюється додана вартість та які формують національні рахунки і макроекономічні показники; по-друге, чітко ідентифікується сектор матеріального виробництва (промисловість, сільське господарство, мисливство, лісове господарство) і виробничих послуг та сектор невиробничих послуг, торгівлі, науки (операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг, надання послуг підприємцям, освіта, охорона здоров'я, надання соціальної допомоги, комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту); по-третє, виділяється сектор торговельних послуг, які частково можуть відноситися як до матеріальних або виробничих послуг (будівництво, транспорт і зв'язок), так і до нематеріальних або невиробничих послуг (торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів, засобів особистого вжитку, діяльність готелів та ресторанів).

Серед праць Г. Вечканова можна віднайти розділ «Реальний сектор – основа економічної безпеки держави», де автор аналізує вплив окремих сегментів реального сектору на економічне зростання та безпеку держави, а також визначає такі ключові чинники підтримки реального сектору, як інвестиції, інновації, інформаційне забезпечення, науково-технічний прогрес, наукомісткі види економічної діяльності та галузі економіки [8, с. 78-140].

Висновки з даного дослідження. Отже, під поняттям реального сектору економіки необхідно розуміти частину національного господарства – виробничо-господарський комплекс, представлений суб'єктами господарювання різних форм власності та організаційно-правових форм, що ресурсно, інституціонально, економічно та організаційно інтегровані у технологічний процес виробництва і продажу товарів (продукції) та надання ринкових нефінансових послуг (виконання робіт). Головними функціями реального сектору економіки є формування ВВП та національного доходу шляхом створення та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), задоволення національних та суспільних потреб, формування конкурентоспроможності та забезпечення економічної безпеки національного господарства.

Саме важливість реального сектору економіки, його комплексна роль у вирішенні системних завдань неодноразово актуалізувала потребу у визначенні його місця і ролі при формуванні системи економічної безпеки держави, на що і будуть спрямовані подальші дослідження у рамках вирішення цієї проблеми.

Література

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс; [под. ред. Ф. Энгельса]. – М. : Политиздат, 1985. – Т. 3. – 388 с.
2. Юрків Н.Я. Економічна безпека реального сектора економіки України: стратегічні пріоритети і теоретико-методологічні засади забезпечення : монографія / Н.Я. Юрків. – Львів: ПАІС, 2012. – 400 с.
3. Семенов А. Взаємодія банківського і реального секторів економіки України: основні тенденції / А. Семенов // Финанси, учет, банки. – 2010. – № 1 (16). – С. 181-188.
4. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2011. – 432 с.
5. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році: Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012. – 256 с.
6. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010-2014 роки [Електронний ресурс] / Комітет з економічних реформ при Президенті України. – Офіційний веб-сайт Кабінету Міністрів України. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.
7. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки України у фінансовій сфері. – Розпорядження Кабінету Міністрів України № 569-р від 15.08.2012 р. – Офіційний веб-сайт Кабінету Міністрів України. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>.
8. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность : уч. для вузов / Г.С. Вечканов. – СПб: Питер, 2007. – 384 с.

УДК 316. 422

Пересунько З.М.,
аспірантка*

Вінницький національний аграрний університет

ІННОВАЦІЇ ЯК ЧИННИК ЕВОЛЮЦІЙНИХ ЗМІН ЦИВІЛІЗАЦІЇ

Постановка проблеми. Проїшовши еволюційний період в мільйони років й досягнувши даного етапу розвитку, за своєю природою «Homo sapiens», тобто людина розумна, є єдиною істотою на землі, котра здатна до членороздільної мови, абстрактного мислення й спроможна виготовляти знаряддя праці для конкретної мети. Ще з давніх часів людина прагнула полегшити собі своє існування й маючи, в своєму арсеналі необхідні здібності та здатність до креативного мислення, на кожному з етапів розвитку вона здійснювала певні, для того часу інноваційні, відкриття. Інновації були й залишаються основним чинником розвитку людства, причиною зміни історичних епох.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інновацій та дослідженням їх впливу на еволюцію людства займалися такі вчені як С. Глазьев, С.Кузнець, Д. Львов, С. Лилли, Н. Сіренко, Ю. Яковець та інші.

Аналіз інновацій у розрізі епох був наведений російським економістом Ю. Яковцем в праці «Епохальні інновації XXI століття», проте, на нашу думку, він має надто узагальнений характер та потребує доповнень. Аналіз останніх результатів досліджень і публікацій підтверджує доцільність продовження вивчення зазначеної проблеми.

Постановка завдання. Здійснити систематизацію базових та епохальних інновацій, які призвели до докорінних поворотів в історії розвитку людства та описати характер даних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на те, що фактично інновації існували з тих пір, коли з'явилася людина, ґрунтовно досліджувати даний феномен в рамках економічної науки розпочали лише на початку XX століття. Поняття інновації було розтлумачено Йозефом Алоїзом Шумпетером в його праці «Теорія економічного розвитку» (1912), проте названо терміном «нові комбінації», який в наступних роботах австро-американського вченого все ж був замінений на «інновації».

Семен Кузнець (1901-1985; після імміграції до США (1922) – Саймон Кузнець Сміт), студент Харківського комерційного інституту (1918-1921), а після імміграції до США – доктор економічних наук, нобелівський лауреат в сфері економіки та «батько» ще двох нобелівських лауреатів (Мілтона Фрідмана та Роберта Фогеля), вперше ввів в наукову лексику й дав пояснення поняттю «епохальні інновації». У своїй Нобелівській лекції - «Сучасний економічний ріст: результати та роздуми» С.Кузнець підкреслює, що «...Основні досягнення в просуванні людського знання, ті, які складають основні джерела стійкого зростання протягом тривалого періоду і поширилися на значну частину світу, можна назвати епохальними інноваціями» [10].

Кожен історичний період характеризується певними змінами, значимістю та тривалістю інноваційних хвиль, які часом докорінно змінюють обличчя суспільства. Періоди плавного розвитку, коли майбутнє визначено Гольфстрімом минулих значних змін, змінюються епохами інноваційних бумів, внаслідок радикальних змін наступає період невизначеності майбутніх орієнтирів. В даній ситуації успіху досягає той, хто здатен вчасно та якісно влитись в нову течію.

Інноваційний розвиток не можна розглядати автономно, адже він є частиною діяльності людини й на різних історичних етапах його інтенсивність визначалась певними соціальними, політичними та економічними чинниками.

Розглянемо основні інноваційні відкриття кожного з історичних періодів існування людства та їх вплив на життя людини (табл. 1). Зауважимо, що межі періодизації є досить умовними, особливо це стосується ранніх періодів розвитку, де похибки можуть складати й тисячі років. Це пояснюється неможливістю точного визначення віку археологічних знахідок та тим, що на різних територіях планети дані епохи розвитку проходили далеко не одночасно.

* Науковий керівник: Мазур А.Г. – д.е.н., професор

Таблиця 1. Епохальні і базисні нововведення в розрізі історичних епох та інноваційних сфер*

Історичні епохи	Передові країни/території	Технологічні інновації	Сільськогосподарські інновації	Економічні інновації	Соціально-політичні інновації	Інновації в духовній сфері
1	2	3	4	5	6	7
Ранній палеоліт (від 2,5 млн. років до н.е. - 150 тисяч років до н.е.)	-	Початок виготовлення засобів праці з каменю. Ручне рубило	Використання вогню, що був отриманий в результаті природних явищ, для приготування їжі. Збирання плодів рослин полювання.	Розподіл здобичі між членами общини	Будування житла типу шалаша, землянок. Кочовий образ життя. Організація людей на стадії первісних общин. Первинна мова. Полігамія. Розподіл праці між чоловіком та жінкою.	Перші вірування.
Середній палеоліт (від 150 тисяч років до н.е. - 30 тисяч років до н.е.)	-	Вдосконалення виробництва кам'яних знарядь. Дерев'яні та кістяні шила, голки, вудки, гарпуни	Оволодіння мистецтвом добування вогню.		Виникнення перших зародків стародавньої форми родової общини. Житло - не лише захист від несприятливих погодних умов та захисту, а й господарська база, місце зберігання продуктів. Одежа зі шкур тварин.	Перші поховання. Ритуали. Тотемізм. Фетишизм.
Пізнійпалеоліт (від 30 тисяч років до н.е. - 10 тисяч років до н.е.)	-	Зародження будівництва. Примітивні сани. Різці для виготовлення знарядь з кісток та рогів. Сітки для полювання. Скребки - для обробки шкіри та дерева. Спис.	Підземні шахти для добування сировини. Регулярний збір, живих та обробка дикорослих злаків.	Дарообмін. Колективна власність. Несувора приватна власність. Трудовий розподіл.	Екзогамність. Об'єднання общин в рід. Переважний матрихат. Родова община	Виготовлення музичних інструментів (ударних, струнних, духових) Зародження танців, пісень. Сюжетні наскальні живописи (печера Ласко, Комбарель).
Мезоліт (10-8 тисячоліття до н.е.)	-	Лук і стріли. Риболовні сітки та човни.	Одомашнення диких тварин, скотарство, нові породи скота. Окультурювання диких рослин. Створюються умови для виникнення сільського господарства	Зародки відтворювальної економіки	Об'єднання родів в плем'я. Зародження патріархату. Етап формування народів.	Піктографія. Накопичення знань по географії, зоології, метеорології, мінералогії, медицині.

продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
Неоліт (7-4 тисячоліття до н.е.)		Прядильна машина, ткацький станок, гончарний круг. Виникнення ремесел (гончарство, ткацтво). Нові види матеріалів для виникнення знарядь праці (діорит, нефрит, яшма). Нові прийоми обробки каменю - пиляння, свердління. Капкани для тварин. Сани на колесах (Шумер, Півн. Сирія)	Виникнення землеробства (тер-я суч. Іорданії та Півн-Сх Ірак). Споживання молочних продуктів. Виникнення шлункового зрощення. Знаряддя землеробства: плуги, мотики, зернотерки, серпи. Упряж для тварин. Виявлення ремесла з сільського господарства.	Спеціалізація праці. Виникнення грошей. Бартерний обмін. Колективна власність. Додатковий продукт.	Племінні об'єднання. Рада племені. Окреслення територій племен. Вожді. Розквіт родового ладу.	Розвиток прикладного мистецтва. Писемність.
Ранньокласова цивілізація (3 - середина 1 тисячоліття до н.е.)	Шумер, Аккад (пізніше Шумеро-Акадське царство, Вавилонське царство)	Плавлення металів (мідь, бронза, золото), початок виробництва заліза (залізні знаряддя праці та зброя в Палестині, Сирії, Малій Азії та Греції). Повозки на колесах. Колесо зі спицями. Глиняні ливарні форми. Скло. Упряжки для тварин. Вітрильники. Каналізація. Водні та сонячні годинники. Укладення карт. Ваги. Дробица. Спорудження мостів. Водозачерпувальне колесо.	Іригаційне землеробство. Жорна. Прес. Розвиток садівництва, виноградарства, овочевництва.	Державна та приватна власність. Централізована економіка. Міжнародна торгівля : сухопутно-караванна, морська. Виникнення спеціалізації в торгівлі. Монополізм. Орендна плата. Наймана праця. Грошова та податкова системи.	Зародження класів, виникнення міст, держави. Створення армії. Війни. Виникнення рабства. Політика. Регламентація суспільного життя.	Створення першого буквеного письма фінікійцями. Розвиток математики, астрономії. Бібліотеки.
Антична цивілізація (друга половина 1 тисячоліття до н.е. - 476 н.е. (падіння Риму)	Древня Греція. Древній Рим (Римська імперія).	Відкриття магнетизму, виявлені перші прояви електрики (Фалес Мілетський). Створення дорожніх сіток. Водопровід. Канал між Червоним та Середземним морем. Ножиці. Рубанок. Блок. Поява зубчастих колісних механізмів. Добування срібла. Ремісничі цехи. Самостріли. Підйомні крани. Винайдення гвинта. Компас. Винайдення бетону. Скляні вікна (Рим). Видування скла (Сирія). Воскові свічки. Папір (Китай). Колісне військове судно. Примітивна парова турбіна (Герона, не мала практичного застосування).	Для приведення в обертання жорен при обмолоті зерна використувувалась велика рогата худоба. Використання пресів. Водне колесо. Відкриття цукру (Індія). Поширення таких залізних знарядь праці як лопати, вила, коси, сокири, пили. Вітряний млин (Герона, не мав практичного застосування).	Масове виробництво товарів, створення майстерень з великою кількістю працівників(рабів). Зародження банківських операцій та елементів безвалютних розрахунків. Обмін валют. Кредити. Орендні відносини. Дань. Багатогалузева структура економіки.	Демократія. Демократична конституція в Афінах (450 р. до н.е.; демократичні громадянські права не поширювалися на жінок, рабів і чужоземців.). Колонізація. Світові імперії. Поліси.	Початок теоретичної механіки (Архімед). Розквіт мистецтв. Виникнення світових релігій. Філософія.

продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
Середньовічна цивілізація (6-14 ст.)	Китай, Візантійська імперія	Світова експансія технічних винаходів. Компас (Китай). Поворотне кермо для кораблів. Кривошипний механізм. Механічний годинник. Друкарський станок. Чавун. Арбалети. Вогнепальна зброя.	Вітрові та водяні млини. Підкови для коней. Силу волів в землеробстві замінили на силу коней та віслиуків. Плуг з вертикальним ножем й колесами.	Ганзейський торговельний союз. Великий шовковий шлях. "Торгова революція". Векселя. Розписка. Нотаріус. Дивіденди та кредити банків. Феодальна рента.	Феодальний устрій. Виникнення лицарства. Хрестові походи.	Визначна роль релігії. Чернечі ордени. Виникнення перших університетів. Друкування книг.
Ранньо-індустріальна цивілізація (15 ст. - кін. 18 ст.)	Англія (2-га пол. XVII ст.)	Артилерія. Багатоцалубні кораблі. Барометр. В'язальний станок. Добування кам'яного вугілля. Доменні печі. Кривошипно-шатунний механізм. "Петючий човник" в ткацькому верстаті. Механічна прялка. Мікроскоп. Олівець. Паровий двигун. Парові машини. Перший підводний човен. Рейкові дороги (переважно в шахтах). Система водозабезпечення. Телескоп. Хронометр.	Вирощування конюшини, люцерни в якості кормів. Механічна молотарка. Петрус де Кресцентіс «Opus ruralium commodorum libri XII» - перша надрукована наукова робота в галузі сільського господарства. Селітра. Сівозмінна система. Сіялка.	Акціонерні компанії. Біржа. Великі географічні відкриття. Міжнародна європейська поштова служба. Державні банки. Капіталістична система виробництва. Мануфактури. Меркантилізм. Оптова торгівля. Порто-франко. Протекціонізм. Фізіократія.	Абсолютна монархія. Капіталізм. Політичні партії. Буржуазні революції. Колонії. Нові відносини між ремісником та вченим, теорії й практики.	Виданий перший атлас світу. Виникнення наукових спільнот (напр., Академія природознавства, Неаполь(Італія)) Перші праці по прикладній механіці. Світська освіта.
Індустріальна цивілізація (остання третина 18-кінець 20 ст.)						
остання третина 18-1918р.	Англія, США, Франція, Німеччина, Японія, Китай, СССР (Росія), Корея, Іран	Авіація. Автомобіль. Алюміній. Велосипед. Взаємозамінність деталей. Водна турбіна. Газ. Двигун внутрішнього згорання. Друкарська машинка. Електрика. Залізниця. Залізні судна. Зброя (револьвер Кольта, гвинтівка, кулемет). Конвеєр. Ліфт. Машинобудування (сільське господарство, вугледобування). Нафта. Паровий двигун. Пароплав. Пластмаси. Радіо. Рентген. Танк. Телеграф. Телефон. Хімічна зброя.	Автоматизовані машини для збору врожаю (сінокосарка - сер. XIX ст. США, автоматизована жниварка-снопов'язалка(1878), комбайн (Каліфорнія - кін. XIX ст; Європа - з 30-х рр. XX ст., картопесаджалки, картоплезбиралки). Консервація. Трактор. Холодильна камера.	Заводи. Масове виробництво. Промислова революція. Профспілки об'єднання. Фабрики. Швидке перевезення товарів та сировини завдяки новому транспорту.	Втрата Англією колоній. І-ша Світова війна. Незалежність США. Революції.	Кіно. Телебачення. Олімпійські ігри.

продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
Міжвоєнний період 1918-1939рр.		Антибіотики. Гелікоптер. Дизельний двигун. Електроліз. Електронний мікроскоп. Електротермічний ракетний двигун, працюючий від сонячної енергії. Запис звуку на магнітну стрічку. Кварцовий годинник. Метанол. Нейлон. Оптичний запис звуку. Поліетилен. Полярограф. Радар. Синтетичний бензин. Синтетичні волокна. Телевізор. Турбореактивний двигун. Хмарочоси.	Культиватори. Гідравлічні системи навантаження та розвантаження.	Велика депресія. Планова економіка.	Соціалізм (після Жовтневої революції 1917 р.). Фашизм. Тоталітаризм.	Звукове та кольорове кіно.
1939-1945 рр. II Світова війна		Атомна бомба. Багатозарядна ракетна установка. Комп'ютер. Метод контролю якості продукції. Радіолокація. Радіотелескоп. Реактивний літак.		Бреттон-Вудська валютна система	Наймасштабніша війна за всю історію людства.	
1946-2000рр.		Атомна енергетика. Воднева бомба. Газова турбіна. Генна інженерія. Інтернет. Клонування. Лазер. Міжконтинентальні балістичні ракети. Мікропроцесори. Мобільний зв'язок. Напівпровідники. Оцифровування даних. Персональний комп'ютер. Сонячні батареї. Супутники. Транзистор.	Генетично модифіковані продукти	Автоматичні лінії (цехи). Безготівкові автоматизовані розрахунки. Використання ЕОМ для комерційних цілей. Інтернет торгівлі. Значно зросла частка сфери послуг. Перехід на плаваючі курси валют. Ринкова економіка. Створення системи економічних союзів. Транснаціональні компанії.	Розпад СРСР. Створення системи воєнних союзів.	Зменшення ролі релігії в житті людини. Субкультури.
Постіндустріальна інтегральна цивілізація (21-22 ст.)(прогноз)	Індія, Китай, США, Росія, Німеччина.	Шостий і сьомий технологічні уклади. Гуманізація і екологізація технологій.	Заміна природної сировини. Відновлювальні джерела енергії.	Інтегральний економічний спосіб виробництва. Багатоукладна економіка. Відродження малого бізнесу. Регулювання ринку. Глобалізація економіки	Наддержавні об'єднання. Багатовекторний світ. Діалог і партнерство цивілізацій.	Нова наукова парадигма. Глобальні інформаційні потоки.

*систематизовано автором на основі опрацювань джерел [1], [2], [3], [4], [5], [7], [8], [9].

Палеоліт (кам'яний вік). Найдавніший та найтриваліший етап в розвитку людства (понад 2 млн. років). Весь період домінували кам'яні знаряддя праці.

З метою захисту від природніх стихій та диких звірів люди були змушені жити групами. В результаті їх взаємодії виникла первісна мова, з появою якої люди стали краще розуміти один одного та взаємодіяти між собою, що стало значним каталізатором подальшого розвитку людства.

Значним досягненням палеоліту було оволодіння мистецтвом видобування вогню, який раніше був найціннішим скарбом, що отримувався лише завдяки природним явищам – пожежі та блискавки. Використання вогню для приготування їжі якісно змінило раціон давньої людини, що призвело до зміни характеру її діяльності, особливо нервової та ендокринної системи. Обробка їжі підвищила захист організму від мікробів та паразитів [5, с. 23]. Відбувається еволюція первісних людей в «*Homo sapiens*», в чому не останню роль відіграв новий раціон людини.

Домінуючу роль у діяльності людини зайняло полювання, яким займались здебільшого чоловіки. Відбулось розмежування праці, перший в історії людства поділ праці між чоловіками та жінками.

Полювання займало практично весь час первісної людини. Мисливці і збирачі їжі при самій напруженій праці ледь забезпечували себе такою кількістю їжі та інших життєво необхідних благ, без яких було б неможливе саме їхнє існування.

Тоді ще був відсутній чинник інноваційного розвитку – конкуренція між людьми, яка могла виникнути в результаті воєн чи розшарування суспільства. Впольованої їжі ледве вистачало, тому не було ніяких надлишків, які б дозволяли одній людині жити працею іншого. З тих же причин війни були рідкісним явищем або зовсім не велися до зародження землеробства. Ведення війн позбавило б часу на полювання, а умови існування були тоді такі, що припинення полювання означало б загибель [5, с. 23].

Мезоліт (середній кам'яний вік). Ера мезоліту характеризується значним скороченням популяції великих тварин та виникненням харчової кризи. Щоб забезпечитись їжею, люди розвивали риболовство та полювання на малих звірів. Перепрофілювання діяльності потребувало нових засобів праці, в результаті чого були винайдені лук і стріли, риболовецькі човни та сітки тощо.

В мезоліті розпочався процес одомашнення тварин. Головну роль в цьому відіграли діти, котрі, граючись з дитинчатами звірів, приручали їх. Також створено підґрунтя для розвитку сільського господарства – розпочалось окультурення диких рослин.

Неоліт (новий кам'яний вік). Даний період відзначився так званою неолітичною революцією – переходом від відтворюючого до привласнюючого господарства. Розвиток землеробства і супроводжуваний його розвиток техніки представляють собою першу в людській історії велику технічну революцію. Для розвитку землеробства людям довелося винайти спеціальні знаряддя праці: дерев'яну мотилу для розпушування ґрунту, дерев'яний або кістяний серп з кременною насадкою для жнив хлібних злаків, цій для їх обмолоту, ручне жорно для розмелювання зерна [5, с. 13].

Порівняно довготривале проживання на одному місці, яке стало можливим завдяки землеробству, дозволяло землеробу створювати, накопичувати і використовувати знаряддя, які для мисливця були б лише важким тягарем. [5, с. 15].

В даному періоді мала місце ще одна інновація - використання тягової сили тварин в сільському господарстві, таким чином був вперше застосований спосіб використання якогось «нелюдського» джерела енергії, що позбавило людину від тягара виснажливої фізичної праці [5, с. 19].

Продукція сільського господарства неолітичної епохи повністю задовольняла потреби людини у їжі. Люди мали змогу створювати запаси продовольства на наступні періоди, що позбавило необхідності полювати кожен день як це було в попередніх епохах. У людини з'явився вільний час, який вона витратила на вдосконалення методики ведення сільського господарства, вдосконалення знарядь праці та винахідництва.

Формувались перші ремесла (гончарство, ткацтво). В результаті цього спостерігалась спеціалізація праці – ремісники, землероби. Гончарний круг зробив гончарне ремесло першою механізованою галуззю господарства, першим кроком на шляху до сьогодишнього масового промислового виробництва [5, с. 20].

Перехід від полювання до землеробства послабив основу первіснообщинного ладу й диктував перебудову суспільного ладу. Дійсно, сім'я обробляла окремі ділянки поля, була в стані стати самозабезпечуваною одиницею, і тому значення племені як єдиного цілого зменшилося. [5, с. 24] Дані зміни призводять до переходу на новий етап розвитку.

Ранньокласова цивілізація. Людина навчилась виплавляти мідь та виготовляти засоби праці з неї. Мідь коштувала дорого, у розглянутий нами період лише обрані могли володіти нею. Селяни ж ще багато століть знаряддя праці робили з каменю і дерева. Результатом цього була тенденція до накопичення багатств в руках небагатьох.

Сфери іригаційного землеробства та видобування металу поступово монополізувались в руках невеликої групи людей, які мали владу та кошти. Поширилось рабовласництво. Ера ранньокласової цивілізації мала як переваги, так і недоліки. Можливо в дечому період зародження рабовласництва й стримував інноваційний розвиток людства, але він і створив до того небачені умови, а саме – масштабне акумулювання сил та коштів.

Проте згодом після першої в історії людства технічної революції відбувся застій, ніякої інноваційної активності не помічалось близько 5-ти століть, мали місце незначні модернізації існуючого обладнання. Населення ділилось переважно на 2 класи – рабовласників та рабів. Подекуди мав місце прошарок торговців. Раби, які в себе включали землеробів та ремісників, котрі всі результати своєї праці віддавали рабовласникам, були здатні до вдосконалення знарядь та методів своєї праці, але не займалися цим з декількох причин. Перша - рабовласники в будь-якому випадку забирали б весь виробіток, працівники не були зацікавлені в створенні інновацій; друга – вони працювали до знемоги й на винахідництво просто не було часу.

Найбільший застій в розвитку в той час мав місце у Єгипті, де класове дроблення почалось раніше. Як результат, колись інноваційний Єгипет поступався в розвитку іншим територіям.

З поширенням заліза та виготовлення міцних залізних знарядь праці погравилася взаємодія та обмін між продуктами праці ремісників та землеробів, стали згладжуватись класові межі. Проте з підвищенням значення зовнішньої торгівлі виникла необхідність в масовому виробництві товарів. Створювались майстерні з залученням великої кількості робітників-рабів. Дешева робоча сила рабів задовольняла власників, проте не сприяла інноваційному розвитку. Фізична праця та практичне винахідництво вважалося брудною справою, якою заможним не по статусу було займатись, а у рабів не було ні часу, ні сил, ні зиску. Деякі винахідники, наприклад Герон, створювали нові механізми задля розваги. Дані механізми значно б полегшили працю робітників й пришвидшили розвиток, проте рабовласники були задоволені станом речей й не хотіли вкладати гроші в нові технології, тому винайдені в той час механізми дістали практичне застосування значно пізніше, переважно в середні віки. Лише з початком падіння Римської імперії, коли відчулася гостра нестача в робочій силі, відродилася зацікавленість в розробленні механізмів, котрі замінювали б людську силу.

Середньовіччя. Падіння Римської імперії призвело до втрати передових надбань цивілізації – літератури, мистецтва, в деякій мірі розвинутих вже наук, тому історики називають дану епоху темною. Але чи поширювалася дана «темрява» на інноваційний розвиток? Скоріше ні. Поступово рабство відійшло, естафету перейняв феодальний устрій, при якому кріпаки все ж мали частину результатів своєї праці, а поміщики мали уявлення й контролювали процес виробництва. Дані зміни підготували гарне підґрунтя для винахідництва. В дану епоху відбувалося так зване «велике переселення народів», а отже й поширювалися їхні інноваційні надбання. Середньовічні люди підкорили енергію води та вітру, спромоглися повною мірою використовувати тяглову силу тварин, що подекуди в сотні раз було ефективніше фізичної сили людини, тому потреба в рабах відступала. Винайдення способу друкування сприяло поширенню знань в маси, а отже й підвищенню освіченості, що слугувало великим поштовхом до інноваційного розвитку суспільства.

Ранньоіндустріальна цивілізація. Усвідомивши велику перевагу у механічній праці та ефективність удосконалених знарядь, людина прагнула ще більше їх вдосконалити й ще ефективніше використовувати силу природи. На арену вийшли винахідники-ентузіасти, в арсеналі котрих була маса ідей, до яких тогочасне суспільство часто було ще неготове. Одним з таких винахідників був Леонардо да Вінчі (1452-1519), який значно випередив свій час та винайшов роликові підшипники, котрі почали широко застосовуватись лише в XIX ст. Інші його винаходи (центробіжний насос, гідравлічний прес, вогнепальна нарізна зброя, гармата, сконструйовані спіральні і конічні зубчасті передачі) теж були втілені після його смерті [5, с.85-86].

Силу води та вітру почали використовувати в різних галузях промисловості, підвищувався попит на товари, з його ростом зростав й інтерес

до пошуку могутніших джерел енергії.

В гірській справі та металургії почала зароджуватись капіталістична система виробництва. Оскільки це були капіталоемні галузі, які потребували серйозного й дорогого обладнання, їх власниками стали капіталісти, котрі володіли обладнанням, будівлями, сировиною й наймали на роботу людей за грошову винагороду. Поява великих підприємств похитнула позицію одноосібних ремісників та малих підприємств, які не мали коштів на придбання машин та механізмів. У них було 2 варіанти – не витримавши конкуренцію йти на роботу на великі підприємства чи повстати проти поширення науково-технічних новинок, які відбирали у них роботу. Вибравши другий варіант та змусивши владу заборонити використання деяких машин та механізмів, робітники штучно затримали інноваційний розвиток. Проте такому порядку не довго судилося протриматись, протиріччя згодом вилились у буржуазну революцію в Англії в XVII ст., що вивело колись відсталу державу на передові позиції. Англія стала першою країною, яка ступила на шлях промислового розвитку та обійшла в даному плані інші країни більш ніж на століття. Практично не маючи конкуренції й розширюючи промислові потужності, англійці стикались з багатьма невирішеними практичними завданнями, які потрібно було вирішувати. Виникли тісні взаємовідносини між практиками ремісниками та теоретиками науковцями. По цій причині в Англії стався інноваційний бум. Пересвідчившись у високій ефективності та корисності використання машин, капіталісти були зацікавлені в роботі науковців, а ті, маючи попит та дістаючи винагороду й визнання за свою роботу, наввипередки змагались між собою. Проте заміна людської праці машинною залишала людей без роботи, спостерігались організовані напади на

механізовані підприємства, а часом й напади на самих винахідників. З часом важкі наслідки стрімкого перевертання в діяльності людей згладжувались, почалось поступове перепрофілювання надлишку промислової сили в розвиток інших галузей, зокрема такої важливої як охорона здоров'я, що дуже швидко принесло свої плоди.

Індустріальна цивілізація. Двадцяте століття насичене подіями та інноваціями, тому ми децю відхилились від запропонованої етапізації інноваційного розвитку Ю.Яковцем [9], який викроїв етапу індустріальної цивілізації період з останньої третини XVIII ст. до кінця XX ст., та розділили даний етап на підетапи.

- *остання третина 18ст. - 1918 р.*

Втративши колонії, Англія похитнула свої позиції як «майстерні світу», швидка революція в Франції, активізація Німеччини та незалежність США вивели на арену нові осередки інноваційного розвитку. У Франції вводились позики винахідникам, премії за важливі винаходи, створилась комісія з науковців, яка оцінювала винаходи та їх практичне, економічне та соціальне значення. Спостерігалась жвава зацікавленість державних діячів до інновацій, чого не було раніше (Франція-Наполеон, США – Джефферсон, Франклін, Вашингтон та ін.) [5, с.141].

Винайдення парового двигуна стало поштовхом для нових відкриттів. Завдяки даній інновації активно розвивався транспорт - пароплави, паровози. Прокладалась залізнична сітка. Згодом в Пенсільванії були відкриті родовища нафти, відкритий природний газ, масштабні парові двигуни замінювались більш ефективними та компактними двигунами внутрішнього згорання. Була відкрита електроенергія, з приходом якої поширювалось освітлення. Будувались перші моделі літаків.

Важливою інновацією даного періоду слід назвати перехід на метод виробництва на основі взаємозамінності частин. Наприклад, до введення даного методу деталі мушкетів слід було «підганяти» окремим робітникам до конкретної одиниці зброї, це сповільнювало процес виробництва й вело до здорожчання кінцевого продукту. Згодом було прийнято рішення про введення системи стандартів деталей, в результаті стандартні деталі підходили до стандартних мушкетів, що значно пришвидшило виробництво та зменшило його собівартість. Метод взаємозамінності частин застосовувався й у інших галузях масового виробництва, особливо дієвим він став у машинобудуванні.

Отже, наука й техніка невпинно відкривали нові горизонти, робітники вже не в силах були стримувати незворотній процес інноваційного розвитку. Механізм був вже запущений. З підвищенням продуктивності праці підприємства випускали все більше продукції, яку потрібно було реалізовувати. На шляху експансії на нові ринки стояли монополії та картелі, що призводило до штучної кризи перевиробництва всередині країни та закриття невпливових підприємств. В свою чергу це вилилось в значне підвищення відсотка безробітних, невдоволених робітників. Невдоволеність простих людей, боротьба за місце під сонцем всередині країни, що вилилось в суперництво країн за ринки збуту й перегони озброєнь - були одними з основних чинників, які згодом призвели до воєнних дій.

Перша світова війна 1914-1918рр. надала значного поштовху інноваційному розвитку. Всі корисні для військових дій ідеї, котрі були в попередні роки висунуті ентузіастами-винахідниками, активно та централізовано почали втілюватись в життя. За кілька років авіація вийшла на небачений до цього рівень, донедавна не поширена радіотелефонія відіграла значну роль у воєнних діях.

- *1918-1939 рр. Період між двома світовими війнами.*

Міжвоєнний період не відзначився появою нових інновацій, проте характерною його рисою було удосконалення наявних інновацій та підвищення коефіцієнту їх корисної дії. Даний період також характеризується високим темпом розвитку СРСР, який в дореволюційний період (до 1917 р.) був в індустріальному плані відсталою країною. Після Першої Світової війни стан країни ще більше погіршився, довоєнних показників вдалось досягти лише через десятиліття. Проте СРСР був однією з небагатьох країн, в яких тоді не стояло питання безробіття в основному через низький рівень індустріалізації. Зрівнявшись силами з передовими державами світу й безпосередньо відчувши свою технологічну поразку, СРСР вирішив прокласти курс на індустріалізацію й досягнення рівня розвитку передових країн. Як результат, вже до початку Другої Світової війни СРСР наздогнав за рівнем розвитку інші промислово розвинуті країни, проте все ще відставав за рівнем виробітку продукції на одиницю населення.

В інших країнах спостерігався застій в розвитку інновацій, який був спричинений в основному значним рівнем безробіття (інноваційний розвиток, потісняючи людську працю, міг би лише загострити ситуацію), проблемами з ринками збуту та монополізмом.

- *1939-1945 рр. Друга Світова війна.* Війна порушила інноваційну сплячку. В дані роки спостерігається активне підпорядкування потужностей країни державному контролю. Діяльність підприємств набула національного значення й була направлена на розвиток країни в цілому. Створювались науково-дослідні та конструкторські інститути, які створювали інноваційні технології переважно для військових потреб. Колишнє безробіття, в зв'язку з залученням значної кількості населення в воєнних діях, змінилось нестачею робітників, що дало гарне підґрунтя для розвитку техніки. В результаті цього промислові підприємства масово переоснащувались, підвищували свою

продуктивність та рентабельність виробництва. Отже, як історично склалось – війна вкотре стала каталізатором інноваційного розвитку, держави виділяли на це значні асигнування, вчені розвивали незатребувані в мирний період напрацювання, створювали нові технології, розробляли нові методи та способи виробництва й заклали чималий потенціал розробок на майбутні десятиліття.

- 1945 - *наш час*. Після війни весь світ спостерігав за «перегонами озброєнь» двох могутніх країн - США та СРСР. США – єдина країна світу, економіка якої по закінченні війни лише зміцніла, СРСР – країна, завдяки якій вдалось приборкати фашистський наступ. Обидві наддержави, заручившись допомогою німецьких спеціалістів, яких після війни забрали в свої дослідницькі інститути для трансферу знань, розпочали еру освоєння космосу. Закінчення війни дало час та можливість для винахідників розкрити потенціал не так давно відкритих явищ, зокрема електрики. Зі створенням електронно-обчислювальної машини для людини відкрились нові горизонти, масштаб яких навіть з появою першої ЕОМ вона ще не уявляла. Плацдармом принципових «наукових війн» наддержав став космос. Відчайдушна конкуренція США та СРСР призвела до низки небачених інноваційних подій – запуск людини в космос, досягнення людиною Місяця, запуск міжконтинентальних балістичних ракет, політ технологій зі збору інформації до Венери та Марсу.

Причиною появи нових технологій та проривних інновацій наприкінці ХХ століття став прогрес науки, а також циклічний розвиток економіки, насамперед економічні кризи, які призводять до структурних трансформацій. Під час депресії збільшується соціальна напруга, її зняття вимагає певних змін, що створює у свою чергу сприятливі можливості для реалізації нововведень [6, с. 258].

Постіндустріальна інтегральна цивілізація (21-22 ст.)(прогноз). Юрій Яковець, досліджуючи еволюцію інновацій, у своїй книзі [9] дає прогноз на ХХІ-ХХІІ століття, наголошуючи на демілітаризації країн, припиненні війн та досягненні всесвітнього миру. Хоча ми й сподіваємось на втілення в життя даних прогнозів, проте вважаємо їх в певному сенсі утопічними. Переглянувши історичні етапи та оцінивши нинішню ситуацію – швидкий ріст населення планети, скорочення природних ресурсів, економічні кризи, розшарування країн за впливом та забезпеченням, ми вважаємо, що в наступному столітті буде продовжуватись боротьба за інтереси – економічні, політичні, релігійні тощо. Проте ми погоджуємось з Ю.Яковцем в тому, що наука майбутнього століття буде зайнята питаннями розробки відтворювальних джерел енергії та заміни природної сировини. Глобалізація економіки перейде на новий рівень, можлива дієва практика спеціалізації країн (особливе підґрунтя для цього створено Європейським Союзом). Одними з найвпливовіших країн стануть Індія та Китай. Нині розвинуті в технологічному плані країни перейдуть на новий рівень технологічного укладу, розвиватиметься медицина, робототехніка, надалі зменшуватиметься частка людської праці в промисловому виробництві. Одним з найгостріших питань стане питання безробіття і якщо в майбутньому керівники держав в співробітництві з економістами знайдуть спосіб застосування вивільненому з промисловості населення, то кризи безробіття й невдоволень, які можуть завдати шкоди та призвести до сповільнення темпів інноваційного розвитку, можна буде уникнути.

Висновки з даного дослідження. Інновації виникають в результаті появи нових знань. Інноваційні процеси протікають інтенсивніше в періоди криз, коли задля виходу з яких підприємства акумулюють всі свої можливості з метою втримання позицій.

В періоди воєн інноваційний розвиток зосереджується передусім на військовому секторі В мирний період, що характеризується відсутністю значних кризових процесів, інноваційний розвиток в межах держави в різних галузях протікає неоднорідно і залежить від сприятливості середовища. В свою чергу останнє визначається якістю інноваційного законодавства, рівнем конкуренції на ринку, ступенем кваліфікації працівників тощо.

В даній статті розглянуто основні етапи розвитку людства та інновації, які безпосередньо посприяли переходу від одного етапу до іншого. На нашу думку, найглобальнішими переворотними етапами були: оволодіння мистецтвом добування вогню, виникнення землеробства, початок виплавляння металів, поділ праці, використання механічних пристроїв, відкриття електрики. Також нами було складено прогноз щодо інноваційного розвитку на наступний етап.

Інновації в сучасному світі швидко набирають обертів, незброєним оком ми бачимо як змінюється світ. На кожному з етапів змінюються й погляди на місце інновацій та їх вплив на розвиток цивілізації. Дослідження інноваційного розвитку необхідне, так як в ньому криється відповідь щодо майбутніх криз та піднесень. Дослідження прогресу інновацій та прогнозування інноваційного розвитку на майбутнє дає можливість змодельовати подальший розвиток людства, а зробивши правильні висновки – скеровувати його в необхідне русло.

Література

1. Всемирная история: Век железа / [А.Н.Бадак, И.Е.Войнич, Н.М.Волчек и др.]. – Мн. : Харвест, 2003. –512 с.
2. Всемирная история: Каменный век / [А.Н.Бадак, И.Е.Войнич, Н.М.Волчек и др.]. – Мн. : Харвест, М. : ООО "Издательство АСТ", 2002.–528 с.

3. Илек Ф. Мировые изобретения в датах. Хронологический обзор знаменательных событий из истории изобретений в области техники / Ф. Илек, Й. Куба, Я.Илкова.; пер. с чешского з доп. Г.В. Матвеевой, под ред. Соболева Д.А. – Издательство "Узбекистан", 1982. – 271 с.
4. Кузнецова О.Д. История экономики : учебник /Под общ. ред. проф. О.Д. Кузнецовой и проф. И.Н. Шапкина. – М. : ИНФРА, 2002. – 384 с.
5. Лилли С. Люди, машины и история. История орудий труда и машин в ее связи с общественным прогрессом / Семюэль Лилли; под ред. С. В. Шухардина и В. М. Родионова.; пер. с англ. З.А. Алексеева. – М. : Прогресс, 1970. – 430с.
6. Маслак О.І. Диверсифікація інноваційного розвитку промисловості України : монографія / О.І.Маслак. – Львів : ІРД НАН України, 2010. – 456 с.
7. Петрович М.В. Инновационная составляющая в системе подготовки эффективного руководителя / М.В. Петрович, С.В. Шаврук // Экономика и управление – 2010. – №2. – С. 17-20.
8. Сіренко Н.М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України : монографія / Н. М. Сіренко ; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. – Миколаїв : [Дизайн та поліграфія], 2010. – 415 с.
9. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковец. – М. : ЗАО "Изд-во «Экономика»", 2004. – 444 с.
10. Kuznets S. Modern Economic Growth: Findings and Reflections [Електронний ресурс]: Prize lecture to the memory of Alfred Nobel / Simon Kuznets. – December 11, 1971. – Режим доступу: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1971/kuznets-lecture.html



ЕКОНОМІКА ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.27:330.341.1:631.11

Волощук К.Б.,
д.е.н., в. о. професора, завідувач кафедри економіки
підприємств і соціально-трудових відносин
Подільський державний аграрно-технічний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Планування та прогнозування інноваційного розвитку, регулювання процесів впровадження у виробництво закінчених науково-технічних розробок відносяться до найважливіших сучасних напрямків діяльності підприємств та наукових організацій. Формування таких умов можливе лише через активізацію суб'єктами господарювання інноваційної діяльності. Першочерговим завданням повинна стати кардинальна зміна відношення до процесу інноваційної діяльності всіх його учасників: продукувати та впроваджувати інновації повинно стати економічно доцільною необхідністю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями основних проблем, які стримують активізацію інноваційної діяльності, пошуком дієвих інструментів та механізмів, котрі сприяли б підвищенню рівня управління процесами генерування, продукування та розповсюдження інновацій значну увагу приділяють такі вчені, як Бажал Ю.М., Беленький П.Ю., Бойко Є.І., Буднікевич І.М., Василенко В.О., Гесць В.М., Данилюк М.О., Долішній М.І., Крупка М.І., Кузьмін О.Є., Лупенко Ю.О., Лапко О.О., Малік М.Й., Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Черваньов Д.М., Федулова Л.І., а також зарубіжні науковці Аверкієв А.Б., Валдайцев С.В., Гольдштейн Г.Я., Ільскова С.Д.

Водночас у вітчизняній економічній науці та практиці функціонування підприємств низка питань, пов'язаних з прогнозуванням інноваційно-інвестиційної діяльності, залишаються невирішеними.

Постановка завдання. Провести обґрунтування перспектив техніко-технологічного, інтелектуального, інфраструктурного забезпечення, визначення ринкових та інноваційних можливостей підприємств на основі врахування тенденції інноваційно-трансформаційних змін. Для обчислення ймовірності досягнення обсягів виробництва інноваційної продукції аналітико-діагностичний інструментарій доповнити використанням критерію мультиколінеарності та інтервальної оцінки з визначенням коефіцієнтів кореляції факторного впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні - науково, економічно й соціально обґрунтовані та законодавчо визначені пріоритетні напрями інноваційної діяльності, які спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній продукції, високоякісних послугах та збільшення експортного потенціалу держави, але в реальній практиці фактично не задіяні, оскільки приватні інтереси домінують над іншими.

Згідно чинного законодавства, пріоритетні напрями інноваційної діяльності поділяються на стратегічні та середньострокові. Стратегічні пріоритетні напрями затверджуються Верховною Радою України на період до 10 років. Середньострокові пріоритетні напрями визначаються на період до 5 років і спрямовані на виконання стратегічних пріоритетних напрямів [2].

Традиційно в процесі планування інновацій здійснюється:

- обґрунтований вибір основних напрямків інноваційної діяльності для організацій в цілому і для кожної структурної одиниці – зокрема;
- формування програм досліджень, розробок і виробництва інноваційної продукції;
- розподіл програм й окремих завдань за окремими відрізками часу і закріплення за виконавцями;
- встановлення календарних термінів проведення робіт із програм;
- розрахунок потреби в ресурсах і розподіл їх за виконавцями на основі бюджетних розрахунків [1].

Федулова Л.І. вважає, що основним завданням інноваційного менеджменту є визначення основних напрямів її науково-технічної та виробничої діяльності в таких сферах: розробка й запровадження нової продукції; вдосконалення й модифікація продукції, яка виготовляється, надання їй більшої оригінальності; зняття з виробництва застарілої продукції; залучення до виробничої діяльності нових ресурсів і технологій; методів організації виробництва та праці тощо.

Функціонування й розвиток економічних організацій спрямовані на збереження та зміцнення їхніх ринкових позицій. За умов жорсткої конкуренції це вдається лише тим із них, які орієнтуються на високі стандарти діяльності й постійно дбають про забезпечення своїх конкурентних переваг через залучення різноманітних інновацій [8].

Васильєв О.В. звертає увагу на те, що конкурентна боротьба між суб'єктами господарювання змушує їх дбати про поліпшення своєї діяльності, що можливо робити лише за умови систематичних маркетингових досліджень щодо інноваційних змін та постійних систематичних нововведень.

Найбільш типові конкурентні переваги: нові технології; нові запити ринку; нові сегменти ринку; зміна вартості або наявності компонентів виробництва (в позитивному напрямі).

З огляду на значущість для організації її конкурентні переваги автор поділяє на два типи:

1. Переваги низького рангу, пов'язані з доступністю джерел сировини, наявністю дешевої робочої сили, отриманням тимчасових податкових пільг тощо. Вони нестійкі, оскільки можуть бути скопійовані конкурентами.

2. Переваги високого рангу, пов'язані з наявністю у підприємства кваліфікованого персоналу, здатного використовувати сучасні технології у всіх сферах діяльності, вести інноваційний пошук і створювати новинки, отримувати патенти, розвивати й вдосконалювати матеріально-технічну базу підприємства, забезпечувати високі стандарти його діяльності і формувати позитивний імідж. Такі переваги є тривалими і дають змогу досягати вищої ефективності підприємницької діяльності [5].

Встановлено, що науково-технічний рівень результатів наукових досліджень визначається за оцінками, які порівнюють, у тому числі і з вітчизняними аналогами, що дозволяє виявити наскільки ці результати: перевищують кращі світові аналоги; відповідають світовому рівню; є нижчими за кращі світові аналоги.

Для оцінки інноваційно-інвестиційної складової Череп А. В. рекомендує враховувати наступні показники: обсяг науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій; частка підприємств, що впроваджували інновації; кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію [4].

Вважаємо, що для оцінки науково-технічного рівня результатів потрібно відбирати декілька найбільш істотних параметрів, у яких найбільш зацікавлені майбутні користувачі. Аналітико-діагностичний інструментарій обґрунтування перспектив формування інноваційно-інвестиційної моделі підприємств нами доповнено використанням критерію мультиколінеарності при обчисленні ймовірності досягнення обсягів виробництва інноваційної продукції та інтервальної оцінки для коефіцієнта кореляції факторного впливу на зміни ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності.

За допомогою проведення кореляційно-регресійного аналізу нами виявлено вплив факторів на обсяг реалізації інноваційної продукції. Результати отриманих розрахунків розглянемо на основі матриці парних коефіцієнтів кореляції. Аналіз першого рядка цієї матриці дозволяє зробити відбір факторних ознак, які можуть бути включені в модель множинної кореляційної залежності. Факторні ознаки, у яких $r_{yxi} < 0.5$ виключають з моделі.

На основі матриці парних коефіцієнтів визначено, що найбільше результативна ознака, а саме, обсяг реалізації інноваційної продукції залежить від впливу наступних факторів: X_6 – наявність парку обчислювальної техніки ($r = 0,95$); X_1 – обсягів виконаних власними силами наукових робіт у фактичних цінах ($r = 0,92$); X_5 – кількості фахівців вищої кваліфікації, а саме академіків, член-кореспондентів, професорів та доцентів ($r = 0,79$), X_3 – кількості докторів наук ($r = 0,75$), X_4 – кандидатів наук ($r = 0,67$), X_2 – працівників наукових організацій ($r = 0,54$). Для критерію мультиколінеарності може бути прийнято дотримання наступних нерівностей:

$$r(x_j y) > r(x_k x_j); r(x_k y) > r(x_k x_j).$$

Якщо одне з нерівностей не дотримується, то виключається той параметр x_k або x_j , зв'язок якого з результативним показником Y виявляється найменш тісним. Тісноту сукупного впливу факторів на результат оцінює індекс множинної кореляції (від 0 до 1).

$$R = \sqrt{1 - \frac{s_e^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2}} = \sqrt{1 - \frac{9,09}{2494,67}} = 0,9982$$

Зв'язок між ознакою Y і факторами x сильний. Значимість коефіцієнта кореляції.

$$T_{\text{табл}} = R \frac{\sqrt{n-m-1}}{\sqrt{1-R^2}} = 0,9982 \frac{\sqrt{5}}{\sqrt{1-0,9964}} = 37,2$$

По таблиці Стюдента знаходимо $T_{\text{табл}}$

$$T_{\text{крит}}(n-m-1; \alpha) = (5; 0,05) = 2,015$$

Оскільки $T_{\text{табл}} > T_{\text{крит}}$, то відхиляємо гіпотезу про рівність 0 коефіцієнта кореляції. Іншими словами, коефіцієнт кореляції статистично – значущий. Інтервальна оцінка для коефіцієнта кореляції (довірчий інтервал).

$$\left(r - t \frac{1-r^2}{\sqrt{n}}; r + t \frac{1-r^2}{\sqrt{n}}\right)$$

Довірчий інтервал для коефіцієнта кореляції: $r(0,9961;1,0003)$

Коефіцієнт детермінації: $R^2 = 1^2 = 0,9964$, тобто в 99,64 % випадків зміни x призводять до зміни y . Іншими словами: точність підбору рівняння регресії – висока.

F-статистика. Критерій Фішера

$$R^2 = 1 - \frac{S_e^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2} = 1 - \frac{9,09}{2494,67} = 0,9964$$

$$F = \frac{R^2 (n - m - 1)}{1 - R^2 m} = 197,6984$$

Табличне значення при ступенях свободи:

$$k_1 = 6 \text{ і } k_2 = n - m - 1 = 5, F_{\text{кр}}(6;5) = 4,95$$

Оскільки фактичне значення $F > F_{\text{кр}}$, то коефіцієнт детермінації статистично значущий і рівняння регресії статистично надійне.

На основі отриманих результатів з врахуванням коефіцієнта детермінації: $R^2 = 1^2 = 0,9964$, тобто коли в 99,64 % випадків зміни x призводять до зміни y , при встановленій високій точності підбору рівняння регресії нами проведено прогнозування до 2015 року обсягу реалізації інноваційної продукції в Україні.

Лінійну залежність рівняння тренду було розраховано за формулою:

$$y = 3,4903x + 6,9733.$$

Експоненціальну залежність – за формулою:

$$y = 9,8736e^{0,1564x}.$$

За вказаними формулами визначено абсолютні відхилення та відновлені значення обсягу реалізації інноваційної продукції за аналізований період.

Отже, фактичні показники змінюються в межах від 10,4 до 45,8 млрд. грн., а вирівнювання даних рядів динаміки показують постійне зростання показника обсягу реалізації інноваційної продукції за вказаний період в чотири рази в межах 13,5-55,1 млрд. грн. Діапазон відхилень вирівняного значення Δy склав від -21 до 5,71. За допомогою вищевказаних даних розраховано прогноз очікуваного показника обсягу реалізації інноваційної продукції на 2015 р.

Аналогічним чином було проаналізовано та проведено прогноз факторних ознак. Динаміка обсягу наукових робіт, виконаних власними силами в Україні у фактичних цінах за період 2001-2010 рр., коливалась від 2,3 до 9,9 млрд. грн, а змінювалась Δx_1 від -2,9 до -0,5. Вирівнювання за лінійною та експоненціальною залежністю проведено за формулами:

$$x_1 = 0,8818x + 0,76 \text{ — лінійна залежність;}$$

$$x_1 = 1,9595e^{0,1703x} \text{ — експоненціальна залежність.}$$

Динаміка чисельності працівників наукових організацій зазнала змін за 2001-2010 рр.: Δx_2 в межах 1,6-11,0. Проведено вирівнювання за формулами:

$$x_2 = -4,5818x + 188,2 \text{ — лінійна залежність;}$$

$$x_2 = 189,93e^{0,028x} \text{ — експоненціальна залежність.}$$

Δx_3 показника чисельності докторів наук змінився у межах -0,14 до 0,03.

Рівняння трендів по прогнозу чисельності працівників такі:

$$x_3 = 0,0655x + 3,88 \text{ — лінійна залежність;}$$

$$x_3 = 3,8901e^{0,0155x} \text{ — експоненціальна залежність.}$$

Зміни чисельності кандидатів наук за досліджуваний період такі: від -0,28 до 0,28. Лінійна й експоненціальна залежність знайдені за формулами:

$$x_4 = -0,017x + 17,153 \text{ — лінійна залежність;}$$

$$x_4 = 17,152e^{-1E-03x} \text{ — експоненціальна залежність.}$$

Динаміка чисельності фахівців вищої кваліфікації змінювалась за період 2001-2010 рр. від 11,1 до 17,5 тис осіб, Δx_5 склав від -1,7 до 0,9. Вирівнювання за лінійною та експоненціальною залежністю проведено за формулами:

$$x_5 = 0,6412x + 9,3733 \text{ — лінійна залежність;}$$

$$x_5 = 9,827e^{0,0474x} \text{ — експоненціальна залежність.}$$

Δx_6 показника наявності парку обчислювальної техніки змінювався у межах від -1,34 до -0,15.

Рівняння трендів по прогнозуванню парку обчислювальної техніки такі:

$$x_6 = 0,2985x + 0,3292 \text{ — лінійна залежність;}$$

$$x_6 = 0,6898e^{0,1702x} \text{ — експоненціальна залежність.}$$

На основі динаміки за період 2001-2010 рр. [7] відновлених і вище розрахованих змін та їх

відхилення від фактичних значень за лінійною й експоненціальною функціями отримуємо прогнозні рівні зазначених показників на 2015 р. Так, наприклад, обсяг наукових робіт, виконаних власними силами планується збільшити майже в два рази і вийти на рівень 29,9 млрд. грн в 2015 р., що майже вдвічі більше 2011 року та в тричі від рівня 2001 року. Результати розрахунків зведені в табл. 1.

Таблиця 1

Прогноз очікуваних показників інноваційної діяльності підприємств

Рік	Прогноз						
	обсяг реалізації інноваційної продукції, млрд грн	обсяг наукових робіт виконаних власними силами, млрд грн	чисельність працівників наукових організацій, тис осіб	чисельність докторів наук, тис осіб	чисельність кандидатів наук, тис осіб	чисельність фахівців вищої кваліфікації, тис осіб	наявність парку обчислювальної техніки, тис шт
*	y_t	x_{1t}	x_{2t}	x_{3t}	x_{4t}	x_{5t}	x_{6t}
2011 р.	64,5	15,1	135,0	4,68	16,95	17,36	5,32
2012 р.	75,4	17,9	131,3	4,76	16,93	18,20	6,31
2013 р.	88,1	21,3	127,6	4,83	16,92	19,08	7,48
2014 р.	103,0	25,2	124,0	4,91	16,90	20,01	8,87
2015 р.	121,0	29,9	120,5	4,98	16,88	20,98	10,50

Джерело: власні дослідження

Як видно із даних табл.1, загальна чисельність працівників наукових організацій у 2015 р. скоротиться на 14,5 тис осіб, тобто на половину. При цьому, прогнозний показник чисельності докторів наук складе 4,98 тис осіб до 2015 році і їх чисельність зросте. А чисельність кандидатів наук зменшиться до 2015 р. і складе 16,88 тис осіб. Слід зазначити, що з року в рік продовжує зростати чисельність фахівців вищої кваліфікації, які працюють у різних сферах економіки України. Чисельність фахівців вищої кваліфікації зростає до рівня 20,98 тис осіб. Згідно прогнозу, майже в 2 рази збільшиться парк обчислюваної техніки. З врахуванням впливу виділених факторів обсяг реалізації інноваційної продукції в Україні за прогнозом зростає у 2015 році майже вдвоє – до 121 млрд. грн.

Отже потрібно визнати необхідність пристосування вітчизняних підприємств до нового економічного середовища, його вимог і законів, які зумовлюють масштабні трансформаційні зміни в структурі світового господарства, розвиток постіндустріального суспільства, зростання взаємозв'язку та взаємозалежності економік країн світу. У таких умовах саме визначені стратегічні інноваційні зміни мають стати лейтмотивом сучасного управління, інструментом досягнення і підтримки необхідного рівня конкурентоспроможності та забезпечення стабільного зростання ринкової вартості підприємств [3].

Економічна ефективність проектів науково-технічних розробок за відповідною системою показників має відображати інтереси економіки країни в цілому, а також регіонів, галузей, організацій і підприємств, що беруть участь в реалізації технологічних нововведень. Ефект полягає в отриманні економічних результатів від науково-технічних розробок як у цілому для держави, так і для кожного виробничого суб'єкта. Соціальний ефект, що відображає зміни умов діяльності людини в суспільстві, спостерігається в змінах характеру та умов праці, підвищенні життєвого рівня населення, поліпшенні побутових його умов, розширенні можливостей духовного розвитку особистості, у змінах стану довкілля [5].

Очікуваний рівень інноваційної діяльності підприємств сприятиме посиленню соціального спрямування інновацій через зростання попиту на фахівців вищої кваліфікації. Точність прогнозу сприятиме підвищенню рівня обґрунтування управлінських рішень та визначенню зміни витрат на реалізацію інноваційно-інвестиційних заходів, що забезпечить збалансований розвиток підприємств у коротко- та довгостроковій перспективі.

Висновки з даного дослідження. Проведені дослідження показують, що обсяг наукових робіт, виконаних власними силами планується збільшити, проте скоротиться загальна чисельність працівників наукових організацій та кандидатів наук, а зростає чисельність фахівців вищої кваліфікації, збільшиться парк обчислюваної техніки та відповідно обсяг реалізації інноваційної продукції, що вказує на доцільність вибору інноваційно-інвестиційної стратегії підприємств з врахуванням реального стану справ, оцінки впливу зовнішнього і змін внутрішнього середовища та можливостей перспективного розвитку.

Крім того, за допомогою кореляційного аналізу підтверджено можливість досягнення конкурентних переваг вищого рангу, пов'язаних з наявністю у підприємств кваліфікованого персоналу, здатного

використовувати сучасні технології у всіх сферах діяльності, вести інноваційний пошук і створювати новинки, отримувати патенти, розвивати та вдосконалювати матеріально-технічну базу підприємства, забезпечувати високі стандарти його діяльності та формувати позитивний імідж.

Отже, прогнозування показників інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств призведе до створення сприятливого середовища, забезпечить перетворення наукових ідей та розробок в інноваційні продукти, впровадження цих продуктів у виробництво, а також до збереження та розвитку інноваційного потенціалу та вдосконалення організаційно-економічного механізму наукових організацій і сільськогосподарських підприємств.

Література

1. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент / В.О. Василенко, В.Г. Шматько – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 440 с.
2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, N 19-20, ст.166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
3. Інноваційна діяльність в аграрній сфері / [П. Т. Саблук, О. Г. Шпикуляк, Л. І. Курило, М. Й. Малік та ін.] ; за ред. П. Т. Саблука. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 704 с.
4. Інноваційно-інвестиційна діяльність як чинник стабілізації економіки держави та регіонів : колективна монографія у 2 т. / [за ред. А. В. Череп]. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2010. – Т. 2. – 312 с.
5. Економіка і організація інноваційної діяльності / О.В. Васильєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://maradver.com/book/59-ekonomika-i-organizaciya-innovacijnoyi-diyalnosti-konspekt-lekcij-vasilyev-ov/7-tema-3-osoblivosti-stvorenniya-innovacijno-bsp-i-formuvannya-popitu-na-nix.html>
6. Стратегія інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://www.in.gov.ua>
7. Статистичний збірник „Наукова та інноваційна діяльність в Україні” у 2011 році / Державний комітет статистики України : [відп. за випуск І.В. Карачова]. – К. : ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”. – 2012. – 305 с.
8. Федулова Л.І. Інноваційна економіка : підручник / Л.І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 477 с.

УДК 330.341: 332.142

Шипуліна Ю.С.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю
Сумський державний університет

МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-СПРИЯТЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. Аналіз процесів соціально-економічного розвитку країн світу переконливо доводить, що на провідних позиціях знаходяться ті країни, які стали на шлях інноваційного зростання, у яких цілеспрямовано формується середовище, сприятливе для інноваційної діяльності. У цих країнах в його формуванні задіяні як механізми державної підтримки і стимулювання, так і механізми, що діють на рівні окремих організацій – підприємств та установ. На рівні організацій-інноваторів механізми державної підтримки і стимулювання розглядаються як фактори зовнішнього середовища, що у сукупності з ринковими механізмами окреслюють загальне поле інноваційної діяльності, в його межах діє уся сукупність розробників і виробників інновацій. Проте успіху у створенні і комерціалізації інновацій досягають далеко не всі організації, які займаються інноваційною діяльністю, це свідчить про те, що, очевидно, переможці у конкурентній боротьбі сформували більш сприятливе середовище для активізації інноваційної діяльності. В цих умовах актуалізується проблема розробки механізмів формування інноваційно-сприятливого середовища на підприємствах та установах. Особливо гостро вона постає для підприємств машинобудівної промисловості як галузі, що впливає на темпи і напрямки розвитку НТП практично у всіх сферах економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями у галузі розробки механізмів

формування на підприємствах та установах середовища сприятливого для інноваційної діяльності займалися багато науковців. Зокрема, проблеми управління розвитком підприємств (у тому числі на основі інновацій) висвітлені у працях Ілляшенка С.М., Біловодської О.А. [12, 19], Большенко С.Ф. [27], Воронкова Д.К., Погорелова Ю.С. [5], Мельника Л.Г. [18], Захарченко В.І. [7] та ін. Питання мотивації інноваційної діяльності організацій досліджувалися у роботах Прокопенко О.В. [22], Бардадима О.І. [2], Баскакової Н.В. [4], Евдокимова Ф.Н. [6] тощо. Різні аспекти управління інноваційними ризиками розкриті Васильєвою Т.А., Діденко О.М. [15, с. 601-647]. Механізми і методи фінансування інноваційної діяльності систематизовані у роботі Ілляшенка С.М., Олефіренка О.М. [13]. Методи і інструменти ринково-орієнтованого управління знаннями як основою інноваційної діяльності досліджено у публікаціях Матвіїва М.Я. [16], Сербиновського В.Ю. [23], Томаса А. Стюарта [29], Томаса Давенпорта [28] та ін.

Проте недостатньо дослідженими залишилися питання визначення ієрархії та забезпечення порядку узгодженої взаємодії різних механізмів активізації інноваційної діяльності на підприємстві. Їх розв'язання надасть можливість розробити комплексний механізм формування інноваційно-сприятливого середовища на промислових підприємствах, забезпечити тим самим умови їх інноваційного розвитку, а разом з тим і зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки у цілому.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз і систематизація механізмів формування інноваційно-сприятливого середовища на промисловому підприємстві, розробка на цій основі комплексного механізму управління процесом формування.

Виклад основного матеріалу. Системний аналіз і узагальнення публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема [1; 12; 19; 20], дозволив виділити основні механізми формування інноваційно-сприятливого середовища на підприємстві. Результати аналізу узагальнені у табл. 1.

Таблиця 1

Механізми формування на підприємстві інноваційно-сприятливого середовища

Механізм	Сутність механізму
Управління змінами	Прогнозування майбутнього розвитку подій і спрямування їх у потрібному напрямку через зміни в діяльності підприємства, програмування змін. Згідно [5, с. 125] виділяють такі варіанти змін: технічні, соціальні, організаційні, економічні, фінансові, інноваційні, чинників виробництва, інформаційні, бізнес-процесів
Управління знаннями	Управління продукуванням, впровадженням, використанням, просуванням, комерціалізацією знань [10; 17], зокрема: наукових, технічних, професійних тощо
Мотивації персоналу	Мотивація (економічна, моральна та етична, організаційна) креативної, високопродуктивної праці, свобода творчості тощо [27]
Фінансування інноваційної діяльності	Мобілізація власних коштів (реінвестування прибутку, амортизаційних відрахувань, коштів від реалізації майна, страхових відшкодувань і т.п.), позичкових коштів (позики, кредити, венчурне фінансування, реалізація облігацій підприємства, інвестиційний лізинг і селенг тощо), залучених коштів (емісія цінних паперів, розміщення цінних паперів на вторинному ринку, розширення статутного фонду і т.п.) [13, с. 102]
Випереджаючого розвитку	Визначення і вибір перспективних напрямків розвитку, які дозволяють реалізувати наявні конкурентні переваги підприємства [21, с. 141-146]. На відміну від наздоганяючого розвитку не передбачає повторення шляху, який інші вже пройшли і завоювали міцні позиції на ринку, а пошук власних шляхів (безумовно, у руслі світових тенденції розвитку НТП), для реалізації яких є внутрішні і зовнішні умови
Управління інноваційними ризиками	Діагностика ризиків на етапах інноваційного процесу, розробка за її результатами та впровадження системи організаційно-економічних заходів для запобігання, зниження чи компенсації ризиків [11; 15, с. 552-647]
Формування інноваційної культури	Соціокультурне регулювання інноваційної поведінки персоналу. Інноваційна культура організації розглядається як сукупність накопичених знань, досвіду, переконань, особливостей поведінки і взаємовідносин персоналу (менеджерів, інженерно-технічних працівників, робітників), система його мотивації, порядки в організації тощо, які характеризують ступінь сприятливості окремих працівників, груп працівників (підрозділів) і організації у цілому до нововведень, готовність втілити їх у нові продукти, технології, управлінські рішення тощо [25; 26]
Організації інноваційної діяльності	Формування організаційних структур для інноваційного бізнесу (проектно-матрична, венчурна, експерентна, патієнтна, віолентна, комутантна), у т.ч. новітніх (пульсуюча, дволика, багатшарова, комісарська, феодална, самокерована, така, що самозароджується організації) [13, с. 78-85; 14]

Послідовність задіяння механізмів у процесі формування інноваційно-сприятливого середовища є наступною:

1. Прогнозування майбутнього розвитку подій і оцінка можливості та доцільності спрямування їх у потрібному напрямку: визначення варіантів змін та методів управління змінами.

Згідно [9], це передбачає проведення експертних опитувань для визначення тенденцій розвитку

НТП в Україні і світі з урахуванням можливих сценаріїв змін економічних, політико-правових, екологічних, соціально-демографічних та техніко-технологічних умов, фаз економічного циклу (довгих, середніх і коротких хвиль), місця національної і світової економіки в них. Їх результати поєднуються з даними стратегічних маркетингових досліджень щодо можливості втілення поточних і перспективних науково-технологічних розробок у нові продукти, технології їх виготовлення, методи управління на усіх стадіях виробництва і збуту, формування і стимулювання споживчого попиту на них тощо. На цій основі визначають доцільність внесення змін у діяльність підприємства чи установи, зокрема, технічних, соціальних, організаційних, економічних, фінансових, інноваційних, чинників виробництва, інформаційних, бізнес-процесів тощо, а також найбільш ефективні методи управління цими змінами.

Таким чином, визначається базовий елемент інноваційно-сприятливого середовища – вектор змін внутрішніх умов промислового підприємства-інноватора з метою приведення їх у відповідність до прогнозованих змін зовнішніх умов, а також обґрунтовуються методи управління цими змінами.

2. Визначення і вибір перспективних напрямків розвитку, які дозволяють реалізувати наявні конкурентні переваги конкретного підприємства (напрямки випереджаючого розвитку).

Попередній вибір перспективних напрямків здійснюється методом SWOT-аналізу [8]. З усієї множини можливих альтернатив обирають ті, для яких сильні і слабкі сторони діяльності підприємства (потенціал підприємства) дозволяють реалізувати наявні і перспективні ринкові можливості і протидіяти ринковим загрозам.

Уточнений вибір здійснюється на основі аналізу достатності потенціалу інноваційного розвитку (ПІР) підприємства для реалізації обраних напрямів, у тому числі його окремих складових (включаючи елементи цих складових): ринкового, інноваційного і виробничо-збутового потенціалів [19, с. 52-73].

У результаті визначається перелік напрямів інноваційного розвитку для реалізації яких є необхідні і достатні умови, які дозволяють розкрити ПІР, формується комплекс заходів щодо управління розвитком ПІР для створення сприятливих умов інноваційної діяльності у межах обраних напрямів.

3. Організація (у т.ч., вибір організаційних форм) інноваційної діяльності. Для цього можна використати запропоновані і обґрунтовані у [14] рекомендації щодо вибору організаційних форм підприємств інноваційного бізнесу залежно від стадії інноваційного циклу та стадії дифузії інновацій їх продукції.

На цій основі визначається оптимальна організаційна структура кожної зі стратегічних продуктових бізнес-одиниць підприємства-інноватора, що дозволяє сформувати (за допомогою комплексу заходів інноваційної та маркетингової діяльності) раціональну організаційну складову інноваційно-сприятливого середовища.

4. Формування інноваційної культури: її організаційної, мотиваційної та інноваційно-креативної складових [25]. Загальна схема формування подана на рис. 1.

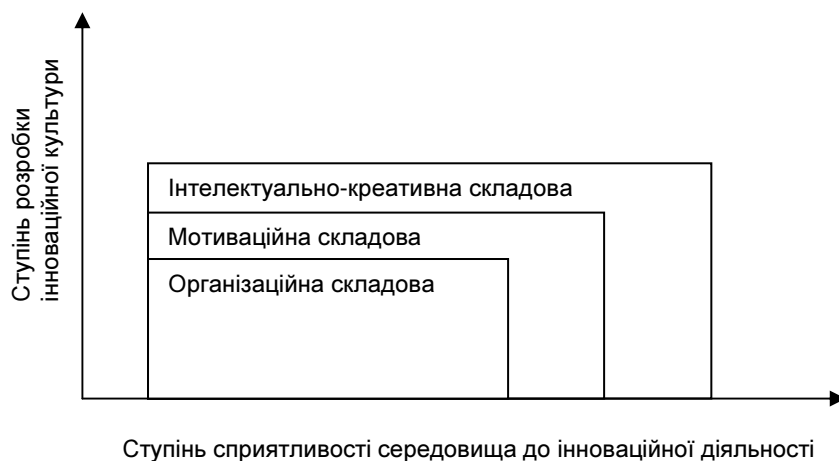


Рис. 1. Схема формування та розвитку інноваційної культури підприємства
Джерело: запропоновано автором

Інноваційна культура розглядається автором [6] як складова інтелектуального капіталу підприємства, який, у свою чергу, є складовою його ПІР (рис. 2, а). З іншого погляду, формування і розвиток ПІР передбачає формування і розвиток його складової – інтелектуального капіталу, а через нього і інноваційної культури підприємства (рис. 2, б).

З викладеного слідує, що процеси формування і розвитку інноваційної культури підприємства, інтелектуального капіталу підприємства, а також його ПІР відбуваються паралельно і взаємоузгоджено. При цьому узгодження здійснюється одночасно за схемою знизу – вгору і згори – вниз.

Таким чином формуються засади інноваційної культури підприємства, яка автором розглядається як сукупність накопичених знань та досвіду персоналу, його переконань, особливостей поведінки і взаємовідносин менеджерів, інженерно-технічних працівників, робітників, система їх мотивації, існуючі порядки тощо, які характеризують ступінь сприятливості окремих працівників, груп працівників (підрозділів) і підприємства у цілому до нововведень, готовність втілити їх у нові продукти, технології, управлінські рішення.

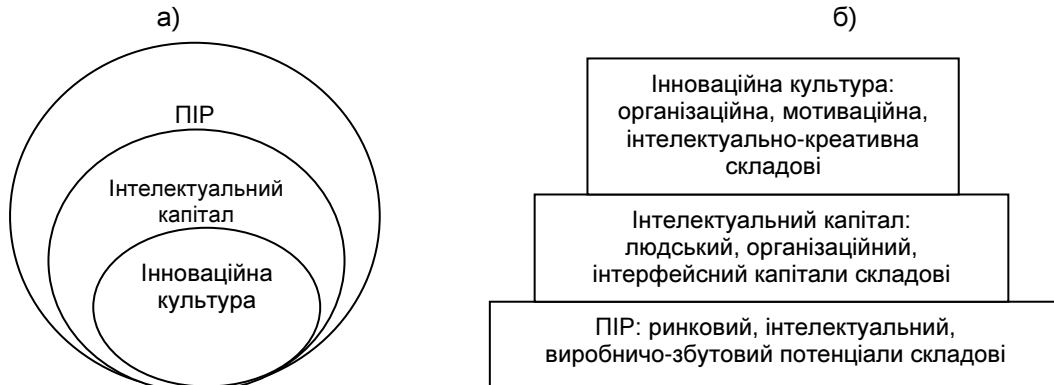


Рис. 2. Схема взаємозв'язків інноваційної культури, інтелектуального капіталу та ПІР підприємства

Джерело: запропоновано автором

5. Мотивація персоналу до творчої, високопродуктивної праці. Як впливає з рис. 2б, система мотивації є складовою підсистемою інноваційної культури підприємства. Ієрархія складових підсистем має наступний вигляд: організаційна, мотиваційна, інтелектуально-креативна. Відповідно, вибір конкретних мотивів стимулювання творчої інноваційної діяльності залежить від обраних організаційних форм інноваційної діяльності. У загальному випадку вибір обмежений сукупністю трьох груп мотивів: раціональні, емоційні, моральні. У випадку формування інноваційно-сприятливого середовища доцільним є виокремлення окремої групи мотивів, які пов'язані зі свободою творчості від релігійних, бюрократичних, корпоративних та інших обмежень, можливістю повної самореалізації, творчим зростанням особистості, можливістю відкрито заявити про себе, налагодити взаємовигідний обмін інформацією і знаннями з колегами і іншими зацікавленими особами, розумінням важливості своєї ролі в організації тощо. Як свідчить практика економічно розвинених країн [7; 8] роль цих мотивів є провідною в умовах розвитку інформаційної економіки (економіки знань) і не враховувати це було б нерозумно.

6. Фінансування інноваційної діяльності. Механізми даної групи використовують для формування необхідних при здійсненні інноваційної діяльності обсягів фінансових ресурсів. При цьому, за необхідності, розглядають варіанти фінансування інноваційних проектів з кількох джерел, методичні засади їх оптимізації викладено у [18]. Наявність достатніх обсягів фінансових ресурсів є однією з головних умов успіху інноваційної діяльності.

7. Управління інноваційними ризиками. Механізми даної групи застосовують для запобігання, зниження чи компенсації зовнішніх (об'єктивних) і внутрішніх (суб'єктивних) ризиків інноваційної діяльності. Сутністю інновацій є зміни, що розглядаються як джерело доходу, а зміни завжди пов'язані з ризиком. Високий ризик є одним з головних факторів, що стримують інноваційну діяльність. Практика свідчить, що у середньому до стадії комерціалізації доходить не більше 1-2 зі 100 інноваційних ідей, але і у них шанси отримати ринковий успіх є незначними. Тому управління інноваційними ризиками з метою підвищення шансів інноваторів на успіх є важливою складовою формування середовища сприятливого для інноваційної діяльності.

8. Управління продукуванням, поширенням і комерціалізацією знань, що втілені у нові продукти, технології, методи управління на усіх стадіях виробництва і збуту продукції. Для цього застосовують інструменти і методи маркетингу знань, до основних завдань якого згідно [10] відносять:

- прогнозування напрямків появи нових і розвитку існуючих знань;
- виявлення потреб у знаннях;
- пошук галузей застосування знань;
- орієнтація системи продукування знань на ті їх види, які користуються, чи у перспективі будуть користуватися попитом на ринку (в основному, це стосується прикладних знань);
- формування системи ціноутворення на знання;
- формування і стимулювання попиту на знання;
- просування знань.

У ході їх вирішення формується важлива складова інноваційно-сприятливого середовища, яка пов'язує інтелект, досвід, знання та вміння розробників інновацій з потребами і запитамі інших

суб'єктів інноваційного процесу. Тобто, ця складова наповнює сенсом інноваційну діяльність: орієнтує її на вирішення актуальних проблем у різних галузях людської діяльності; сприяє формуванню і стимулюванню попиту на інновації; забезпечує комерціалізацію інновацій.

Узагальнення викладеного дозволяє виділити наступні групи механізмів формування інноваційно-сприятливого середовища:

1. Механізми, що визначають вектор формування сприятливого середовища для інноваційного розвитку підприємства: управління змінами; випереджаючого розвитку.
2. Механізми, що формують засади інноваційно-сприятливого середовища: організація інноваційної діяльності; формування інноваційної культури; мотивація персоналу.
3. Механізми, що формують ресурсну складову інноваційно-сприятливого середовища: фінансування інноваційної діяльності; управління інноваційними ризиками.
4. Механізми, що пов'язують і узгоджують інтереси суб'єктів інноваційного процесу: управління знаннями.

Представлені групи механізмів розташовані у порядку їх застосування при формуванні інноваційно-сприятливого середовища підприємства. На їх основі автором розроблено структуру завдань комплексного механізму формування на підприємстві середовища сприятливого для інноваційної діяльності (рис. 3).

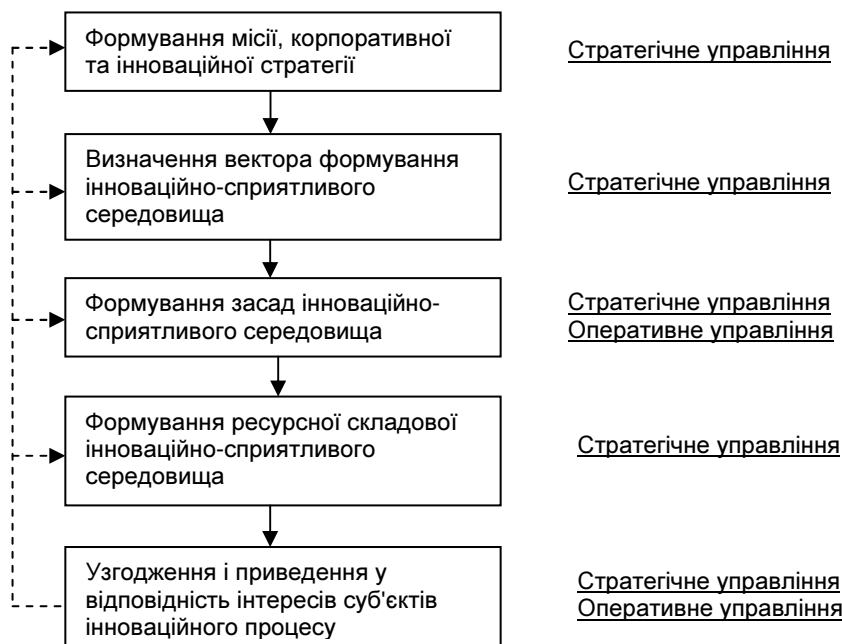


Рис. 3. Структура завдань комплексного механізму формування інноваційно-сприятливого середовища на підприємстві

Джерело: запропоновано автором

Пунктирною лінією показано зворотні зв'язки. На рис. 3 також виділено рівні управління до яких відноситься виконання вказаних завдань.

Висновки з даного дослідження. Підводячи підсумки, необхідно зазначити:

- автором виконано системний аналіз і систематизацію механізмів формування інноваційно-сприятливого середовища як основи інноваційного розвитку промислового підприємства;
- визначена послідовність процедур взаємодії та виконано групування зазначених механізмів за їх роллю і значенням у процесі формування інноваційно-сприятливого середовища;
- розроблено схему формування та розвитку інноваційної культури підприємства, а також схему взаємозв'язків інноваційної культури, інтелектуального капіталу та ПІР підприємства у процесі формування інноваційно-сприятливого середовища на промисловому підприємстві;
- запропоновано підхід до формування комплексного механізму формування на промисловому підприємстві середовища сприятливого для інноваційної діяльності, розроблено і систематизовано структуру завдань цього механізму, визначено рівні управління їх виконанням.

Отримані результати у комплексі формують науково-методичне підґрунтя активізації переходу вітчизняних промислових підприємств на інноваційний шлях розвитку.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на деталізацію інструментів і методів комплексного механізму формування інноваційно-сприятливого середовища.

Література

1. Балацкий О.Ф. Состав хозяйственного механизма в новых условиях / О.Ф. Балацкий, В.В. Божкова // Вісник Сумського державного університету. – 2012. – № 2. – С. 138-146.
2. Бардадим О.І. Виявлення особливостей мотивації новаторської праці персоналу / О.І. Бардадим // Управління розвитком. – 2008. – № 9. – С. 24-26.
3. Барлоу Джон Перри. Киберномика: к теории информационной экономики [Електронний ресурс] / Джон Перри Барлоу. – Режим доступу: http://www.20khvylyn.com/next/economy/story_2454.html
4. Баскакова Н.В. Мотивація персоналу як метод підвищення конкурентоспроможності підприємства / Н.В. Баскакова // Управління розвитком. – 2008. – № 9. – С. 26-27.
5. Воронков Д.К. Развитие предприятия: управление изменениями и инновации : монография / Д.К. Воронков, Ю.С. Погорелов. – Харьков: АдвАтм, 2009. – 436 с.
6. Евдокимов Ф.Н. Экономические аспекты мотивации наукоемкого труда / Ф.Н. Евдокимов, М.Б. Губская // Економіка промисловості. – 2006. – № 2. – С. 162-168.
7. Захарченко В.И. Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика : монография / В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов, Л.В. Ширяева. – Одесса: Печатный дом "Фаворит". – 2011. – 598 с.
8. Ілляшенко С.Н. Анализ рыночных возможностей инновационного развития предприятия в условиях нечеткой оценки факторов внешней и внутренней среды / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипулина // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2010. – № 1. – С. 97-102.
9. Ілляшенко С.М. Концептуальні засади маркетингового прогнозування стратегічних напрямів науково-технологічного інноваційного розвитку України на основі експертних оцінок / С.М. Ілляшенко // Вісник національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 668. – С. 68-74.
10. Ілляшенко С.М. Роль і завдання маркетингу знань / С.М. Ілляшенко // Інноваційні напрямки розвитку маркетингу: теорія і практика [Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції: 28-29 березня 2013 р., м. Луганськ]. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – С. 46-49.
11. Ілляшенко С.М. Управління екологічними ризиками інновацій : монографія / С.М. Ілляшенко, В.В. Божкова ; за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД „Університетська книга”, 2004. – 214 с.
12. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.
13. Ілляшенко С.М. Управління портфелем замовлень науково-виробничого підприємства : монографія / С.М. Ілляшенко, О.М. Олефіренко ; за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2008. – 272 с.
14. Карпіщенко О.О. Організаційно-економічні засади забезпечення інноваційного процесу на промисловому підприємстві : дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.О. Карпіщенко. – Суми: СумДУ, 2010. – 205 с.
15. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2006. – 728 с.
16. Матвіїв М.Я. Маркетинг знань: методологічний та організаційний аспекти : монографія / М.Я. Матвіїв. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 448 с.
17. Мельник Л.Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике: Энциклопедический словарь / Л.Г. Мельник. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2005. – 384 с.
18. Мельник Л.Г. Экономика развития / Л.Г. Мельник. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2006. – 662 с.
19. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком : монографія / за заг. ред. О.А. Біловодської. – Суми: Університетська книга, 2010. – 432 с.
20. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія / за ред. к.е.н., доцента Ю.С. Шипуліної. – Суми: ТОВ "ДД "Папірус", 2012. – 458 с.
21. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / За ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ "ТД "Папірус", 2011. – 644 с.
22. Прокопенко О.В. Соціально-економічна мотивація екологізації інноваційної діяльності: монографія / О.В. Прокопенко. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 395 с.
23. Сербиновский Б.Ю. Маркетинг экономики знаний и маркетинг знаний [Электронный ресурс] / Б.Ю. Сербиновский // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 74 (10). – Часть 1. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2011/10/pdf/36.pdf>.
24. Тофлер Э. Метаморфозы власти: монография : пер. с англ. / Э. Тофлер. – М. : ООО "Издательство АСТ", 2004. – 669 с.
25. Шипуліна Ю.С. Інноваційна культура організації: сутність, структура, підходи до оцінки / Ю.С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 132-138.
26. Шипуліна Ю.С. Інноваційна культура як основа сприятливого середовища інноваційного

розвитку організації: методичні засади оцінки / Ю.С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 236-246

27. Bolshenko S.F. Development of principles and methods of spurring employees to innovative activity / S.F. Bolshenko // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 161-168.

28. Davenport Thomas, Prusak Lawrence. Working Knowledge – How Organizations Manage What They Know / Thomas Davenport, Lawrence Prusak. Harvard Business School Press, 1998. – 199 p.

29. Stewart Thomas A. Intellectual Capital – the New Wealth of Organizations / Thomas A. Stewart. – McGraw-Hill, 1996. – 342 p.

УДК 658.51:658.589:621

Жежуха В.Й.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національний університет «Львівська політехніка»

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин неминуче призводить до усвідомлення важливості й необхідності впровадження інновацій та здійснення інноваційної діяльності. В умовах скорочення життєвого циклу більшості товарів, посилення глобалізаційних процесів, пришвидшення технологічного розвитку, більш швидшого переміщення інформації та знань, зниження можливості за рахунок цінового чинника впливати на конкурентну позицію та інших обставин важливим для будь-якого промислового підприємства стає вміння «сприймати» ринкові сигнали, вчасно на них реагувати та нерідко випереджувати їх, пропонуючи ринку інноваційну продукцію. Цього можна досягти тільки тоді, коли належним чином на будь-якому промисловому підприємстві організована система управління інноваційною складовою технологічних процесів. Щоб рівень її організування був високим, слід в першу чергу мати комплексні та системні знання щодо сутності й змістового наповнення такої складової. Це передумова подальших досліджень щодо розроблення та впровадження дієвих механізмів управління різними елементами системи інноваційної діяльності будь-якого підприємства промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-прикладних положень інноваційного розвитку промислових підприємств, в тому числі й у сфері їхньої технологічної реструктуризації на інноваційних засадах, зробило чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці І. Александрова, І. Алексєєва, Б. Ашейма, І. Балабанова, В. Бандурова, В. Белінської, Б. Буркинського, В. Василенка, В. Геєця, Н. Гончарової, Ю. Гончарова, А. Ейсмонта, В. Захарченка, С. Ілляшенка, Д. Кокуріна, О. Кузьміна, Л. Михайлової, О. Орлова, В. Павлова, О. Редькіна, А. Савчука, В. Соловійова, Л. Федулової, Н. Чухрай, І. Школи, А. Яковлева та ін. Більшість результатів наукових досліджень згаданих авторів ґрунтуються на висвітленні актуальних завдань сутності та видів інновацій, виокремленні етапів інноваційних процесів, формуванні показників оцінювання інновацій й інноваційної діяльності, розкритті особливостей впровадження інноваційних концепцій управління виробництвом, побудові корпоративної культури, орієнтованої на інноваційний розвиток виробництва тощо. Усе це свідчить про актуальність тематики та її важливість для інноваційних перетворень у вітчизняній промисловості.

Попри чималу кількість напрацювань у зазначеній сфері, низка важливих завдань із вказаної тематики досі не знайшла свого розв'язання. Зокрема, попри беззаперечне визнання необхідності впровадження інноваційних рішень у виробництві підприємств промисловості, досі у літературі не обґрунтовано особливостей формування інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств, насамперед, у сфері виокремлення елементів структури такої складової.

Постановка завдання. Завданням дослідження є розвиток наукових положень щодо особливостей формування інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств, насамперед у сфері виокремлення елементів структури такої складової.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній літературі особливості перебігу технологічних процесів промислових підприємств детально описані у наукових статтях, навчальних посібниках, монографіях, підручниках та інших джерелах із економіки машинобудування, систем

технологій, основ виробництва, основ технології машинобудування тощо. Результати огляду й узагальнення літературних джерел дають змогу зробити висновок про те, що інноваційна складова технологічних процесів підприємств промисловості найчастіше у літературі асоціюється із їхнім інноваційним рівнем. Відтак, сьогодні наявні численні напрацювання щодо усіх аспектів цієї проблематики. Натомість, попередні результати досліджень автора дають змогу зробити висновок про те, що поняття інноваційної складової технологічних процесів є значно ширшим і не обмежується лише інноваційним рівнем технології. Поряд із ним така інноваційна складова повинна також включати ще два елементи – інноваційність (вимірником якої є показник рівня інноваційності) та інноваційний потенціал технологічного процесу (його вимірник – рівень потенціалу) (рис. 1).



Рис. 1. Елементи інноваційної складової технологічного процесу промислового підприємства

Джерело: власна розробка

Поняття інноваційності технологічного процесу як елементу системи його інноваційної складової детально розкрито у попередніх результатах наукових досліджень автора. Зокрема, доведено, що інноваційність технологічних процесів промислових підприємств – це їхня здатність завдяки певним властивостям забезпечувати виготовлення нової чи удосконаленої продукції [7, с. 384]. Такою продукцією можуть бути будь-які вироби, які виготовляються у результаті перебігу технологічних процесів (наприклад, для ливарних технологічних процесів – це виливки, для кувалних – поковки і гарячі штамповки, для складальних – готові машини тощо). Натомість, нова (чи удосконалена) продукція – це така, можлива сфера застосування якої, функціональні характеристики, конструктивне виконання, ознаки, а також склад використаних матеріалів та компонентів значною мірою відрізняються від аналогічної продукції, що виготовлялася раніше; нова та удосконалена продукція повинна бути конкурентоспроможною й істотно поліпшувати структуру і якість виробництва промислового підприємства; її техніко-економічні показники повинні бути значно вищими; нові характеристики чи інші відмінні від наявних аналогів ознаки повинні мати практичне застосування з точки зору зацікавлення споживачів.

Інноваційність технологічного процесу промислового підприємства характеризується низкою властивостей, які конкретизують розуміння її сутності: вона є однією із багатьох його властивостей, тобто визначає лише деяку із характерних особливостей такого процесу; її можна представити як векторну величину через виокремлення кількісних чи якісних ознак, що її визначають; вона є відносною характеристикою технологічного процесу, а також може бути критерієм порівняння різних таких процесів.

Вивчення літературних джерел дає змогу зробити висновок про те, що у загальному під поняттям «потенціал» розуміють сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері; це запас чого-небудь, резерв; це приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [5, с. 825]. Відтак, методичні рекомендації з оцінювання рівня інноваційного потенціалу передбачають виокремлення різних його складових, які й характеризують такі можливості (тобто структурування потенціалу). За твердженням різних науковців, інноваційний потенціал підприємства формують

матеріальні та інтелектуальні ресурси [12, с. 310-313]; ринкові, інтелектуальні, кадрові, технологічні, інформаційні, інтерфейсні та науково-дослідні ресурси [8, с. 226]; матеріальні, фінансові, інформаційні, науково-технічні та інші ресурси [1, с. 108]; інтелектуальні та кадрові, техніко-технологічні, інформаційні ресурси, а також ресурси, що характеризують можливість приведення у відповідність різнонаправлених інтересів суб'єктів інноваційного процесу, і ті, що визначають ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку машинобудівних підприємств зовнішнім, які генеруються ринковим середовищем [9, с. 92-95] тощо. Інші автори пропонують оцінювати інноваційний потенціал з позиції техніко-технологічної бази виробництва [6, с. 205-216], технічного рівня виробництва і нововведень [4, с. 352]. Відтак, незалежно від підходу до трактування поняття «інноваційний потенціал» (чи як сукупність ресурсів, чи як сукупність умов, складових, чи як здатність ресурсів виконувати поставлені завдання), методичною основою оцінювання рівня інноваційного потенціалу є виокремлення складових, що визначають можливості підприємства у сфері інновацій (ресурси, резерви, елементи майбутнього стану та ін.), а також їхнє кількісне оцінювання. Чим більшою є величина кожного з потенціалоутворюючих елементів (і, як правило, їхня загальна кількість), тим вищим вважається рівень інноваційного потенціалу підприємства промисловості.

Огляд та узагальнення літературних джерел дає змогу стверджувати, що інноваційність, на відміну від інноваційного потенціалу, слід розглядати як явище, як здатність реалізувати можливості, що визначають інноваційний потенціал. Промислове підприємство може мати можливості оновити свою техніко-технологічну базу виробництва, забезпечити випуск нової конкурентоспроможної продукції, мати низьку плинність працівників високої кваліфікації, велику частку витрат на НДДКР, високий рівень забезпечення науково-дослідним обладнанням, у штаті підприємства можуть працювати працівники з науковим ступенем кандидата чи доктора наук тощо (тобто, може бути присутня велика кількість потенціалоутворюючих складових), однак воно не завжди спроможне реалізувати ці можливості (чи до кінця реалізувати). Або теж може бути й так, що підприємство, з одного боку, здатне максимально реалізувати інноваційний потенціал, а з іншого – це вимагатиме значних витрат, термін окупності яких буде досить значним, як для промисловості, та економічно це буде невигідно. Відтак, інноваційність можемо трактувати також як характеристику кожного з потенціалоутворюючих елементів, яка відображає їхню здатність реалізувати ті інноваційні можливості, які існують. Якщо при оцінюванні рівня інноваційного потенціалу використовуються показники, що, здебільшого, визначають кількість та якість інноваційних ресурсів, то для визначення рівня інноваційності вже будуть потрібні інші критерії.

Вищенаведене дає змогу стверджувати, що поняття «інноваційний потенціал» не є ідентичним поняттю «інноваційність» ні за об'єктом, ні за метою дослідження, а відтак підходить до їх оцінювання різнитимуться.

Розглядаючи елементи системи інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств, слід зазначити про неможливість ототожнення показника рівня інноваційності явищ і процесів з показником їхнього інноваційного рівня. Останній досить часто впродовж останнього часу зустрічається у працях вітчизняних теоретиків та практиків.

Так, у роботі В. Чайки [11, с. 110] використовується термін «інноваційний рівень виробництва» (для металургійних підприємств). Це ж поняття вживається також у працях В.Бандурова [2], Б.Буркинського та С.Савчука [3]. А. Савчук у монографії [10] наводить трактування таких понять, як «інноваційний рівень продукції», «інноваційний рівень виробничої діяльності» та «інноваційний рівень виробника». Так, з позиції автора під інноваційним рівнем продукції слід розуміти «відносну характеристику технічної досконалості нової продукції, що заснована на співставленні значень показників її повного набору споживчих властивостей з відповідними їх значеннями для кращих (базових) зразків даної продукції чи суспільних потреб, що сформувалися» [10, с. 61].

Наведене визначення, а також огляд позицій згаданих вище авторів щодо трактування терміну «інноваційний рівень» дає змогу стверджувати, що під ним у літературних джерелах розуміють одну із характеристик продукції, виробництва, виробника тощо, яка відображає їхню відповідність сучасним науково-технічним, технологічним, споживчим стандартам чи суспільним потребам, що сформувались, а показник інноваційного рівня кількісно відображає таку відповідність. Натомість, відповідно до наведеного трактування поняття «інноваційність», інтегральний показник рівня інноваційності технологічного процесу буде кількісно свідчити вже не про відповідність такого процесу сучасним технологічним досягненням, а показуватиме рівень його здатності завдяки певним властивостям забезпечувати виготовлення нової чи удосконаленої продукції машинобудування. Таким чином, показники рівня інноваційності та інноваційного рівня не є тотожними і їх не можна використовувати як синоніми, а слід чітко розмежовувати.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, розвиток наукових положень щодо особливостей формування інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств, насамперед у сфері виокремлення елементів структури такої складової та розкриття їхньої сутності й змістового наповнення свідчить про теоретично-прикладну цінність проведеного дослідження. Зазначені результати дають змогу розширити інструментарій оцінювання технологічних процесів, а

також критерії їхнього вибору. Окрім того, одержані результати дають змогу використовувати різні кількісні оцінки інноваційної складової технологічних процесів під час управління виробничо-господарською діяльністю підприємств промисловості, а також приймати більш обґрунтовані управлінські рішення у цій сфері.

Література

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент : учебн. пособие / И.Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2000. – 208 с.
2. Бандуров В.В. Анализ инновационного уровня производства в черной металлургии Украины / В.В. Бандуров // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Вип. 208. Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С. 354-363.
3. Буркинський Б.В. Инновационный уровень производства и конкурентоспособность черной металлургии Украины / Б. Буркинський, С. Савчук // Экономика Украины. – 2006. – № 4. – С. 4-15.
4. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент : [навчальний посібник] / О.В. Василенко, В.Г. Шматько. – К. : ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
6. Економіка й організація інноваційної діяльності : навчальний посібник / І. Циглик, С. Кропельницька, О. Мозіль, І. Ткачук. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 309 с.
7. Жежуха В.Й. Поняття інноваційності технологічних процесів машинобудівних підприємств / В.Й. Жежуха // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 657. – С. 380-388.
8. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: [навчальний посібник] / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
9. Оцінювання та регулювання інноваційної діяльності в умовах трансформацій машинобудівних підприємств : [монографія] / О.Є. Кузьмін, О.В. Князь, Л.В. Марчук, Н.В. Шуляр, Р.В. Шуляр. – Львів: Видавництво ПП «Вежа і Ко», 2009. – 172 с.
10. Савчук А.В. Теоретический основы анализа инновационных процессов в промышленности : монография / А.В. Савчук. – НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2003. – 448 с.
11. Чайка В.В. Оценка и анализ динамики инновационного уровня производства в черной металлургии Украины / В.В. Чайка // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2006. – Вип. 221. – С. 110-123.
12. Чухрай Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві: [підручник] / Н. Чухрай, Р. Патора. – К. : Кондор, 2006. – 398 с.

УДК 631.15

Ільків Л.А.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА СТРАТЕГІЯ ВИКОРИСТАННЯ

Постановка проблеми. Глобалізація економічного середовища, яка характеризується постійно зростаючим рівнем конкуренції, вимагає пошуку нових, більш ефективних методів господарювання, а також розробки та впровадження різноманітних інновацій, які зможуть забезпечити виживання підприємства в умовах конкурентної боротьби. Підприємства, що формують стратегічну поведінку на основі інноваційного підходу, мають більшу вірогідність зберегти й підвищити свою конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі. Тому з метою ефективного функціонування підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності необхідно якісно розвивати інноваційний потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інноваційної проблематики займалися багато вітчизняних вчених: Ю. Бажал, В. Байдун, А. Гальчинський, Н. Гончарова, В. Гусев, Б. Данилишин, С. Кіреєв, В. Онищенко, В. Семиноженко та інші. Значний внесок у розвиток теорії інновацій здійснили зарубіжні дослідники: Р. Акофф, Л. Водачек та О. Водачкова, П. Друкер, Р. Фостер, Й. Шумпетер.

Проте існуюча інформація найчастіше носить суперечливий характер, досі існують протиріччя з питань визначення змісту інноваційного потенціалу і, як наслідок, розробки стратегії його використання в аграрному підприємстві. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напрямку дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності та визначення стратегії використання інноваційного потенціалу аграрного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найважливіших елементів концепції управління інноваційною діяльністю аграрних підприємств є розробка його інноваційної політики, яка містить у собі важливі стратегічні й тактичні аспекти. Суть стратегічного планування являє собою можливість розробки та реалізації довгострокових інноваційних проектів і програм, що забезпечують максимально ефективне досягнення глобальних цілей аграрних підприємств. Заходи тактичного характеру покликані сприяти підвищенню якості продукції й ефективності виробництва, а також зміцненню інноваційного потенціалу підприємств, який є стратегічним критерієм результативності й ефективності їх функціонування [1].

Серед різних дослідників питань інноваційного розвитку не сформовано єдиної думки стосовно визначення поняття "інноваційний потенціал" [2; 3; 4]. Комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал. У Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» інноваційний потенціал визначається як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей, необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [5].

Взагалі, поняття «потенціал» означає здатність і готовність будь-якої організації здійснювати реалізацію інноваційного процесу.

Здатність представляє собою наявність і збалансованість структури існуючих на підприємстві ресурсів, необхідних для інноваційної діяльності, а саме: наявність висококваліфікованих спеціалістів-учених; наявність матеріально-технічної бази; забезпеченість науковою інформацією й інформацією про інновації та інноваційну діяльність у країні і за кордоном; наявність фінансових ресурсів, що забезпечують інноваційну діяльність у рамках довгострокової перспективи.

Готовність – це достатність потенціалу та існуючих ресурсів для здійснення інноваційної діяльності. Рівень готовності інноваційного потенціалу може бути визначений за допомогою низки параметрів, до яких належать: виробничий потенціал підприємства; рівень розвитку техніки порівняно зі світовим (технічний потенціал); характеристика тривалості життєвого циклу продукції, яку виготовляє підприємство; ступінь інтеграції різних підрозділів між собою; рівень централізації і децентралізації управління; можливість подальшого вдосконалення нововведень, появи на їх основі інших інновацій, а також їхнього поширення на нові сфери науково-практичної діяльності; рівень використання ефективних методів управління нововведеннями з позиції виходу кінцевого наукомісткого матеріального чи інтелектуального продукту; доступ до наукової інформації та інформації про інновації, патенти, винаходи, до міжнародних інформаційних каналів [6].

Від величини інноваційного потенціалу залежить вибір стратегії інноваційного розвитку. Тобто, якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, воно має можливість діяти за стратегією лідера, розробляючи й впроваджуючи принципово нові або базисні інновації. Якщо ж інноваційні можливості обмежені, то необхідно їх нарощувати і обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшуючі технології.

Одним з найвагоміших факторів, що стримує інноваційну діяльність в нашій державі та розвиток вітчизняного інноваційного потенціалу, є відсутність попиту на вироблену в Україні наукомістку продукцію, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [7].

Формування інноваційної політики кожного підприємства на основі наявного інноваційного потенціалу потребує дуже ретельного вивчення ринку, тому що розробка і впровадження інновацій будуть виправдані лише за умови забезпечення власному товару конкурентних переваг на ринку. Обов'язковим елементом має стати чітко визначена мета інноваційної діяльності, оскільки конкретні способи та методи її досягнення допоможуть контролювати інноваційний процес, що само собою знівелює можливість хаотичного та неефективного використання наявного інноваційного потенціалу на підприємстві. Також необхідно гармонійно поєднувати нову інноваційну політику із раніше створеними виробничими логістичними ланцюгами, які є фундаментом та першоосновою виробництва.

Сьогодні при виборі тієї або іншої стратегії розробки й впровадження нових технологій недостатньо обмежуватися оцінкою й обліком факторів тільки інноваційної сфери. У цей час такий підхід є неефективним. Причиною тому є різке скорочення строку життя інновацій, що викликає підвищення інтенсивності появи на ринку все нових і нових товарів і послуг. Практично щоденне відновлення асортиментних рядів на окремих товарних ринках приводить до того, що інноваційні товари, або сьогоднішні новинки, назавтра такими не є. На їхню зміну приходять інші інновації. У виробництві за таких умов нові технології дуже швидко стають поточними або навіть застарілими продуктами. Тому сьогодні при розробці стратегій інноваційного розвитку й визначенні інноваційного

потенціалу підприємства варто оцінювати не тільки можливості інноваційної сфери, але й аналізувати достатність ресурсів для поточного виробництва інновацій. Мова йде про проблему одночасного фінансово-економічного забезпечення виробництва недавно створених інновацій, або існуючих продуктів, і розвитку нових [8].

Значення інноваційного потенціалу для забезпечення ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємства вимагає пошуку нових шляхів його формування і розвитку. Управління формуванням інноваційного потенціалу підприємства дозволить закласти фундамент його конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі.

Висновки з даного дослідження. Важливою складовою будь-якої інновації є інноваційний потенціал, тому кожному суб'єкту господарювання необхідно знати теоретичні основи, закономірності процесу формування, структуру, джерела зростання, методи оцінки й напрями ефективного використання такого потенціалу. Вільне володіння цими питаннями дасть змогу їм об'єктивно оцінювати свої можливості, розробляти нові напрями інноваційної діяльності, формувати ефективну стратегію інноваційного розвитку.

Забезпечувати здійснення інноваційної політики на підприємстві покликаний інноваційний потенціал як важливий елемент економічного потенціалу підприємства, який безумовно є стратегічним критерієм ефективності функціонування суб'єктів господарювання. Формування інноваційного потенціалу залежить від того, наскільки виробнича система підприємства готова сприйняти інновацію – визнання її у випадку, коли виробнича система заінтересована і підготовлена до впровадження або відторгнення, коли інновації вступають у протиріччя з інтересами підприємства, а виробнича система є не готовою до впровадження.

Таким чином, в найближчій перспективі врахування інноваційного чинника повинно бути однією з вирішальних умов подальшого розвитку суб'єктів господарювання в аграрній сфері. Зрозуміло, що сьогодні існує багато проблем, що заважають ефективному й якісному розвитку підприємств. Проте такий підхід дасть змогу поєднати ефективність інноваційної господарської діяльності підприємств аграрної сфери та підвищення їх інноваційного потенціалу, а отже, слугуватиме в досягненні стратегічних цілей підприємства.

Література

1. Гринько Т. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Т. Гринько // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 56-58.
2. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посібник / М.А. Йохна, В.В. Стадник. – К. : Академія, 2005. – 400 с.
3. Гречан А.П. Теоретичні засади визначення інноваційного потенціалу підприємства / А.П. Гречан // Економіка та держава. – 2005. – № 7. – С. 34-37.
4. Богма О.С. Сутність інноваційного потенціалу підприємства / О.С. Богма // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1(9). – С. 12-15
5. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності. – Закон України від 5.12.2012 № 3715-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
6. Лаврук В.В. Формування інноваційної політики аграрних підприємств [Електронний ресурс] / В.В. Лаврук // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. Серія: Економіка. – Вип. 71. – Ч. 2. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1574>
7. Оленець А.Г. Формування й оцінка інноваційного потенціалу України [Електронний ресурс] / А.Г. Оленець // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2008. – Вип. IV. – Т. 1. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2008_4_1/12.pdf
8. Головатюк В.М. Вимірювання інноваційного потенціалу в контексті формування стратегії розвитку підприємства / В.М. Головатюк // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 1. – С. 102-111.

УДК 631.11:339.56:368.811

Тимофієва Г.С.,
к.е.н., доцент кафедри світового сільського господарства і ЗЕД
Прокопук Л.М.
Миколаївський національний аграрний університет

СТРАХУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТІВ ЯК ОДИН З ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ ПІДТРИМКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. В сучасних умовах, коли аграрний сектор забезпечує біля 20% щорічного ВВП України, і є чи не єдиним сектором економіки, який демонструє постійне зростання, аграрні підприємства-експортери із щорічним збільшенням виробництва експортоорієнтованої продукції все більше відчують складність і нерівноправність у конкурентній боротьбі на світовому аграрному ринку. Вважаємо, що однією з головних проблем, яка негативно впливає на розвиток експорту та просування продукції аграрних підприємств України на міжнародні ринки, є недостатність дієвих механізмів державної підтримки фінансування і страхування експортних кредитів вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми, присвячені вивченню сутності та механізмів страхування експортних кредитів, розглядаються в працях багатьох науковців, серед яких Бойко Є.О. [1], Волосович С.В. [2], Снопенко Г.Г., Колінець Л.Б., Філонюк О. та ін. Проте питання, спрямовані на дослідження необхідності та визначення інструментів страхування експортних кредитів, в контексті підтримки зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств потребують більш детального доопрацювання. Саме це і було поштовхом до вибору теми даного дослідження.

Постановка завдання. Мета роботи полягає в обґрунтуванні необхідності створення дієвої системи страхування експортних кредитів аграрних підприємств, дослідженні сучасного стану з стимулюванням експортної діяльності в Україні та визначенні перспективних напрямків страхування експортних кредитів з метою підтримки зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств.

Вказана мета зумовила необхідність вирішення наступних завдань:

- обґрунтувати необхідність розробки ефективної системи страхування експортних кредитів аграрних підприємств;
- дослідити проблеми з стимулюванням експорту в Україні;
- визначити перспективні напрямки створення ефективної системи страхування експортних кредитів з метою підтримки зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств.

В процесі виконання даної роботи використовувалась низка методів: діалектичний та абстрактно-логічний (при узагальненні теоретичних і методичних засад страхування експортних кредитів) та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність аграрних підприємств на зовнішніх ринках пов'язана з величезною кількістю ризиків, що можуть перетворити успішну операцію на збиткову, та призвести до значних майнових втрат експортера сільськогосподарської продукції. Як правило, зазначені ризики виникають через недостатність достовірної інформації про умови роботи в конкретній країні, її політичну та економічну ситуацію, платоспроможність потенційних партнерів. В той же час, більшість експортних поставок аграрних підприємств здійснюються з відстрочкою платежу, тобто з використанням певних кредитних механізмів. Відтак, виникає необхідність у страхуванні експортних кредитів з метою підтримки зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств України.

Експортним кредитом є кредит, що надається країною-експортером країні-імпортерів на оплату закупівель. Він може здійснюватися у формі кредиту постачальника (або комерційний кредит), де кредитором виступає компанія-експортер, що поставляє іноземним контрагентам товари або послуги з відстроченням платежу; кредиту покупцеві (або фінансовий кредит), де кредитором виступає банк країни-експортера, а кредит надається під покупку певних товарів експортера [1].

Страхування експортних кредитів аграрних підприємств необхідно проводити з метою захисту їх майнових інтересів від комерційних (неплатоспроможність або банкрутство імпортера, тривале прострочення платежу), політичних (неможливість платежу через зміну системи валютного регулювання в країні імпортера чи експортера, військові дії, рішення уряду країни імпортера, що перешкоджають виконанню зовнішньоторгового контракту) та інших ризиків.

Відповідно до зазначеного, при страхуванні експортних кредитів аграрних підприємств можуть бути застраховані їх комерційні кредити, що вони надали покупцеві-імпортерів; банківські позики експортерів сільськогосподарської продукції; зобов'язання і поручительства за експортним кредитом тощо.

Страхування експортних кредитів як самостійний вид діяльності спочатку з'явився у промислово розвинених країнах, так у Великобританії страхування експортних кредитів з'явилося після Першої світової війни, у США і Швеції - у роки Великої депресії, в Німеччині, Франції, Японії - після Другої світової війни.

В Україні, до сих пір, не створено дієвого механізму підтримки вітчизняних експортерів сільськогосподарської продукції, в тому числі і через страхування експортних кредитів. Звичайно, в країні постійно розробляються різноманітні законопроекти, програми підтримки, приймаються рішення про створення різного роду установ, основною функцією яких було б стимулювання експорту вітчизняної продукції. Проте дотепер ці проекти не реалізовано, тому проблеми залишаються не вирішеними (таблиця 1).

Таблиця 1

Ретроспектива розробки основних нормативно-правових актів щодо стимулювання експорту вітчизняної продукції через підтримку страхування в Україні

№ п/п	Дата представлення проекту	Назва	Мета і завдання	Примітка
1.	28.10.2002 р.	Закон України «Про державну підтримку страхування та кредитування експорту» [3]	Введення механізмів державної підтримки експорту в Україні за рахунок коштів держбюджету: частково компенсувати українським експортерам відсоткову ставку за кредитами; надавати гарантії під час участі українських експортерів у тендерах за кордоном; страхувати експортні кредити надані українським експортерам банками-кредиторами	Проект
2.	11.08.2008 р.	Закон України «Про експортне страхування та кредитування» [4]	Створення Української компанії страхування експорту. Компенсація вітчизняним експортерам збитків через невиконання зарубіжними контрагентами своїх зобов'язань на основі державної або банківської гарантії	Проект
3.	03.03.2009 р.	Закон України «Про систему державної підтримки експорту товарів (робіт, послуг) українського походження» [5]	Створення державної акціонерної компанії «Українська компанія страхування експорту», уповноваженої державної установи з реалізації державної підтримки національного експорту, які повинні здійснювати кредитування експортерів та їхніх клієнтів, страхування та перестрахування експортних кредитів, гарантування незмінності тендерних пропозицій українських експортерів, а також частково компенсувати відсоткову ставку експортних кредитів	Проект
4.	31.10.2011 р.	Закон України «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» [6]	Державна фінансова підтримка експорту повинна здійснюватися через надання експортних кредитів, захисту українських експортерів від комерційних і некомерційних ризиків, страхування експортних кредитів та ін.	Проект

Страхування експортних кредитів залишається одним з першочергових завдань, яке уряд України намагається вирішити з метою стимулювання експорту вітчизняними підприємствами, в тому числі аграрними.

Хочемо відмітити, що у світовій практиці свою ефективність підтвердила державна підтримка експорту на основі організації Експортних кредитних агентств (ЕКА). Експортні кредитні агентства представляють собою окремі страхові агентства, банки або департаменти міністерств, які реалізують державну політику підтримки експорту шляхом здійснення страхування експортних політичних і комерційних ризиків та надання гарантії з метою забезпечення конкурентоспроможних умов просування продукції своїх фірм на міжнародні ринки та стимулюють і забезпечують гарантії інвестицій за кордон [7].

На сьогоднішній день Експортні кредитні агентства функціонують у більшості країн Східної Європи і Прибалтики. Найбільш відомі в світі ЕКА – французьке агентство COFACE та німецьке страхове товариство HERMES, а також кредитно-страхові агентства Польщі (KUKE), Італії (SAGE S.P.A), Чехії (EGAP), Іспанії (CESCE SA), Угорщини (MEHIB), Канади (EDC), Швейцарії (ERG), Великобританії (ECGD), США (OPIC) та Росії (Росексिमгарант).

Дослідження свідчать, що на ринку страхування експортних кредитів економічно розвинених країн основними учасниками-страховиками є державні агентства (напівдержавні компанії або

компанії, уповноважені державою і які діють від її імені), що займаються страхуванням експортних кредитів і наданням гарантій від імені держави; приватні страховики експортних кредитів, що займаються страхуванням і наданням гарантій від свого імені (страхові компанії, що входять в міжнародні групи страховиків експортних кредитів, і дрібні національні страховики); міжнародні об'єднання (клуби, асоціації) страховиків експортних кредитів (основні цілі їх діяльності полягають у створенні та використанні узгоджених умов страхування експортних кредитів, обмін інформацією, експертними знаннями, консультуванні своїх членів).

Зазначимо, що, як правило, Експортні кредитні агентства здійснюють кредитування за двома схемами:

1) кредит надається вітчизняному банку для фінансування цільового контракту вітчизняного експортера;

2) зарубіжний банк-кредитор надає прямий кредит вітчизняному експортеру під гарантії вітчизняного банку. Вибір конкретної схеми залежить від того, хто саме – банк або підприємство-експортер користується більшою довірою у банку і Експортного кредитного агентства [1].

Звичайно, функціонування Експортних кредитних агентство має певні переваги та недоліки для всіх суб'єктів фінансових операцій через ЕКА. В першу чергу, подвійність стосується необхідності підписання певної кількості міжбанківських угод та виконання інших формальних процедур українським банком-позичальником. Крім того, процедура залучення довгострокових фінансових ресурсів під гарантіїне покриття Експортного кредитного агентства більш тривала, ніж при використанні інших кредитних інструментів. В той же час, створення Експортного кредитного агентства в Україні, та співпраця з ним аграрних підприємств дозволить знизити ризиковість поставок сільськогосподарської продукції на зовнішні ринки; отримати аграрним підприємствам кошти із нижчими відсотковими ставками (ніж при кредитуванні «власними» коштами банку) та розстрочкою погашення кредиту до 8,5-10 років; оптимізувати фінансові потоки за рахунок наявності заздалегідь узгодженого графіка платежів. Також вітчизняні аграрні підприємства зможуть отримати можливість додаткової перевірки фінансового стану імпортера для отримання страхових гарантій та дізнатися про всі наявні ризики неплатежу на конкретному зовнішньому ринку через проведення моніторингу страховиком.

Висновки з даного дослідження. 1. Страхування експортних кредитів аграрних підприємств є актуальною проблемою, вирішення якої призведе до підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках, активізації зовнішньої торгівлі аграрних підприємств, дозволить вирівняти торговельний баланс країни.

2. Створення в Україні Експортного кредитного агентства дозволить не лише підтримати зовнішньоекономічну діяльність аграрних підприємств через фінансування і страхування експорту, а й призведе до нарощування експортного потенціалу в аграрному секторі економіки, наповненню бюджету країни та соціально-економічного розвитку України.

Література

1. Бойко Є.О. Експортне кредитне агентство, як складова державного управління в підвищенні експорту [Електронний ресурс] / Є.О. Бойко. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/e-journals/NacGosp/2010/Boyko_EO.pdf

2. Волосович С.В. Страхування сплати митних платежів як різновид страхування кредитів довіри [Електронний ресурс] / С.В. Волосович. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2012_1/

3. Проект Закону України «Про державну підтримку страхування та кредитування експорту», № 2349 від 28.10.2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gsk2.rada.gov.ua/pls/zwsb>

4. Проект Закону України «Про експортне страхування та кредитування», від 11.08.2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mdoffice.com.ua/pls/MDOOffice/all_news.printews

5. Проект Закону України «Про систему державної підтримки експорту товарів (робіт, послуг) українського походження», від 03.03.2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gsk2.rada.gov.ua/pls/zwsb>

6. Проект Закону України «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності», від 31.10.2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF78D00I.html

7. Розвиток торгового фінансування: необхідність створення експортного кредитного агентства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukraine-poland.com/u/publicystyka/publicystyka.php?id=939>

8. Страхование: экономика, организация, управление: [учебник для вузов]: в 2 т. // [А.Н. Базанов, П.А.Власов, Н.В. Комарова и др.]. ; под. ред. Г. В. Черновой ; СПбГУ, экон. факультет. – Т.2 – М. : «Экономика», 2010. – 671 с.

УДК 005.334.52

Ващенко Н.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Алексеева Ю.С.
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ВИЗНАЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Постанова проблеми. Наслідки економічної кризи, з якою зіткнулися більшість країн світу в останні роки, в Україні ускладнюються недостатнім рівнем розвитку ринкових відносин, внаслідок чого українські підприємства є більш схильними до кризових явищ. Підтвердженням цього виступають статистичні дані, які свідчать, що частка підприємств, які одержали прибуток скоротилася з 65,1% у 2011 році до 60,6% у 2012 році [15]. Аналізуючи розвиток економіки країни, можна побачити, що схильність підприємств до кризового стану стає звичайним явищем. Тому особливої актуальності набуває проблема визначення можливостей та механізму ефективного управління підприємством в умовах кризи.

У зв'язку з цим великого значення набуває процес адаптації вітчизняних підприємств до мінливих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Пошук шляхів забезпечення ефективної життєдіяльності підприємства у кризовій ситуації в науковій літературі отримав назву «антикризове управління підприємством».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки кількість наукових робіт, які присвячено питанням антикризового управління, значно збільшилася, що обумовлено поглибленням економічної кризи. Теоретичні основи та методологічний інструментарій антикризового управління обговорювалися в роботах І.О.Бланка [3], В.В. Василенка [4], Л.О. Лігоненко [6], Л.С. Ситника [12], А.Д. Чернявського [16], І.К. Ларіонова [9], К.Г. Смірнова [13], Л.С. Селиверстової [13], З.Є. Шершньової [17], А.М. Штангрета [18] та інших. Різноманітність трактувань сутності антикризового управління обумовлює необхідність подальшого дослідження цього питання.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення існуючих підходів до розуміння антикризового управління підприємства та запропонування визначення антикризового управління прибутком підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відсутність єдиного тлумачення категорії «антикризове управління» дозволяє визначити його як специфічний напрям управління підприємством. Проаналізувавши різні трактування цього поняття, можна виділити декілька підходів до його визначення.

Деякі автори розглядають антикризове управління як невід'ємну частину управління підприємством.

На думку Л.О. Лігоненко, антикризове управління – це постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності підприємства, зменшення ризику банкрутства [8, с. 37]. Курошеева Г.М. визначає антикризове управління як сукупність зовнішніх та внутрішніх впливів на підприємство, яке здійснюється на усіх стадіях його життєвого циклу для запобігання зниження його конкурентної переваги (при слабких ознаках кризового стану) або її відновлення, якщо підприємство вже знаходиться у кризовому стані [7]. Привертає увагу трактування антикризового управління як системи управління, що спрямована на вирішення задач інтенсивного розвитку підприємства завдяки мобілізації та інтенсифікації всіх ресурсів у протидію екстенсивному розвитку [12, с. 25].

Такі науковці, як В.О. Василенко, А.Д. Чернявський, А.П. Градов передбачають застосування антикризового управління тільки на період подолання кризи [4; 5; 16].

Так, В.О. Василенко під антикризовим управлінням розуміє управління, яке спрямоване на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів та усунення загроз появи кризових ситуацій, а також прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру у разі кризи [4, с. 23]. Антикризовим вважається також управління, здатне запобігати або пом'якшувати кризові ситуації у виробничо-господарській діяльності, а також утримувати функціонування підприємства в режимі виживання в період кризи і виходити з кризового стану з мінімальними втратами [16, с. 16]. Також існує думка, що антикризове управління – це таке управління, що спрямоване на розробку та реалізацію заходів, орієнтованих на нейтралізацію найбільш небезпечних, тобто тих, які найбільш інтенсивно впливають на завершальне явище шляхів, які призводять до кризового стану [5].

А.П. Градов розглядає антикризове управління як механізм запобігання банкрутства [13, с. 84], який передбачає сукупність послідовних узагальнених заходів: аналіз стану макро- і мікросередовища;

вивчення економічного механізму виникнення кризових ситуацій та створення системи сканування зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства для раннього виявлення слабких сигналів про кризу; стратегічний контролінг діяльності підприємства та розробку стратегії запобігання його неплатоспроможності; оперативну оцінку та аналізування фінансового стану підприємства, виявлення можливості виникнення неплатоспроможності (банкрутства); розробку системи дій в умовах кризи щодо виходу з кризової ситуації; постійний облік ризику підприємницької діяльності та розробку заходів щодо його зниження. Аналогічні погляди висуває В.В. Краснова, яка вважає, що антикризове управління – це система прийомів і методів управління фінансами, спрямована на своєчасну діагностику і попередження фінансової кризи шляхом створення комплексу механізмів фінансового оздоровлення і попередження банкрутства підприємства [6, с. 191].

Наступний підхід до трактування поняття «антикризового управління» зводиться до розробки заходів щодо запобігання неплатоспроможності підприємства. Згідно даному підходу, антикризове управління повинно орієнтуватися не тільки на виведення підприємства із кризи, але й прогнозувати та попереджувати неплатоспроможність підприємства, орієнтуючись на заздалегідь розроблену стратегічну програму підвищення конкурентних переваг та фінансового оздоровлення [1, с. 5]. С.С. Иллїна також вважає, що основними проблемними питаннями в кризовому стані підприємства є фінансування, тому сутність антикризового управління полягає в здатності підприємства до аналізу і регулювання механізму планування і розподілу прибутку [2].

На нашу думку, не зовсім вірно ототожнювати механізм формування та розподілу прибутку з антикризовим управлінням підприємством в цілому. В економічній ситуації, що склалася в Україні, в умовах високої конкуренції виживають лише ті підприємства, які найбільш ефективно працюють на ринку, а одним з критеріїв ефективної діяльності виступає отриманий прибуток. Слід відмітити, що саме прибуток підприємства забезпечує зростання власних фінансових ресурсів, що необхідні для здійснення ефективної господарсько-фінансової діяльності. Недостатність фінансових ресурсів, як відомо, викликає ризик збільшення боргів, що не сплачуються своєчасно, та призводить підприємство до зниження платоспроможності та банкрутству.

Аналіз наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених [3; 10; 11 та ін.] щодо формування механізму управління прибутком підприємства показує що управлінню прибутком в умовах кризи приділяється недостатньо уваги.

В умовах ринкової економіки, зокрема на рівні підприємства, прибуток виступає основним стимулом розвитку виробництва. Саме за рахунок стабільного прибутку підприємство додатково отримує збільшення власного капіталу, який сприяє виплаті дивідендів, залученню нових інвесторів. Прибуток також виступає джерелом матеріального добробуту його працівників, що безумовно віддзеркалюється на продуктивності праці та випуску якісної продукції. За рахунок прибутку, отриманого за допомогою ефективних методів управління, розширюється виробництво, що забезпечує зміцнення позицій підприємства на ринку. У період посилення негативної дії кризових явищ на підприємстві отримання бажаного прибутку ставиться під загрозу.

Безперечне значення прибутку як фінансового ресурсу і головного фінансового результату господарської діяльності підприємства потребує виділення антикризового управління ним як окремого напрямку в системі антикризового управління підприємством.

На підставі аналізу наукової літератури з питань антикризового управління, визначимо його сутність, яка, на нашу думку, виражається в наступних положеннях:

- кризи можна та потрібно передбачати;
- до криз необхідно готуватися;
- кризи можна пом'якшувати;
- управління в умовах кризи вимагає особливих підходів;
- кризові процеси можуть та повинні хоча б певною мірою бути керованими;
- управління антикризовими процесами повинно мінімізувати наслідки кризових явищ та прискорити завершення кризи.

Узагальнення думок авторів с приводу процесу антикризового управління дає можливість запропонувати наступне його визначення антикризове управління прибутком – це таке управління, що спрямоване в забезпечення здатності підприємства регулювати механізм формування прибутку, орієнтований на зростання власних фінансових ресурсів, зниження ризику неплатоспроможності, та забезпечення не тільки виживання підприємства в умовах кризи, але й можливості зростання за рахунок оптимального розподілу отриманого прибутку.

Як видно з наведеного визначення, антикризове управління прибутком підприємства виконує наступний перелік завдань: розробка механізму формування прибутку на підставі діагностування зовнішніх та внутрішніх факторів, які забезпечують передбачення кризових явищ, прискорення завершення кризи та зменшення її наслідків на підприємстві за умови отримання бажаного (цільового) прибутку.

До етапів антикризового управління прибутком слід віднести:

1. Діагностування причин недоотримання прибутку та зниження рентабельності.
2. Розробку концепції подолання кризових явищ на підприємстві: планування основних показників, оперативні та стратегічні заходи.
3. Реалізацію антикризових заходів.
4. Діагностування стану підприємства на етапах реалізації оперативних заходів щодо подолання кризи.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, антикризове управління прибутком не тільки можливе, але й необхідне в умовах подолання кризових явищ, які склалися сьогодні на Україні. Воно спрямоване як на подолання кризи, так і на її передбачення, що вимагає від підприємства постійного діагностування факторів, які сприяють появі загрози зниження розміру отриманого прибутку, рентабельності, ризику неплатоспроможності.

Література

1. Антикризисное управление: учеб. пособие для техн. вузов / Под ред проф. Э.С. Минаева и проф. В.П. Панагушина. – М. : Изд-во ПРИОР, 1998. – 432 с.
2. Антикризисное управление / Под ред проф. С.С. Ильина. Национальный институт бизнеса. – Ростов-на-Дону: Изд-во “Феникс”, 2004. – 512 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. / И.А. Бланк. – К. : Эльга; Ника-Центр, 2004. – 656 с.
4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / О.В. Василенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
5. Градов А.П. Национальная экономика / А.П. Градов. – СПб: Специальная литература, 1999. – 184 с.
6. Краснова В.В. Фінансовий менеджмент підприємства : навч. посібник. / В.В. Краснова, Б.О. Жнякін. – Донецьк: ДонНУ, 2004. – 217 с.
7. Курошеева Г.М. Теория антикризисного управления предприятием : учеб.пособие / Г.М. Курошеева. – СПб. : Речь, 2002. – 372 с.
8. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / Л.О. Лігоненко, М.В. Тарасюк, О.О. Хіленко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 377 с.
9. Ларионов И.К. Антикризисное управление / И.К. Ларионов. – М. : Дашков и Ко, 2001. – 472 с.
10. Протопопова В.О. Экономика предприятия / В.О. Протопопова. – Донецк: ДонГУЭТ, 2005. – 115 с.
11. Савицкая Г.В. Экономический анализ / Г.В.Савицкая. – М. : Новое знание, 2005. – 651 с.
12. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л.С. Ситник. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. – 503 с.
13. Смірнов К.Г. Теоретичні засади антикризового управління / К.Г. Смірнов, Л.С. Селиверстова // Технології та дизайн. – 2013. – № 1(6).
14. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмы / [А.П. Градов, Б.И. Кузин, А.В. Федотов и др.]; под общ. ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина. – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с.
15. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Головного управління статистики у Донецькій області – Режим доступу: <http://www.donetskstat.gov.ua/>
16. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / А.Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006. – 256 с.
17. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством : навч.-метод посібник [для самост. вивч. дисц.] / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К. : КНЕУ, 2004. – 196 с.
18. Штангрет А.М. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / А.М. Штангрет, О.І. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 335 с.

УДК 330.341.1

Куц Л.Л.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Окопний Л.С.
Тернопільський національний економічний університет

ВИДИ ІННОВАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Розвиток підприємства у сучасних швидкозмінюваних умовах господарювання неможливий без упровадження інновацій внаслідок реалізації нових ідей у технічній, технологічній, організаційній, виробничій, соціальній, екологічній сферах його діяльності. Причому тут слід зауважити, що якщо техніко-технологічна, організаційно-виробнича сфери завжди були для підприємств у центрі уваги для інноваційних упроваджень, то виклики сьогодення не залишають поза увагою екологічну і соціальну сфери. Впливу інновацій на діяльність і розвиток підприємств сьогодні характерні радикальність та комплексність. Він виявляє свою дію у вигляді здобуття підприємством конкурентних переваг.

Реалізація нових ідей у всіх вказаних сферах може набувати різних видів (форм), ознак. Тож важливо види інновацій чітко ідентифікувати, що сприятиме ефективному управлінню ними. Власне, це і покликана забезпечити відповідна класифікація інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інноваційних процесів, видів інновацій присвячено роботи відомих закордонних і вітчизняних науковців В. А. Іванова, С. М. Ілляшенко, О. Є. Кузьміна, П. П. Микитюка, А. А. Перасади, А. І. Пригожина, П. С. Харіва, М. Хучек, Й. Шумпетера, Г. Менша та ін. Проведений аналіз їх праць показує, що розвиток інновацій та інноваційної діяльності призвів до виникнення розгалуженої системи класифікації інновацій. Різні науковці подають власне бачення класифікації і виділяють свої ознаки для неї. Тож реалії сьогодення диктують необхідність відповідної адаптації теоретичного інструментарію з метою ефективного управління інноваціями, зокрема систематизації потребує класифікація інновацій.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є виявлення різноманітних видів інновацій та їх систематизація. В процесі дослідження використовуються методи дослідження: аналізу і синтезу, логічних порівнянь та узагальнень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потреба класифікації інновацій виникає, коли потрібно відрізнити одну інновацію від іншої, реальну від фіктивної (псевдо інновації), для виокремлення чогось революційного, що якісно поліпшує діяльність підприємства, галузі, чи навіть економіки загалом.

Першим вченим, який поділив інновації на окремі групи, був Й. Шумпетер. Він виділив 5 типів інновацій [25]: 1) виробництво нового продукту або продукту з якісно новими властивостями; 2) впровадження нового засобу виробництва, в основу якого покладено нове наукове відкриття або новий підхід щодо комерційного використання продукції; 3) застосування нових матеріалів; 4) освоєння нового ринку збуту певною галуззю промисловості країни; 5) впровадження нових організаційних форм.

Послідовники Й. Шумпетера розширили подану ним класифікацію. Одним з таких вчених є Я. Ван Дайн, який до вищезгаданих 5 типів додав інфраструктурні інновації, тобто інновації, які пов'язані зі змінами в галузях інфраструктури [26].

Німецький неокласик Г. Менш поділив інновації на такі три групи [27]: 1) базові – створюють нову галузь чи новий ринок; 2) покращувальні – удосконалюють технологічні процеси виробництва чи, покращують сам продукт; 3) псевдоінновації – формуються для поточного задоволення потреб споживачів без суттєвих змін в технології чи в самому продукті.

Подальший розвиток інновацій та інноваційної діяльності призвів до виникнення розгалуженої системи класифікацій. Слід зауважити, що в Україні досі не існує єдино прийнятої системи класифікації інновацій. Розглянемо, які види інновацій виділяють сучасні науковці.

Різні вчені подають своє бачення класифікації та виділяють свої ознаки та критерії. Деякі вчені виділяють до 25 класифікаційних ознак. Незважаючи на таку різноманітність, виділимо основні ознаки, які можна зустріти в переважній більшості науковців.

Так, за ознакою „ступінь новизни” Л. Д. Глущенко виділяє базові, вдосконалювальні та елементарні інновації [2, с. 97], І. Луциків „за рівнем новизни” подає радикальні, відносні, поліпшувальні [11, с. 91-92], А. І. Пригожин з огляду на обсяг новизни поділяє інновації на докорінні, комбіновані та вдосконалювальні [19], Д. М. Степаненко „за рівнем новизни” – радикальні та вдосконалювальні [19], Н. М. Сиротинська за обсягом новизни пропонує 3 види інновацій: радикальні, покращувальні і псевдоінновації [18], О. В. Фурсіна, Л. Федулов за ознакою „ступінь новизни” виокремлюють інновації, що ґрунтуються на нових відкриттях та інновації, створені на основі нового

способу експлуатації винайдених речей [20; 21], О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Н. В. Тувакова, А. Я. Кузнєцова [5, с. 26-27] виділяють радикальні та нерадикальні „за характером”, В. А. Іванов розділяє інновації на базові, вдосконалювальні та псевдоінновації [4, с. 44]. У свою чергу, Н. Чухрай та Р. Патора „за рівнем новизни” виділяють радикальні (впровадження відкриттів, винаходів, патентів) та ординарні інновації (ноу-хау, раціоналізаторські пропозиції) [24, с. 15-16]. С. М. Ілляшенко за „ступенем новизни” [7] виділяє інновації:

- радикальні (піонерні), що базуються на відкриттях, вони, як правило, спричиняють створення нових галузей виробництва і споживання, нових ринків, формування нових відносин у різних сферах людської діяльності тощо;
- ординарні, що базуються на винаходах або нових рішеннях і вносять істотні зміни в традиційні галузі діяльності;
- поліпшуючі, що базуються на раціоналізаторських пропозиціях і вдосконалюють традиційні продукти, технології, методи управління тощо.

Як бачимо, більшість авторів важливою класифікаційною ознакою інновацій називають „рівень новизни” або „ступінь новизни”.

В. А. Іванов за „масштабами поширення” поділяє інновації на ті, які призначені для створення нової галузі та ті, які застосовують в існуючих галузях [4, с. 44]. Проте ці групи інновацій доцільніше поділяти „за новизною місця впровадження” і відносити сюди інновації для застосування в існуючій галузі та інновації для створення нової галузі, адже „за масштабами поширення” більшість авторів виділяють: міжнародні, державні, регіональні, галузеві, корпоративні [1; 11; 19; 24].

М. Хучек серед своїх семи критеріїв також виділив ступінь новизни (новинки світового масштабу, новинки в країні або галузі, новинки на підприємстві) [23]. С. Ільєнкова за новизною виділяє 3 типи інновацій: нові для галузі у світі, нові для галузі в країні, нові для підприємства [6]. Очевидно, що доречніше тут ознаку класифікації було б назвати „масштабність місця впровадження”, оскільки, на нашу думку, ступінь новизни мав би відображати здатність інновації генерувати нові галузі, її радикальність (революційність). Також вважаємо, що за цією ознакою можна виділити ще підвид інновацій „нові для галузі в регіоні”.

В. А. Іванов та О. В. Фурсіна „за роллю у процесі виробництва” виокремлюють основні та доповнювальні інновації [4, с. 44; 21].

Наступною вагомою класифікаційною ознакою є „сфера застосування”.

В. А. Іванов, О. В. Фурсіна „за предметом і сферою застосування” виокремлюють науково-технічні, соціально-культурні, продукти (нові продукти, нові матеріали), ринки (нові сфери застосування, нові ринки) та процеси (виробництва, управління та адміністрування) [4, с. 44; 21]. Подібною є й класифікація А. А. Пересади „залежно від характеру застосування”. Він виокремлює товарні (розроблення нової продукції), технологічні (впровадження нового способу виробництва), маркетингові (знаходження нових постачальників сировини чи напівфабрикатів), ринкові (освоєння нових ринків збуту товарів), управлінські (зміни в управлінській структурі), екологічні (реалізація заходів, що сприяють покращанню захисту довкілля), соціальні (здійснення змін, що сприяють підвищенню життєвого рівня населення) [13].

С. М. Ілляшенко, не вказуючи „предмету”, поділяє інновації лише „за сферами діяльності (характером застосування)” на: виробничі, технологічні, маркетингові, екологічні, соціальні а також правові, при цьому автор зазначає, що подану ним класифікацію можна продовжити [7]. М. Хучек „за запланованою сферою застосування” виділив технічні і технологічні, організаційні та економічні, суспільні (позавиробничі) інновації [23]. За цією ж ознакою П. Н. Завлін поділив інновації на управлінські, організаційні, соціальні, промислові [3].

Деякі автори „за змістом” чи „за технічними параметрами” поділяють інновації на інновації продукту та інновації процесу [5; 6; 17]. Л. Д. Глущенко розширює цей підхід і „за сферою застосування” поділяє інновації на продуктові, процесні та ринкові [2]. С. М. Ілляшенко „за предметним змістом інноваційної діяльності” виділяє: продуктові, технологічні, управлінські, ринкові інновації [7]. Д. М. Степаненко до продуктових та процесних інновацій додає організаційні, економічні та соціальні, а також класифікує їх „за характером” [19]. А. А. Пересада, Л. В. Прокопєць до вищезгаданих додають ще екологічні [13; 17], О. Лапко – культурні [10].

Як бачимо, для цих видів інновацій науковці по-різному називають саму класифікаційну ознаку: „за змістом”, „за технічними параметрами”, „за сферою застосування”, „за предметом і сферою застосування”, „за характером”. На нашу думку, все ж доречно розвести інновації у різні класифікаційні ознаки „за предметом інноваційної діяльності” і „за сферою застосування» та, відповідно до першої ознаки, слід виділяти інновації продуктові, процесні й ринкові, а відповідно до другої – інновації у сферах підприємства: технічній, технологічній, організаційній, виробничій, маркетинговій, соціальній, екологічній тощо.

Л. Д. Глущенко, В. А. Іванов та Н. М. Сиротинська „за задоволенням потреб” виділяють інновації, що задовольняють існуючі потреби та нові потреби [2, с. 44; 4, с. 97; 18]. О. Лапко виділив за характером потреб, що задовольняються, інновації, які створюють нові потреби, та інновації, які

розвивають наявні (існуючі) потреби [10]. Визнаємо такий поділ слушним, адже потреби постійно змінюються відповідно до зміни середовища. Проте, й існуючі потреби вимагають задоволення відповідно до науково-технічного прогресу, то ж їх не слід упускати з різновидів інновацій за розглядуваною класифікаційною ознакою.

„За видом ефекту, отриманого внаслідок впровадження інновації” Н. Чухрай, Р. Патора, Д. М. Степаненко, І. Луциків, С. М. Ілляшенко та П. Н. Завлін виділяють науково-технічний, соціальний, екологічний, економічний (комерційний) та інтегральний [3; 7; 11; 19; 24]. А. І. Пригожин бачить під ознакою ефективності більш укрупнені групи інновацій: ефективність виробництва, ефективність управління та поліпшення умов праці [16]. І. Луциків поділяє інновації „за результатами” на технічні, наукові, виробничі, конструкторські та інформаційні [11, с. 91-92].

Н. Б. Петрова, Н. Ю. Мушинська, Л. Г. Чеканова О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Н. В. Тувакова, А. Я. Кузнєцова Р. С. Косчик виділяють такі інновації за критерієм результативності: висока, низька, стабільна [5; 8; 14].

Науковці Н. Чухрай та Р. Патора „за сферою застосування” виокремлюють інновації для внутрішнього (у межах підприємства) застосування та інновації для продажу [24, с. 15-16]. На нашу думку, цю ознаку доречно було б назвати „за напрямом реалізації”. Д. М. Степаненко виокремлює інновації для внутрішнього застосування на підприємстві, для накопичення на підприємстві та інновації, призначені для продажу [19, с. 43].

Щодо „причин виникнення інновацій”, то науковці і виділяють реактивні та стратегічні інновації [2; 4; 12]. Можна припустити, що стратегічні інновації у цьому випадку – це ті, які плануються заздалегідь та входять до стратегічних цілей організації. Своєю чергою, реактивні – це ті, які створюються спонтанно, для реалізації яких відбувається корекція плану.

Також у літературі виокремлюють інновації „за відношенням до розроблення”. Так, за цією класифікаційною ознакою В. А. Іванов виокремлює інновації, розроблені самим підприємством, та інновації, розроблені зовнішніми силами [4, с. 44].

Н. Чухрай та Р. Патора „за галуззю національного господарства, де впроваджується інновація”, виокремлюють: інновації, створені (впроваджені) у сфері: науки; освіти; соціальній сфері (культура, охорона здоров'я, мистецтво); у матеріальному виробництві (промисловість, будівництво, сільське господарство тощо) [24]. М. Хучек за цією ознакою виділяє два види інновацій: матеріалізовані та нематеріалізовані. [23, с. 15-16]. Інші автори „за сферою національного господарства, де впроваджується інновація”, виділяють матеріальне виробництво, науку, сферу послуг, соціальну сферу [19; 22]. Як бачимо, науковці виділяють схожі інновації у групах, які відповідають за призначення інновацій та напрям їх використання.

І. Луциків виділив окремі види інновацій „за формою”: відкриття, винаходи, патенти, раціоналізаторські пропозиції, товарні знаки, торгові марки, емблеми та нові документи, які описують технологічні, виробничі, управлінські процеси тощо [11, с. 91-92]. Однак інші автори до цієї класифікації додають ще ноу-хау [4, с. 43; 19; 24, с. 15-16]. Ця група інновацій необхідна, оскільки при набутті на інновацію зареєстрованих прав власності вона стає об'єктом інтелектуальної власності.

В. А. Іванов, О. Лапко, Р. С. Косчик виокремлюють таку класифікаційну ознаку як „глибина (інтенсивність) змін”, та виділяють відповідно до неї інновації: регенерування первинних властивостей, зміна якості, перегруповування, адаптивні зміни, новий варіант, нове покоління, новий вид, новий рід [4; 8; 10].

О. Є. Кузьмін та інші вводять таку класифікаційну ознаку, як „джерела фінансування інновацій” і виділяють: інновації із залученням іноземного капіталу, без залучення іноземного капіталу, із використанням державних асигнувань, без залучення державних асигнувань, із залученням кредитних ресурсів, без залучення кредитних ресурсів, із змішаними джерелами фінансування [5, с. 26-27]. Треба зазначити, що це важлива класифікаційна ознака, оскільки інновації на підприємстві можуть розробляти як за власні кошти, так і за залучені.

За критерієм швидкості поширення, масовості та частоти використання автори виділяють такі класифікаційні ознаки та відповідні види інновацій. „За поширеністю” А. І. Пригожин, Д. М. Степаненко та ін. виділяють одиничні та дифузні інновації [8; 16; 18; 19]. О. Є. Кузьмін, С. В. Князь та ін. „за рівнем інтенсивності” виділяють: „бум”, рівномірні, слабкі, масові інновації [5, с. 26-27]. Також вищезгадані автори „за темпами впровадження” виділяють швидкі, зростаючі, стрибкоподібні, уповільнені, затухаючі інновації [5, с. 91-92]. З огляду на те, що впровадження інновацій може бути, наприклад, зростаючим уповільненими темпами, або зростаючим наростаючими темпами, на нашу думку, доцільно розділити цю ознаку на: „за напрямом динаміки” і „за темпом упровадження”.

Отже, проведений аналіз поглядів вчених щодо класифікаційних ознак і видів інновацій дає нам змогу систематизувати класифікацію інновацій, що відображено у табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація інновацій

Класифікаційні ознаки	Види інновацій
1	2
За рівнем новизни	• радикальні (революційні, базові); • ординарні; • модифікуючі (поліпшуючі); • псевдоінновації.
За новизною місця впровадження	• для створення нової галузі; • для застосування в існуючій галузі.
За масштабністю місця впровадження	• нові для галузі у світі; • нові для галузі в країні; • нові для галузі в регіоні країни; • нові для підприємства.
За сферою застосування	• технічні; • технологічні; • організаційні; • виробничі; • маркетингові; • соціальні; • екологічні; • тощо.
За предметом інноваційної діяльності	• продуктові; • процесні; • ринкові.
За роллю у процесі виробництва	• основні; • доповнювальні.
За задоволенням потреб	• задовольняють існуючу потребу; • створюють нову потребу; • розвивають потребу.
За напрямом реалізації	• для внутрішнього застосування на підприємстві; • призначені для продажу (трансферу); • для нагромадження на підприємстві.
За причиною виникнення	• стратегічні; • реактивні.
За приналежністю до розроблення	• розроблені власним силами; • розроблені зовнішніми силами.
За галуззю впровадження інновацій	• у сфері науки; • у матеріально-виробничій сфері; • у сфері послуг; • у соціальній сфері.
За формою	• відкриття, винаходи, патенти; • раціоналізаторські пропозиції; • ноу-хау; • товарні знаки, торгові марки, емблеми; • нові документи, які описують технологічні, виробничі, управлінські процеси, конструкції, структури, методи і т. ін.
За частотою застосування	• разові; • повторювальні.
За глибиною зміни	• регенерування первинних властивостей; • зміна якості; • перегруповування; • адаптивні зміни; • новий варіант; • нове покоління; • новий вид; • новий рід.
За джерелами фінансування	• фінансуються власними коштами; • фінансуються залученими коштами; • змішане фінансування.
За ефектом від впровадження інновацій	• науково-технічний; • економічний; • соціальний; • екологічний; • інтегральний.

продовження табл. 1

1	2
За напрямом динаміки	• висхідні; • стабільного середнього рівня; • низхідні.
За темпом впровадження	• наростаючі; • спадаючі; • рівномірні; • стрибкоподібні.
За результативністю	• високорезультативні; • середньорезультативні; • низькорезультативні.

Джерело: систематизовано авторами на основі праць [1-24]

Наведена в табл.1 класифікація інновацій дає змогу чітко ідентифікувати ту чи іншу інновацію підприємства, визначити її базові характеристики і підібрати відповідний інструмент управління її впровадженням.

Висновки з даного дослідження. Проведені дослідження дали змогу удосконалити теоретичний інструментарій управління інноваційним процесом підприємств за рахунок систематизації класифікації інновацій й уточнення окремих класифікаційних ознак. Це сприятиме протіканню інноваційного процесу на підприємстві, який представляє собою сукупність комплексних, постійно-здійснюваних у часі і просторі прогресивних науково-технічних, технологічних, організаційних, соціально-економічних, екологічних змін, що ведуть до підвищення ефективності діяльності підприємства.

Напрямки подальших досліджень: роль інновацій в адаптивному розвитку підприємства.

Література

1. Власова А. М. Інноваційний менеджмент : навч. посібник./ А. М. Власова, Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 1997. – 92 с.
2. Глущенко Л. Д. Исследование классификационных признаков инноваций / Л. Д. Глущенко // Прометей: регіональний зб. наук. праць з економіки. Донецький економіко-гуманітарний ін-т МОНМС України. Ін-т економіки промисловості НАН України. – Донецьк : Видво ДЕГП. – 2011. – № 1 (34). – С. 94-98.
3. Завлин П. Н. Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильов. - М. : Бизнес-пресса. – 2003, - 216 с.
4. Иванов В. А. Сущность, классификация инноваций и их специфика в аграрном секторе / В. А. Иванов // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник научноисследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2007. – № 1. – С. 37-50.
5. Інвестиційна та інноваційна діяльність : монографія / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Н. В. Тувакова, А. Я. Кузнєцова / за наук. ред. проф., д-ра екон. наук О.Є. Кузьміна. – Львів : Вид-во ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с.
6. Инновационный менеджмент / Под ред. Ильенковой С.Д. – 3-е вид., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2007. — 335 с.
7. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент : підручник / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД – Університетська книга: 2010. – 334 с.
8. Косчик Р. С. Види інновацій на промислових підприємствах / Р. С. Косчик // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць . –(2012. – Вип . 22.2) – Львів: НЛТУ 2012. – 402 с.
9. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібн. / Н.В. Краснокутська. – К. : Вид-во КНЕУ, 2003. – 504 с.
10. Лапко О. Інновації як предмет економічного дослідження / О. Лапко // Вісник Академії державного управління при Президенті України. – 1999. – № 4. – С. 186-190.
11. Луциків І. Економічна суть інноваційної діяльності / І. Луциків // Галицький економічний вісник. – Сер.: Економіка України. – 2010. – № 2 (27). – С. 89-95.
12. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність : навчальний посібник / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. - 391 с.
13. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
14. Петрова Н. Б. Інноваційний менеджмент у прикладах і завданнях : навч. посібник / Н. Б. Петрова, Н. Ю. Мушинська, Л. Г. Чеканова – Х. : ХНАМГ, 2009. – 248 с.

15. Покропивний С. Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність : навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2001. – 335 с.
16. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия: (социальные проблемы инноватики) / А. И. Пригожин. – М. : Политиздат, 1989. – 271 с.
17. Прокопець Л. В. Інновації як фактор економічного зростання / Л. В. Прокопець // Вісник Чернівецького торговельно-економічного ін-ту. – Сер.: Економіка України. – 2010. – №IV (40). – С. 114-120.
18. Сиротинська Н. М. Види інновацій підприємств промисловості / Н. М. Сиротинська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 314-319. – (Вісник / Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Національний університет «Львівська політехніка» ; № 727).
19. Степаненко Д. М. Классификация инноваций и ее стандартизация / Д. М. Степаненко // Инновации. – 2004. – № 7. – С. 77-79.
20. Федулов Л. Развитие национальной инновационной системы Украины / Л. Федулов, Н. Пашута // Экономика Украины. – 2005. – № 3. – С. 35-47.
21. Фурсіна О. В. Класифікація інновацій та зміст інноваційної діяльності / О. В. Фурсіна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – №20.11. – С. 249-255.
22. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : монографія / П. С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 233 с.
23. Хучек М. Социально-экономическое содержание инновации на предприятии / М. Хучек // Вестник Московского университета. Серия экономика. – 1995. – №1. – С. 62–71.
24. Чухрай Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві : підручник / Н. Чухрай, Р. Патора. – К. : Вид-во «Кондор», 2010. – 398 с.
25. Шумпетер Й. Теория экономического развития : [пер. з англ.] / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
26. Duijn Van. The Long Wave in Economic Life / Van Duijn // Be economist 125, N4: 1977 – P. 544-576.
27. Mensh G. Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression. / G. Mensh. – Cambridge: Mass, 1979. – 241 p.

УДК 338.512

Вудвуд В.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Козакова І.Ф.
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Визначення собівартості продукції необхідно з багатьох причин, у тому числі для рентабельності окремих видів продукції й виробництва в цілому, встановлення оптових цін на продукцію, здійснення внутрівиробничого планування, формування національного доходу в масштабах країни. Найбільш важливим моментом у вивченні собівартості продукції є розгляд факторів, які впливають на показник та визначення основних напрямків зниження собівартості. Від того, як вирішується дане питання підприємством залежить отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. Собівартість являє собою значну частину ціни продукції та залежить від зміни умов виробництва. Тому великий вплив на рівень витрат мають техніко-економічні фактори виробництва, цей вплив виявляється у залежності від змін у техніці, технології, організації виробництва, у структурі і якості продукції і від величини витрат на її виробництво.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато авторів досліджували питання, що стосуються факторів, резервів та шляхів зниження собівартості продукції. Вагомий внесок у дослідження даного питання здійснили такі науковці, як: Л.В. Нападовська, І.А. Басманов, В.Б. Івашкевич, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Н.М. Грабова, В.М. Добровський, Л.В. Гнилицька,

М.А. Вахрушина, К. Друрі, Т.П. Карпова, М.С. Пушкар, А.Ю. Соколов, Дж. Фостер, Ч.Т. Хорнгрен, М.Г.Чумаченко, В.В. Сопко, В.Г. Швець та інші. Аналіз результатів їх досліджень засвідчує різні підходи щодо висвітлення процесу формування собівартості та проблем її розрахунку. Серед вчених ще не сформувалася єдина думка про доцільні шляхи зниження собівартості продукції.

Постановка завдання. Метою статті є пошук напрямів використання резервів зниження собівартості продукції як одного із напрямків підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найважливіших економічних показників, що багатогранно характеризує виробничу діяльність будь-якого підприємства є собівартість продукції. Цей показник є одним з найбільш важливих в управлінні економічними параметрами ефективності господарства, у нбому знаходять відображення питання зростання продуктивності праці, економії ресурсів, технічного прогресу. Процес визначення собівартості продукції в економічній літературі прийнято називати калькулюванням. На думку Філінкова О.М., поняття «собівартість»:

- відображає, скільки і яких ресурсів було використано;
- представляє собою величину використаних ресурсів у грошовому виразі;
- пов'язує використані ресурси з конкретним об'єктом витрат [9].

М. Скрипник трактує собівартість таким чином: «Собівартість продукції (робіт, послуг) – це грошовий вираз суми затрат на виробництво конкретного продукту» [8].

Найбільш ґрунтовне визначення собівартості дав В.М. Пархоменко: «Собівартість продукції (робіт, послуг) – це вартісне вираження витрат, пов'язаних з використанням у технологічному процесі виробничої продукції (виконання робіт, надання послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних виробничих засобів, нематеріальних активів, спеціалізованого оснащення, інструменту, інвентарю, трудових і фінансових ресурсів, а також витрат на виробництво і збут готової продукції, включаючи встановлені державою обов'язкові відрахування, податки й платежі» [7].

Собівартість продукції є одним з найважливіших економічних показників діяльності підприємств, що виражається у грошовій формі, показує усі витрати підприємства, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції; показує, скільки коштує підприємству продукція, що випускається.

Згідно П(С)БО-16 «Витрати», собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [6].

Безумовно, можна погодитися з Н. Костецькою, яка вважає, що зниження собівартості продукції є одним з найважливіших напрямків підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції і підприємства. Чим менше величина собівартості продукції, тим більше можливостей у підприємства за рахунок зниження цін стимулювати попит та підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції, збільшувати прибуток [3].

Кількісно вимірні можливості економії витрат живої та уречевленої праці є резервами зниження собівартості продукції. Досить актуальним питанням для всіх виробничих підприємств є зменшення собівартості продукції, оскільки підприємство прагне збільшити свій прибуток за рахунок зниження витрат.

Під факторами зниження собівартості продукції розуміють усю сукупність рушійних сил і причин, які визначають її рівень та динаміку. До факторів зниження собівартості продукції підприємства можна віднести:

1. Підвищення технічного рівня виробництва, зокрема, впровадження нової прогресивної технології, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів; розширення масштабів використання й удосконалення техніки і технології, що застосовується;

2. Поліпшення організації виробництва і праці, тобто удосконалення управління виробництвом і скорочення витрат на нього; упровадження наукової організації праці; покращення використання основних виробничих фондів;

3. Зміна обсягу виробництва, що зумовлює відносне скорочення умовно-постійних витрат внаслідок зростання обсягу виробництва;

4. Зміна структури, асортименту та поліпшення якості продукції [3].

І. Голишова стверджує, що резерви зниження собівартості можна виявляти на ранніх стадіях життєвого циклу виробів і у процесі виробництва. На ранніх стадіях життєвого циклу виробів ефективним методом виявлення резервів зниження собівартості продукції є функціонально-вартісний аналіз (ФВА). Використання функціонально-вартісного аналізу для зниження собівартості продукції, яку випускають, має деякі відмінності від його застосування при розробці нових виробів. Головна відмінність полягає у тому, що ФВА використовують для підвищення якості виробів, у комплексі з яким

вирішують завдання зниження витрат на їхнє виробництво й експлуатацію, а для пошуку резервів зниження собівартості обсяг досліджень обмежують окремими виробами, їхніми елементами, технологією й організацією їхнього виробництва.

Результат проведення ФВА – зниження витрат на одиницю корисного ефекту – може бути виражений: підвищенням споживчих властивостей виробу при одночасному скороченні витрат, підвищенням споживчих властивостей при збереженні або економічно виправданому збільшенні витрат, скороченням витрат при збереженні або обґрунтованому зниженні функціональних параметрів виробу до необхідного рівня. За прийнятими для впровадження ідеями розробляють конкретні заходи, спрямовані на зниження витрат на виробництво, і контролюють їхнє виконання, що сприяє підвищенню рентабельності та конкурентоздатності продукції. Отже, для покращення свого фінансово-економічного стану, підприємство повинно шукати шляхи зниження собівартості продукції [1].

Значний вплив на рівень витрат мають техніко-економічні фактори виробництва. Найважливішою умовою зниження собівартості є неперервний технічний прогрес. Із зростанням випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і за рахунок збільшення кількості випущеної продукції. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов більшою є сума прибутку підприємства.

Важливе значення у боротьбі за зниження собівартості продукції має збереження суворого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Поступове впровадження на підприємствах режиму економії проявляється перш за все в зменшенні затрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, зменшенні витрат по обслуговуванню виробництва і управління, в ліквідації втрат від браку та інших невиробничих витрат.

Резерви зниження цехових та загальногосподарських витрат передбачають спрощення та здешевлення апарату управління, економію на управлінських витратах. Значні резерви зниження собівартості полягають і у зниженні втрат від браку. Тому підприємству необхідно зводити ці втрати до мінімального рівня. Відносного зниження собівартості продукції можна досягти за рахунок зростання продуктивності праці та економії заробітної плати.

Джерелами зниження собівартості продукції є ті за трати, за рахунок економії яких знижується собівартість продукції, а саме:

- затрати уречевленої праці, які можуть бути знижені за рахунок поліпшення використання засобів і предметів праці;
- затрати живої праці, які можуть бути скорочені за рахунок росту продуктивності праці;
- адміністративно-управлінські витрати [4].

Основними шляхами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу вагу у її структурі.

Чинниками зниження собівартості є підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення організації виробництва і праці, зміна структури та обсягу продукції, галузеві та інші фактори.

План по собівартості продукції на підприємстві включає такі елементи:

- планування зниження собівартості товарної продукції;
- складання кошторису витрат на виробництво;
- складання планових калькуляцій окремих видів продукції.

Планування зниження собівартості товарної продукції здійснюють шляхом планування зниження витрат на 1 грн. товарної продукції. Всі чинники, що впливають на зміну цих витрат можуть бути об'єднані у перелічені вище групи [5].

Впровадження економічних технологій виробництва, переймання світового досвіду зі зменшення собівартості є найбільш раціональним шляхом зниження собівартості продукції. Також важливим є дотримання всіх головних принципів ефективного розміщення продуктивних сил: це скорочення шляхів між виробником та покупцем, між виробництвом і сировинною базою.

Під факторами зниження собівартості продукції І. Голишова розуміє засоби і способи використання наявних резервів. Факторами зниження собівартості підприємства є:

- підвищення технологічного рівня виробництва (удосконалення техніки, технології, механізації, використання нових видів сировини);
- удосконалення організації виробництва та праці (розвиток спеціалізації виробництва, удосконалення організації праці);
- зміна структури та обсягу продукції (відносно зменшення умовно-постійних витрат, зміна структури випуску продукції);
- галузеві та інші фактори [1].

При узагальненні резервів зниження собівартості продукції необхідно враховувати фактори підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і їхнього раціонального використання з дотриманням режиму економії.

Шляхами зниження собівартості та підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства є:

- зниження обсягу браку, підвищення якості продукції;

- здешевлення продукції за рахунок зменшення витрат на сировину та матеріали;
- покращення умов праці та використання нових технологій скріплення пружинних блоків, пошиття та кріплення чохлів і т. ін. [2].

Безпосередньо можна виділити ще й такі шляхи зниження собівартості:

- пошук нових постачальників, дешевшої сировини, матеріалів;
- перегляд штатного розпису чисельності працівників з метою оптимізації їх чисельності;
- підвищення ефективності використання виробничих площ;
- раціональне та економне використання сировини, матеріалів, що досягається впровадженням процесів стосовно дотримання обсягів нормативів виробничих запасів.

Найбільш ефективними шляхами зниження собівартості продукції є впровадження економних технологій виробництва, використання світового досвіду щодо зниження собівартості. Саме ресурсоекономні, ресурсозберігаючі технології – це вихід для українського товаровиробника із затяжної кризи.. Не менш важливим чинником, що сприятиме скороченню витрат підприємств, є дотримання всіх головних принципів ефективного розміщення продуктивних факторів - скорочення шляхів між виробником та покупцем, між виробництвом і сировинною базою.

Висновки з даного дослідження. Систематичне зниження собівартості забезпечує не тільки зростання прибутку підприємства, але і дає державі додаткові джерела як для подальшого розвитку суспільного виробництва, так і для підвищення матеріального становища працівників. Вплив підприємств на елементи витрат є обмеженим. Однак, і він можливий через незалежне управління показниками, до яких застосовуються встановлені нормативи відрахувань: витрати на оплату праці, структура і джерела її виплати; вартість основних виробничих засобів, що належать підприємству, їх структура і джерела формування. Виявлення резервів зниження собівартості повинно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення технічного і організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних засобів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків, а також всіх складових собівартості. Основним і головним резервом зниження собівартості продукції підприємства є скорочення матеріальних витрат. Вдосконалення механізму управління витратами ефективне тільки на основі використання комплексного, системного підходу до вирішення проблеми зниження собівартості продукції на підприємстві. Скорочення витрат виробництва та зниження на цій основі собівартості продукції є однією з основних умов зростання прибутку підприємства, підвищення рентабельності та ефективності його роботи.

Література

1. Голишова І.С. Резерви зниження собівартості продукції [Електронний ресурс] / І.С. Голишова. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpil/TPtEV/2012_6/statti/17Golish.pdf
2. Городня Т.А. Оптимізація собівартості продукції підприємства [Електронний ресурс] / Т.А. Городня. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/21_1/326_Gor.pdf
3. Костецька Н. Факторний підхід до формування стратегії зниження витрат підприємства / Н. Костецька // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1(30). – С. 159-166
4. Миронова Ю.Ю. Економічна сутність собівартості продукції та шляхи її зниження [Електронний ресурс] / Ю.Ю. Миронова. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Eir/2009_3/160-165.pdf
5. Орлов О. Планування собівартості продукції / О. Орлов // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 39-48.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати”. – Затверджено наказом Міністерства України № 304 від 30.11.2000 р.
7. Попазова О.В. Собівартість продукції: поняття та класифікація [Електронний ресурс] / О.В. Попазова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/58886.doc.htm
8. Скрипник М. Собівартість продукції як економічна категорія [Електронний ресурс] / М. Скрипник. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2010_7/pdf/skrypnuk.pdf
9. Філінков О.М. Про співвідношення змісту категорій "витрати виробництва", "затрати", "собівартість" / О.М. Філінков // Економічна теорія. – 2011. – № 4. – С. 12-17.

УДК 331.101.3

Жуковська Т.О.,
старший викладач кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
ПВНЗ Луцький гуманітарний університет

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНО ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СКОРОЧЕННЯ ВИДАТКІВ

Постановка проблеми. Побудова економічно ефективних систем мотивування на промислових підприємствах є одним з головних і найскладніших питань управління персоналом. На сьогодні для працівників вітчизняних промислових підприємств саме заробітна плата є провідним мотиваційним чинником. Проте для того, щоб заробітна плата стала реальним мотиваційним чинником, необхідно враховувати її зв'язок з результатами праці, дотримуватися принципу справедливості, брати до уваги значущість праці для працівника та її відповідність його освіті, кваліфікації, посаді, загальному стажу й досвіду роботи на промисловому підприємстві. Але, як правило, в умовах кризи на промисловому підприємстві витрати на персонал скорочуються. Вірогідність задоволення потреби працівника в гідній оплаті знижується. Отже, актуальності набувають питання оптимізації витрат на персонал: пошук нових маловитратних методів мотивування, обрання малобюджетних форм навчання (самоосвіта, навчання на робочому місці, внутрішньовиробничі семінари).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми мотивування персоналу знайшли відображення у наукових роботах дослідників минулого часу та сучасності. Вагомий внесок у вивчення та розвиток теорій мотивації зробили такі зарубіжні вчені, як К. Альдерфер [1], В. Врум [2], Ф. Герцберг [3], Д. МакКлеланд [4], Д. МакГрегор [5], А. Маслоу [6], а також українські та російські науковці: Д. Богиня [7], Б. Генкін [8], А. Колот [9], В. Сладкевич [10] та інші [11; 12]. Поширені діючі моделі мотивування неоднаково працюють в різних умовах і для різного складу працівників. Концепції мотивації, що розроблено зарубіжними фахівцями на основі аналізу й узагальнення досвіду компаній, не завжди можуть бути повністю застосовані в українських умовах господарювання. Мотивуючі чинники для одного промислового підприємства не надаватимуть такої дії на іншому, і те, що мотивує одного працівника, ніяк не вплине на підвищення ефективності праці іншого. Проте, враховуючи цю обставину, не слід відмовлятися від можливості практичного впровадження корисної інформації, що міститься в зарубіжних мотиваційних моделях.

У зв'язку з тим, що в економічній науці недостатньо досліджені концептуальні основи формування цілісної системи управління трудовою поведінкою, що забезпечують максимальне використання потенціалу працівників на основі застосування положень теорій трудової мотивації, виникає необхідність подальшого проведення досліджень впливу методів мотивування соціального характеру та корпоративної трудової поведінки для вирішення проблем практичного управління персоналом промислового підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є визначення необхідності впровадження методів мотивування соціального характеру та форм корпоративної культури з метою закріплення персоналу і протистояння зниженню продуктивності праці в умовах мінімізації витрат на промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. При розробці системи мотивування персоналу на промисловому підприємстві необхідно враховувати способи винагороди, які підрозділяються на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх способів винагороди відносяться механізми самомотивації працівника: прагнення до досягнення результату, цікавий зміст праці, значущість роботи для суспільства, спілкування з колегами. Зовнішні способи мотивування діють на працівника ззовні. Серед них: заробітна плата, кар'єра, складові службового статусу (персональне авто, кабінет, влада та інші), визнання, додаткові пільги [1-12].

До основних типових труднощів у розробці та реалізації системи мотивування персоналу слід віднести:

- 1) неповне розуміння значення чинників нематеріального мотивування в підвищенні ефективності праці;
- 2) відсутність обліку очікувань та інтересів працівників при розробці й впровадженні системи мотивування;
- 3) тривалий розрив в часі між отриманням позитивного результату та заохоченням;

- 4) відсутність моніторингу системи мотивування і своєчасного оцінювання її ефективності;
- 5) порушення керівництвом обіцянок і термінів щодо мотивування персоналу;
- 6) відсутність інформаційної прозорості персоналу щодо чинників мотивування, які прийнято на промисловому підприємстві;
- 7) нестабільність системи мотивування персоналу.

Найбільш ефективною вважається та система мотивування персоналу, в якій різні форми мотивування діють відповідно до можливостей промислового підприємства і потреб працівників. Якщо раніше система мотивування на промисловому підприємстві передбачала в основному застосування методів матеріального характеру, то на сьогоднішній день в умовах мінімізації і оптимізації витрат на персонал потрібно застосовувати нові мотиваційні чинники у вигляді соціальних методів мотивування та форм корпоративної культури, що дозволяють розширити мотиваційний вплив на персонал. Оскільки соціальні потреби не менш важливі, чим матеріальні, то вони повинні займати важливе місце при формуванні системи мотивування на промисловому підприємстві.

У сучасних умовах промислове підприємство може бути економічно успішним, коли працівник відчуває себе партнером, коли з'являється можливість саморозвитку і творчого зростання. Крім того, промислове підприємство, зберігаючи соціальну інфраструктуру і дозволяючи безкоштовно нею користуватися працівникам, за наявності тільки платних послуг, може впливати на поведінку працівників, що приведе до поліпшення й економічного стану підприємства.

Соціальні методи мотивування повинні відповідати інтересам працівників і одночасно бути орієнтованими на мету та вирішення завдань промислового підприємства, а також реагувати на будь-які зміни в суспільстві.

Соціальні пільги і гарантії можуть бути встановлені як на державному рівні (які обов'язкові для промислових підприємств всіх форм власності), так і такі, що добровільно надаються підприємствами. Методи мотивування соціального характеру на рівні промислового підприємства повинні представлятися у вигляді цілеспрямованої дії на формування соціального партнерства. Проведення такого мотивування персоналу, яке направлене на реалізацію соціального захисту працівників вимагає певних витрат коштів, але дозволить привертати нові й утримувати свої високопрофесійні кадри, укріплювати їх позитивне відношення до промислового підприємства. При цьому не можна не визнавати й вигоди промислового підприємства, яку отримано при введенні методів мотивування соціального характеру: забезпечення конкурентоспроможності підприємства, що є заставою успішного функціонування в умовах кризи. На величину виплат пільг соціального характеру, що надаються промисловим підприємством, впливають такі чинники, як форма власності, галузева приналежність, фінансово-економічний стан та інші.

До основних методів мотивування соціального характеру, які спрямовано на підвищення мотивації персоналу, на наш погляд, необхідно віднести:

- 1) грошові виплати соціального характеру (оплата житла, виплата матеріальної допомоги, оплата обідів, дотації з оплати дитячих дошкільних установ і освіти дітей працівників, матеріальна допомога при народженні дитини, з нагоди весілля, важка хвороба та інші);
- 2) підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу (оплата навчання, часткове покриття витрат працівників на курсах підвищення кваліфікації);
- 3) надання можливості користування послугами установ соціальної сфери, а також забезпечення відпочинку працівників і членів їх сімей (надання пільгових путівок в санаторії, пансіонати і дома відпочинку, оздоровлення в літній період дітей працівників шкільного віку, створення умов для психологічного відновлення й фізичного оздоровлення працівників промислового підприємства у спортивно-оздоровчому комплексі);
- 4) нематеріальні пільги і привілеї (надання права на гнучкий графік роботи, "відгулів", збільшення тривалості оплачуваних відпусток за досягнення й успіхи в роботі, надання службового транспорту);
- 5) нематеріальні види оцінювання праці на рівні промислового підприємства (надання почесних звань й нагородження пам'ятними дипломами, грамотами, внесення до Книги історії підприємства, оголошення подяки та ін.);
- 6) пенсійна програма підприємства (надбавки до загальнодержавних розмірів пенсій, одноразова допомога ветеранам праці).

Необхідно усвідомити, що мотивування трудової діяльності за допомогою методів соціального характеру полягає у створенні умов, в яких працівники випробовують професійну гордість за те, що краще за інших можуть справитися з дорученим завданням, особисту відповідальність за результати роботи, відчувають цінність і важливість отриманих результатів. Це допомагає працівникові реалізувати себе у процесі праці, показати свої можливості і відчути свою значущість для промислового підприємства.

Проведений аналіз практичного застосування методів мотивування соціального характеру на промисловому підприємстві ДП «АСЗ №1» АТ «АК «Богдан Моторс» показав, що вплив таких методів на трудову поведінку працівників має істотне значення. Працівниками промислового підприємства

визначено наступні найбільш значущі методи мотивування соціального характеру: можливість отримання кредитів, видача безвідсоткових позик на придбання житла або його будівництво, відпочинок за пільговими путівками, матеріальна допомога.

Істотне значення у формуванні спонукальних мотивів до праці має створення системи цінностей, що має найбільше значення для даного промислового підприємства, норм і традицій, принципів діяльності, системи зв'язків, тобто філософії ведення бізнесу, яка складає поняття корпоративної культури.

У сучасних умовах система цінностей персоналу знайшла своє застосування у високорозвинутих промислових підприємств, які надають значення об'єднанню працівників і підприємств в єдину корпоративну систему, за допомогою ототожнення персоналу з підприємствами через відчуття прихильності, визначення поведінки працівника на підставі системи правил і чітких установ, формування в колективі атмосфери взаємної довіри і підтримки. Наявність сформованої корпоративної культури значуще прискорює професійну адаптацію нових і молодих співробітників, сприяє їх ефективному включенню у виробничу й соціальну діяльність промислових підприємств.

Взаємозв'язок мотивації та системи цінностей об'єктивно визначається загальною метою забезпечення корпоративної поведінки персоналу й отримання додаткових стимулів як спеціальна мотивація максимального використання потенціалу працівника. У зв'язку з корпоративним характером діяльності промислових підприємств, стала актуальною проблема визначення ефективних стимулів, відповідних корпоративним цілям мотивів. Отже, розвиток корпоративних відносин на промислових підприємствах сприяє новому розумінню спонукальних сил працівника. При цьому мотивація орієнтована на побудову нових мотиваційних ідей на основі розробки заходів, направлених на підтримку корпоративних цінностей.

Стратегія промислового підприємства, умови та розпорядок праці, заробітна плата, відносини у колективі, система контролю й оцінки мотивують персонал. Проте, мотивують і можливості досягнення успіху й побудова кар'єри, визнання і схвалення керівництвом високих результатів, персональна відповідальність, можливість творчості. Працівникам важливо забезпечити умови, в яких реалізуються їх очікування на винагороду за витрачені певні зусилля у відповідності до результатів праці. Отже, з метою проведення економічно ефективного мотивування персоналу, необхідно враховувати, які потреби є домінуючими, а які компенсаційними.

Крім того, важливо знати, для яких працівників на першому місці стоїть потреба у професійному самовираженні, а для яких працівників більш значущі потреби у владі, успіху і причетності до справи. Виділення значущих потреб для працівників і організування заходів щодо їх мотивації є зовнішньою умовою активізації й підтримки механізму самомотивації робітників. Необхідно також знати реальні потреби, інте реси і мотиви працівників, щоб розробити ефективну систему мотивації.

Останнім часом у зв'язку з роботою промислових підприємств в умовах кризи зросла необхідність пошуку й застосування нових мотиваційних чинників. Знання мотиваційного профілю стратегічно важливих фахівців особливо необхідно. Таким новим підходом в управлінні персоналом повинно стати застосування чинників у вигляді методів мотивування соціального характеру та форм корпоративної культури.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, забезпечення сприятливих умов праці, оптимізація психологічного клімату в колективі, можливість розвитку здібностей працівників, організація їх дозвілля, лікувально-оздоровчі заходи та інша нематеріальна мотивація створює у працівників відчуття впевненості й захищеності, що в цілому забезпечує підвищення рівня зацікавленості в ефективних результатах своєї праці. Суттєвий вплив на економічну ефективність системи мотивування справляє корпоративна культура промислового підприємства, сприятливе формування якої забезпечує зближення інтересів працівників і підприємства. Через формування системи цінностей визначається стиль трудової поведінки, спілкування, управління. Основоположною частиною цієї системи є ідея, яка орієнтована на працівника нового типу: ініціативного, відповідального, відданого промислового підприємству.

Література

1. Alderfer C.P. Existence, Relatedness and Growth: human needs in organizational setting / C.P. Alderfer. – NY : The free press, 1972. – 198 p.
2. Vroom V.H. Work and motivation / V.H. Vroom. – New York : John Wiley and Sons, 1964. – 315 p.
3. Herzberg F. The motivation to work / F. Herzberg [and others.]. – NY : Willey, 1959. – 152 p.
4. McClelland D.C. Motivational trends in society / D. McClelland. – NY : General Learning Press, 1971. – 24 p.
5. McGregor D. The Human Side of Enterprise / D. McGregor. – New York : McGraw-Hill, 1985. – 246 p.
6. Maslow A. Motivation and personality / A. Maslow. – 2d. ed. – New York : Harper L Pow, 1979. – 479 p.
7. Богиня Д.П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії і практики / Д.П. Богиня,

М.В. Семикіна; Інститут економіки НАН України. – К. : Шторм, 2003. – 382 с.

8. Генкин Б.М. Экономика и социология труда : учебник / Б.М. Генкин. – 8-е изд., пересмотр. и доп. – М. : Норма, 2009. – 464 с.

9. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.

10. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент : курс лекцій / В.П. Сладкевич. – К. : МАУП, 2001. – 168 с.

11. Еськов А.Л. Мотивация труда в системе корпоративного менеджмента. Теория и практика / А.Л. Еськов, Л.Л. Бунтовская. – К. : Науковий світ, 2005. – 73 с.

12. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом / В.А. Спивак. – СПб. : Питер, 2000. – 416 с.

УДК 338.242

Радамовська І.В.,
старший викладач кафедри економіки підприємства
ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»

НЕОБХІДНІСТЬ ВРАХУВАННЯ РИЗИКІВ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. В ході функціонування суб'єкти підприємницької діяльності зазнають впливу виробничих, соціально-політичних, комерційних, фінансових, адміністративно-законодавчих, зовнішньоекономічних та інших факторів. Кінцеві результати господарювання дуже складно спрогнозувати, через те, що прийняття господарських рішень в економіці на всіх рівнях управління відбувається в умовах неоднозначності розвитку, неможливості точного передбачення майбутнього перебігу подій та їх наслідків, неповної або недостовірної інформації. Саме невизначеність стану зовнішнього середовища та внутрішньої ситуації змушує підприємців ризикувати та враховувати в своїй діяльності ризик, який може зумовлювати як виграш, так і втрати. Особливої актуальності проблема врахування ризику набуває в процесі управління конкурентостійкістю підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні теоретичні та практичні аспекти управління ризиками знайшли відображення в роботах багатьох вітчизняних і закордонних учених, зокрема, А. Альгіна, І. Балабанова, В. Вітлінського, Л. Донець, С. Ілляшенка, В. Черкасова, М. Хохлова, Д. Штефанича та інших.

Питання забезпечення конкурентостійкості підприємств стали предметом дослідження багатьох закордонних і вітчизняних авторів, серед яких І. Булах, В. Дикань, С. Захарова, О. Коковіхіна, Т. Надтока, Л. Протасова, Ю. Сімех, О. Тридід, В. Чернега, М. Чорна тощо. Однак, у роботах зазначених науковців недостатньо уваги приділено висвітленню впливу ризиків на конкурентостійкість підприємств України.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є систематизація підходів науковців щодо визначення ними сутності поняття «ризик» та ідентифікація основних факторів ризику втрати конкурентостійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «ризик» має досить довгу історію. За твердженням одних науковців, термін «ризик» має грецьке походження і бере початок від слів «стрімчак», «скеля» [5], на думку інших – маючи португало-іспанські корені, слово «ризик» в буквальному розумінні означає «небезпека» [3]. Саме тому, ризик найчастіше пов'язується, у першу чергу, з появою небезпеки або непевності в будь-якій сфері господарської діяльності та суспільно-економічного життя.

Найбільш активно ризики почали вивчати в кінці XIX – початку XX ст., переважно у сфері економічних наук. Однак, дослідження етапів формування наукових уявлень про сутність ризику дозволяє констатувати, що ризик в сучасній його інтерпретації є загальнонауковим поняттям і предметом міждисциплінарних досліджень, що виходять за межі тієї або іншої конкретної науки [7].

Деякі автори, наприклад, С. Клименко, О. Дуброва, В. Мокан тощо, вивчаючи історичну еволюцію поглядів на сутність поняття «ризик» виділяють дві теорії ризику – класичну, представники якої (Дж. Мілль, І. Сеньйор) ототожнювали економічний ризик з математичними очікуваннями можливих втрат, що можуть настати в результаті обраного рішення, та неокласичну, прибічники якої (А. Маршал, А. Пігу та Дж. Кейнс) вважають, що ризик є ймовірністю відхилення від поставлених цілей [5].

І. Гончаров, зробивши спробу узагальнити існуючі в літературі підходи до визначення ризику, виділив три основних, що пов'язують ризик:

- з ймовірністю виникнення збитків або недоотримання прибутків у порівнянні з прогнозованим (очікуваним) варіантом;

- з можливістю не досягнути поставлену мету;

- з невизначеністю одержати прибуток або збитки [3].

Як справедливо зазначають С. Клименко та О. Дуброва, ризик являє собою одну з найскладніших економічних категорій, пов'язаних зі здійсненням господарської діяльності [5]. Не дивно, що серед учених немає однастайності щодо трактування сутності цієї категорії, а питання про природу появи ризику залишається дискусійним.

На нашу думку, досліджуючи трактування сутності поняття «ризик» різними науковцями, можна виокремити такі основні підходи (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення сутності поняття «ризик»

Підхід	Автори	Переваги	Недоліки
Ризик як невизначеність (невпевненість)	Д. Террі Ф.Рогальский, Я.Курилович, А.Цокурено Дж.Морган Т.Цай	Враховує той факт, що першопричиною ризику є невизначеність; здебільшого враховує як негативні, так і позитивні наслідки ризику	Не встановлює чіткої межі між невизначеністю і ризиком; не враховує суб'єктивну сторону ризику, його вартісну оцінку
Ризик як небезпека (загроза)	Р.Вебстер Е.Гідденс Б.Райсбер С.Ожегов І.Бланк Л.Донець, О.Шепеленко, С.Баранцева, О.Сергєєва, О.Веремейчик С.Ілляшенко	Враховує негативні наслідки ризикованої ситуації, які виявляються у небезпеці отримання збитків, втраті ресурсів, недоотримання доходів чи виникнення додаткових витрат	Здебільшого не враховує позитивні наслідки ризикованої ситуації; не враховує суб'єктивну сторону ризику, його вартісну оцінку; не дає повної характеристики ризику як імовірнісної категорії
Ризик як можливість виникнення несприятливої ситуації	М.Грачова, С.Ляпіна О.Бобров К.Ковальчук І.Івченко	Враховує, в першу чергу, можливість несприятливого перебігу подій (виникнення певної ситуації), а вже потім - його можливі негативні наслідки	
Ризик як імовірність отримання збитків	П.Грабовий, С.Петрова, К.Романов, Н.Машина Дж.Міллер, І.Сеньйор Д.Штефанич Н.Хохлов І.Балабанов	Враховує ймовірнісний характер категорії ризику; розглядає отримання збитків як основний наслідок ризику	Здебільшого не враховує позитивні наслідки ризику; не враховує суб'єктивну сторону ризику, його вартісну оцінку; не приділяє належної уваги ступеню досягнення поставлених цілей як мірилу ризику
Ризик як імовірність відхилення від поставлених цілей	І.Гончаров А.Маршал, А.Пігу, Дж.Кейнс С.Клименко О.Дуброва	Враховує ймовірнісний характер категорії ризику; розглядає як наслідок ризику не лише отримання безпосередніх збитків, але й недосягнення поставлених цілей	Здебільшого не враховує позитивні наслідки ризику; не враховує суб'єктивну сторону ризику. його вартісну оцінку
Ризик як вартісний вираз імовірності	В.Вітлінський, С.Наконечний В.Кочетков, Н.Шипова	Враховує ймовірнісний характер категорії ризику та його вартісну оцінку	Здебільшого не враховує позитивні наслідки ризику; не враховує суб'єктивну сторону ризику.
Ризик як діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності	А.Альгін І.Бузько О.Василенко, Г.Величко С.Коротун	Враховує дії суб'єкта господарювання щодо подолання невизначеності як вибору з кількох альтернатив на основі кількісної та якісної оцінки ризику	Не акцентує увагу на можливих наслідках ризику (як позитивних, так і негативних)

*Джерело: узагальнено автором

Відповідно до першого підходу науковці трактують ризик як невизначеність або невпевненість. Так, Д. Террі характеризує ризик як рівень невпевненості пов'язаний з проектом або з інвестуванням [6], Ф. Рогальський, Я. Курилович, А. Цокурено – невизначеність майбутнього стану, внутрішньої ситуації та зовнішнього середовища, невпевненість у результаті, Дж. Морган – ступінь невизначеності одержання майбутніх чистих доходів, Т. Цай – непевну ситуацію, коли можливий як позитивний, так і негативний результат [4]. Представники цього підходу не розрізняють категорії «ризик» і «невизначеність», не враховуючи, відомі чи ні суб'єкту, що приймає рішення, кількісні ймовірності появи визначених подій.

Згідно другого підходу ризик є певною небезпекою, загрозою. Саме таку трактовку цього поняття пропонує Е. Гідденс. Інші науковці-прибічники даного підходу дають схожі трактовки поняття «ризик» з певними уточненнями. Так, Р. Вебстер трактує ризик як небезпеку, можливість збитку або втрат, Б. Райсбер – загрозу або небезпеку виникнення збитку в найширшому сенсі слова [3], І.Бланк – шанс несприятливого результату, небезпеку, погрозу втрат і ушкоджень [6], Л. Донець, О. Шепеленко, С. Баранцева, О. Сергєєва, О. Веремейчик – небезпеку втрати ресурсів чи недоодержання доходів у порівнянні з варіантом, що розрахований на раціональне використання ресурсів [8], С.Ілляшенко – загрозу втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення конкретних видів діяльності [4]. Всі зазначені автори акцентують увагу саме на негативних наслідках ризику. Лише у словнику С.Ожегова ризик визначається як можлива небезпека, дія наважання в надії на щасливий вихід [3], тобто розглядається мотив особи, що погоджується ризикувати.

За третім підходом ризик розглядається як можливість виникнення певної несприятливої ситуації. Наприклад, М. Грачова та С. Ляпіна трактують ризик як можливість виникнення несприятливої ситуації, як сполучення факторів внутрішнього та зовнішнього середовища чи невдалого результату реалізації стратегії підприємства, що виявляється в недосягненні чи неповному досягненні поставлених стратегічних цілей та задач, К. Ковальчук – можливість відхилення від цілей, заради яких приймалося рішення, О. Бобров – можливі збитки або недоотримання доходів порівняно з варіантом, передбаченим проектом, програмою, планом або прогнозом. Схожим є трактування І. Івченка, який говорить про ризик як про подію, яка може відбутися чи не відбутися і спрямована на привабливу мету, досягнення якої пов'язане з елементами небезпеки, загрозою втрати [9]. Прибічники цього підходу так само зосереджують увагу на негативних аспектах ризикованої ситуації, упускаючи з виду можливі додаткові вигоди та прибутки.

З точки зору четвертого підходу, ризиком є ймовірність збитків. Такого підходу дотримуються П. Грабовий, С. Петрова, К. Романов, Н. Машина, за визначенням яких ризик – це ймовірність втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів чи виникнення додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої, фінансової або іншої діяльності. Схожим є трактування ризику Н. Хохловим. За визначенням Дж. Мілля та І. Сеньйора, ризиком є ймовірність понесення збитків та втрати від обраного рішення та стратегії діяльності. Як ймовірність здобуття небажаного результату, наприклад, ймовірність втрати суб'єктом господарювання частини своїх прибутків розглядає ризик Д. Штефаніч. І. Балабанов, визначаючи ризик, має на увазі ймовірність втрати цінностей (фінансових, матеріальних, товарних ресурсів) в результаті діяльності, якщо обстановка й умови проведення діяльності будуть мінятися в напрямку, відмінному від передбаченого планами й розрахунками [9]. Всі ці науковці, говорячи про ризик як про певний негативний результат функціонування підприємства, не враховують ступінь відповідності цього результату поставленим цілям.

За п'ятим підходом, ризик відображає ймовірність відхилення від поставлених цілей. Такого підходу дотримуються А. Маршал, А. Пігу, Дж. Кейнс. Подібним є визначення ризику І. Гончаровим – як ймовірності недосягнення бажаного результату діяльності [3]. Найбільш ґрунтовним серед представників цього підходу є визначення, запропоноване С. Клименко та О. Дубровою – специфічна характеристика у господарській ситуації, в якій не виключається ймовірність виникнення непередбачуваних наслідків (можливого відхилення від цілей, бажаного результату; втрати суб'єктом господарювання частини своїх прибутків тощо) [5].

Водночас, прибічники четвертого та п'ятого підходів акцентують увагу на ймовірнісному боці ризику, не даючи йому вартісної оцінки. Це, певною мірою, виправлено прибічниками шостого підходу, які визначають ризик як вартісне вираження ймовірності несприятливого перебігу подій. Серед прибічників цього підходу варто відзначити В. Вітлінського та С. Наконечного, які визначають ризик як вартісний вираз ймовірної події, що може привести до збитків, виникає через відхилення фактичних даних від оціночних щодо сьогоdnішнього стану й майбутнього розвитку системи [2]. Трохи простіше визначення наводять В. Кочетков, Н. Шипова. На їх погляд ризик є вартісним вираженням ймовірнісної події, що призводить до втрат.

Всі підходи, описані вище, говорять про ризик як про певну об'єктивну категорію, не враховуючи суб'єктивний його характер. З позиції суб'єктивізму ризик може бути визначений як діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності. Прибічниками цього підходу є А. Альгін, І. Бузько,

О. Василенко, Г. Величко, С. Коротун. Так, за визначенням А. Альгіна, ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеностей у ситуації вибору, у процесі якої є можливість кількісно і якісно оцінити можливість досягнення прогнозованого результату, невдачі і відхилення від мети [1]. І. Бузько описує ризик як діяльність суб'єктів господарювання, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість оцінити вірогідність досягнення бажаного результату, невдачі і відхилення від мети, що містяться у вибраних альтернативах. О. Василенко та Г. Величко визначають ризик як здатність до ведення господарської діяльності в умовах невизначеності та необхідності вибору, яка створює можливість завдяки особливим рисам підприємця попереджати, запобігати та зменшувати несприятливий вплив невизначеності на результати господарської діяльності і при виборі оптимального рішення з певної кількості альтернативних, отримувати в цих умовах дохід. С. Коротун, визначаючи ризик, має на увазі діяльність, зв'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якого є можливість кількісно і якісно визначити імовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від цілі [8].

Розглядаючи ризик втрати конкурентостійкості та фактори, що зумовлюють його виникнення слід уточнити, якій саме трактовці поняття «конкурентостійкість підприємства» ми віддаємо перевагу в рамках даного дослідження. На наш погляд, конкурентостійкість можна визначити як здатність підприємства формувати та використовувати в довгостроковій перспективі сукупний потенціал, що забезпечить стійке ринкове положення, реалізацію його пріоритетних цілей та економічні переваги порівняно з іншими підприємствами обраного ринку.

Процес управління конкурентостійкістю має враховувати вплив змін як зовнішнього, так і внутрішнього середовища на діяльність підприємства, які можуть стати причиною ризику втрати конкурентостійкості.

Враховуючи підходи науковців до визначення сутності ризику, вбачаємо за доцільне сформулювати власне тлумачення ризику втрати конкурентостійкості підприємства – це специфічна господарська ситуація, що виникла під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища та характеризується ймовірністю виникнення непередбачених наслідків, які можуть призвести до відхилення рівня конкурентостійкості підприємства від бажаного (цільового) її рівня та вимагає від підприємства здійснення відповідної діяльності, пов'язаної з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якого є можливість кількісно і якісно визначити імовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від цілі.

Поява ризику втрати конкурентостійкості зумовлена численними факторами – умовами, які можуть викликати та спричинити невизначеність результатів здійснення господарської діяльності. Варто погодитись з деякими науковцями, серед яких С. Клименко та О. Дуброва, щодо того, що основними критеріями визначення факторів ризику виступають: джерело виникнення та ступінь впливу [5]. За першим критерієм фактори ризику розподіляють на зовнішні та внутрішні фактори, за другим – на фактори прямої та непрямої дії.

Параметри, що характеризують внутрішню діяльність підприємства, є внутрішніми; зовнішніми факторами є параметри, що характеризують зовнішнє середовище суб'єкта господарювання. Фактори прямої дії безпосередньо впливають на результати підприємницької діяльності та рівень ризику. Фактори непрямої дії не впливають безпосередньо на дані процеси, але зумовлюють їх зміну.

До ризиків, обумовлених зовнішніми факторами відносяться ризики, які виникають за межами підприємства, але впливають на його діяльність. Серед таких факторів, на нашу думку, слід виділити економічні, політичні, екологічні, соціальні, технологічні, демографічні, адміністративні, законодавчі, макроекономічні та зовнішньоекономічні.

Ризики, які обумовлені внутрішніми факторами – це ризики, що виникають безпосередньо на підприємстві і пов'язані з його діяльністю [6]. Серед них слід виділити виробничі, маркетингові, фінансові, інвестиційні, інноваційні, транспортні, юридичні фактори.

Всі фактори, що обумовлюють виникнення ризику втрати конкурентостійкості підприємства, мають бути диференційовані за ступенем їхнього впливу на його діяльність залежно від рівня конкурентостійкості. При цьому, ми вбачаємо за доцільне виокремити оперативний (забезпечення ефективності функціонування підприємства), тактичний (забезпечення його конкурентоспроможності) та стратегічний рівні (забезпечення безпосередньо конкурентостійкості як сукупності конкурентоспроможності та стійкості функціонування).

Розглядаючи послідовно три рівні конкурентостійкості від оперативного до стратегічного, варто відзначити, що всі фактори ризику (як зовнішні, так і внутрішні) чинять свій вплив на кожному з них. Однак, якщо ризик втрати конкурентостійкості на оперативному рівні виникає переважно завдяки внутрішнім факторам, то на стратегічному рівні домінуючим є вплив зовнішніх факторів.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, в ході нашого дослідження виявлено, що підходи науковців до визначення сутності поняття «ризик» відрізняються багатоманітністю та неоднорідністю. Нами виділено сім основних підходів до трактування зазначеного поняття, проаналізовано їх основні переваги, недоліки та, на цій основі, сформовано власне бачення сутності поняття «ризик втрати конкурентостійкості».

Встановлено, що поява ризику втрати конкурентостійкості підприємства може бути обумовлена впливом різних факторів (зовнішніх та внутрішніх, факторів прямої та непрямої дії), які мають обов'язково враховуватися при управлінні конкурентостійкістю підприємства на оперативному, тактичному та стратегічному рівнях. Саме розробці організаційно-економічного механізму управління конкурентостійкістю підприємства, який дозволить врахувати вплив зазначених факторів, будуть присвячені наші подальші дослідження.

Література

1. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. – М. : Мысль, 1989. – 187 с.
2. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
3. Гончаров Є.В. Кадрові ризики та рівень освіти: інноваційні напрямки в умовах глобалізації [Текст] / Є.В. Гончаров // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки та управління. – 2008. – № 628. – С.60-63.
4. Дериколєнко О.М. Інноваційні ризики: сутність, класифікація [Текст] / О.М. Декироленко // Прометей [Регіональний збірник наукових праць з економіки]. – 2012. – № 1(37). – С.78-81.
5. Клименко С.М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : навч. посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва. – К. : КНЕУ, 2005. – 252 с.
6. Костриченко В.М. Економічний ризик та методи його вимірювання. Конспект лекцій / В.М. Костриченко, Ю.В. Красовська, В.Р. Красовський. – К. : КНЕУ, 2003. – 425 с.
7. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
8. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : навч. посіб. / Л.І. Донець, О.В. Шепеленко, С.М. Баранцева, О.В. Сергєєва, О.Ф. Веремейчик ; за заг. ред. Донець Л. І. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.
9. Сирочук Н.А. Ризик як економічна категорія в діяльності підприємства [Текст] / Н.А. Сирочук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4. – Т.4. – С. 54-61.

УДК 338.242.2:631

Стельмашук Н.А.,
викладач кафедри маркетингу і менеджменту
ПВНЗ Хмельницький економічний університет

СТРУКТУРА МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність товаровиробників відзначається їх здатністю до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, витримуючи конкуренцію на певному ринку та відображаючи власну позицію відносно конкурентів. Конкурентоспроможний аграрний товаровиробник здатний в умовах жорсткої конкуренції виробляти та збувати товарну продукцію, яка за ціновими та неціновими характеристиками є більш привабливою для споживачів, ніж продукція їх конкурентів. Іншою характерною рисою конкурентоспроможного товаровиробника є його можливість тривалий час залишатися прибутковим в умовах ринкової економіки.

Важливою умовою забезпечення стабільної конкурентоспроможності аграрних товаровиробників є використання маркетингової складової, яка характеризує собою систему організації та управління діяльністю підприємства, новий підхід до управління виробництвом і збутом споживчих товарів. Враховуючи, що в аграрній сфері України маркетингова діяльність знаходиться на стадії становлення, для її розвитку необхідно використовувати зарубіжний досвід маркетингу та адаптувати його до конкретних соціально-економічних умов нашої держави. Вітчизняним аграрним товаровиробникам доцільно розробляти на основі сучасних концепцій маркетингу маркетингові стратегії з урахуванням не тільки економічних, а й екологічних та соціальних цілей. При цьому маркетинг повинен враховувати державне втручання в економіку, використовуючи всі об'єктивні можливості для здійснення політичних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичну основу для проведення маркетингових досліджень заклали у своїх працях такі видатні західні вчені, як Котлер Ф., Портер М., Ламбен Жан-Жак. Питання теорії та практики використання маркетингу вивчалися багатьма вченими

України та країн СНД – Г.Г. Абрамшвілі, Г.О.Андрусенко, Л.В. Балабановою, А.В. Войчаком, С.С. Гаркавенко, Е.П. Голубковим, В.Я. Кардашем, В.Ф. Прауде, І.А. Солов'йовим, А.О. Старостиною, О.М. Шпичаком та іншими дослідниками.

Професор Л.В. Балабанова розглядає маркетинг як концепцію управління виробництвом і збутом товарів та послуг з орієнтацією на споживача, засновану на системному підході, що забезпечує задоволення потреб ринку, прискорення товароруку та збільшення прибутковості виробництва й торгівлі [1].

Вчений-дослідник А.В. Войчак стверджує, що маркетинг – це комплексно-системний підхід до вирішення проблем ринку, який включає стадії руху товарів, починаючи з визначення запитів і попиту, організації виробництва, надання послуг, пов'язаних з продажем, і закінчуючи організацією обслуговування після продажу [3].

Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій показує, що у працях вітчизняних авторів основна увага зосереджена на загальнотеоретичних аспектах маркетингу, а не на питаннях практичного застосування методів маркетингу в окремих галузях, зокрема на ринку продовольства. Зокрема ще недостатньо досліджена проблема маркетингового управління конкурентоспроможністю аграрних товаровиробників, що підтверджує актуальність теми статті.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування структури маркетингового управління конкурентоспроможністю аграрних товаровиробників і визначення напрямів її ефективного використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними виробниками товарної аграрної продукції в Україні є підприємства різних форм власності та легальних організаційно-правових форм господарювання, які отримують класифікаційну назву «аграрні товаровиробники». Тобто, аграрними товаровиробниками за обсягами та асортиментом товарної продукції є колективні та державні підприємства, сільськогосподарські (аграрні) виробничі кооперативи і господарські товариства, спілки селян, селянські і фермерські господарства, агрооб'єднання, асоціації, а також спільні з іноземними інвестиціями аграрні підприємства.

Всіх аграрних товаровиробників об'єднує те, що вони, по-перше, є юридичними особами, по-друге, суб'єктами аграрного підприємництва, по-третє, створені чи засновані власником(-ами) для досягнення статутної мети, завдань та функцій. Спільностями аграрних товаровиробників є власне виробництво товарної маси продуктів харчування, сировини і продовольства рослинного і тваринного походження та їх реалізація в тому числі й у переробленому вигляді. Спільним для них є також отримання прибутку від здійснення виробництва і реалізації продукції та інших видів діяльності на засадах підприємництва.

В умовах ринкової економіки об'єктивною необхідністю ефективного функціонування аграрних товаровиробників є підтримання належного рівня їх конкурентоспроможності, який характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей товаровиробника по надбанню та утриманню впродовж тривалого періоду часу конкурентної переваги. При цьому він характеризується не лише показниками поточної ефективності, але і їх динаміки протягом пристосування товаровиробника до змінних умов зовнішнього середовища. Основною ознакою конкурентоспроможності аграрного товаровиробника є його конкурентна позиція та конкурентні переваги відносно інших суб'єктів [2; 9; 11; 15].

Важливу роль в управлінні конкурентоспроможністю відіграє маркетинг. Щодо сутності поняття «маркетинг» слід відмітити, що у сучасній економічній літературі налічується багато визначень маркетингу, які в більшості випадків залишаються в науці як спроби тих чи тих науковців уточнити це поняття або й зовсім змінити його суть [4; 8].

Найбільш всеосяжним та повним є визначення маркетингу Ф. Котлером як «соціального процесу, унаслідок якого окремі індивіди та групи отримують те, чого потребують і чого бажають на засадах створення та обміну одних товарів і вартостей на інші». Проте всесвітнього визнання набуло інше визначення Ф. Котлера: «Маркетинг — це вид діяльності, спрямованої на задоволення потреб людини шляхом обміну ...» [5, с.22].

На підставі порівняльного аналізу різних трактувань [5; 12; 13; 14] можна стверджувати, що маркетинг – це система організації та управління діяльністю підприємства, що направлена на задоволення потенційного попиту споживачів, а також досягнення цілей підприємства шляхом планування і розроблення товару, ціни, ефективних шляхів просування, проведення активної комунікаційної політики.

В науковій літературі класична класифікація маркетингових концепцій виділяє шість концепцій маркетингового управління діяльністю товаровиробників, серед яких основними є: удосконалення виробництва, удосконалення товару, інтенсифікації комерційних зусиль [5; 6; 8].

Головною особливістю сучасного маркетингового управління є цільова спрямованість і комплексність, яка здебільшого реалізується за допомогою використання його основних інструментів: продукту, ціни, розподілу, комунікацій («маркетинг-мікс»). Мікс товару має такі складові: якість, асортимент, марка, сервіс. Ціновий мікс складається з таких елементів: ціни, кредити, знижки, сконто. Розподільний мікс — це канали збуту та логістика (транспорт, склади, строки постачання). Комунікаційний мікс за головні складові елементи бере рекламу, стимулювання продажу, зв'язок з громадськістю, персональний продаж [5; 6; 9].

На підприємствах ринкової орієнтації однією з головних складових маркетингової діяльності є створення товарів з оптимальними для споживачів характеристиками. У сфері маркетингу товар розглядають як комплекс відчутних та невідчутних характеристик, спрямованих на задоволення потреб споживачів. На думку відомого американського економіста Ф. Котлера «... Товар — це все, що має задовольнити потребу і пропонується ринку з метою привертання уваги, придбання, використання чи споживання» [8, с.74]. Як носій функціонально-корисних властивостей, товар може бути розглянутий із загальних, розширених і конкретних позицій.

Для створення ефективної маркетингової діяльності аграрних товаровиробників потрібно:

- визначити цілі маркетингу, оптимальне пов'язання можливостей ринкової ситуації, науково-виробничого, збутового і сервісного потенціалу підприємства.;
- правильне планування усіх заходів маркетингу і ефективна організація їх реалізації для досягнення поставлених цілей;
- ефективне контролювання, аналіз і оцінка всієї маркетингової діяльності підприємства, постійне коригування її цілей, заходів та методів;
- своєчасне оперативне втручання в маркетингові процеси у зв'язку з обставинами та ситуацією;
- стимулювання ефективної роботи всього персоналу, зайнятого в маркетингу для отримання максимальної творчої віддачі;
- забезпечення об'єктивної та вичерпної інформації про зовнішнє та внутрішнє маркетингове середовище.

Все це в сукупності входить в систему маркетингового управління конкурентоспроможності аграрних товаровиробників.

Таким чином, на основі проведеного аналізу, ми можемо сформулювати тезу: маркетингове управління конкурентоспроможності аграрних товаровиробників – це процес аналізу, розробки та втілення в життя засобів, які розраховані на встановлення, зміцнення та підтримку вигідних обмінів з покупцями для досягнення мети підприємства – отримання прибутку, росту обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо.

Управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою певний аспект менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції [9; 10].

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємства має бути спрямованим на: нейтралізацію (подолання) або обмеження кількості негативних (деструктивних) чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства шляхом формування захисту проти них; використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства; забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень – їх синхронізації з динамікою дії негативних і позитивних чинників конкуренції на певному ринку [12; 13; 14].

Ключові чинники управління конкурентоспроможністю аграрних товаровиробників представлені на рис. 1



Рис.1. Ключові чинники конкурентоспроможності товаровиробника

Джерело: авторська розробка

Чинниками конкурентоспроможності є ті суттєві обставини, що частково впливають на рівень та характер конкурентоспроможності підприємства, або ж повністю визначають його. Залежно від місця виникнення (по відношенню до підприємства) вони поділяються на внутрішні (чинники внутрішнього середовища підприємства, або – ендогенні чинники) та зовнішні (чинники зовнішнього середовища функціонування підприємства, або екзогенні чинники) [6; 8].

Виникнення та інтенсивність прояву внутрішніх чинників безпосередньо залежить від діяльності підприємства, стану його ресурсної бази, характеру організації системи стратегічного управління, системи загального менеджменту тощо. Саме ця група чинників є найбільш значимою для забезпечення стійких конкурентних позицій підприємства, оскільки ці чинники є об'єктом активного впливу з боку самого підприємства.

Виникнення та інтенсивність прояву **зовнішніх** чинників не залежить від діяльності підприємства і обумовлюється станом зовнішнього середовища. Вони є вкрай неоднорідними за джерелами свого походження, оскільки виступають проявом систем різного рівня.

Залежно від **сфери походження** чинники, що впливають на конкурентоспроможність, поділяються на **науково-технічні, організаційно-економічні, соціальні, екологічні, політичні** [6; 9].

Науково-технічні чинники - відображують стан та динаміку науково-технічного прогресу, рівень техніки та технології, продуктивність та надійність устаткування, гнучкість виробничих процесів тощо.

Організаційно-економічні чинники - відображують, з одного боку, стадію циклу розвитку економіки, розвиток інтеграційних процесів у економічному просторі, загальногосподарську та галузеву кон'юнктуру, методи та механізми регулювання господарської діяльності на рівні держави, регіонів та галузей; з іншого боку ці чинники характеризують структуру та ефективність системи управління підприємства, рівень організації його маркетингової та фінансово-економічної діяльності, характер організації виробничих процесів та організації праці, ступінь ефективності створених на підприємстві систем прогнозування, стратегічного та поточного планування, моніторингу та оперативного регулювання тощо.

Соціальні чинники – відображують стан та динаміку соціальних процесів, що відбуваються на макро- та мікро- рівнях. Вплив цієї групи чинників на конкурентоспроможність підприємства є двобічним: з одного боку, вони здійснюють суттєвий вплив на рівень, динаміку та специфічні особливості попиту на кожному конкретному ринку, а значить якоюсь мірою впливають на конкурентоспроможність продукції, що виробляється тим чи іншим підприємством; з іншого боку, ці чинники певною мірою відбиваються на рівні ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Екологічні чинники – характеризують взаємозв'язок виробничо-економічної діяльності підприємства зі станом оточуючого природного середовища. До цієї групи чинників слід віднести вимоги екологічного законодавства, витрати, що виникають у зв'язку з утилізацією відходів виробництва, витрати на утримання та експлуатацію природоохоронних споруд тощо.

Політичні чинники здійснюють суттєвий вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства, що найяскравіше виявляється при реалізації продукції підприємства на зовнішніх ринках, або при придбанні імпортованих ресурсів. Як найголовніші політичні чинники конкурентоспроможності можна виділити, у першу чергу, загальнополітичний клімат та стан розвитку міжнародних відносин, політики іноземних країн щодо соціально-економічних та політичних перетворень в Україні, військово-політичні конфлікти в окремих регіонах світу і т. ін.

Аналіз наведених характеристик чинників показує, що всі перелічені групи, за винятком політичних, включають у себе як ендогенні, так і екзогенні чинники. І лише група політичних чинників має однозначно зовнішній характер походження по відношенню до підприємства, через що можливість прямого впливу на них з боку підприємства повністю відсутня.

Залежно від свого **характеру** чинники, що впливають на конкурентоспроможність, поділяються на **загальні, специфічні та індивідуальні** [6; 10; 12]. **Загальні** чинники здійснюють вплив на конкурентоспроможність усіх підприємств без винятку; **специфічні** чинники – це ті, що здійснюють вплив на конкурентоспроможність підприємств певної галузі, або певного регіону, або тих, що діють на конкретному ринку; дія **індивідуальних** чинників обумовлює зміни конкурентоспроможності окремого підприємства.

Залежно від **тривалості дії** чинники, що впливають на конкурентоспроможність, поділяються на **постійні та тимчасові** [6; 9]. Постійні чинники визначають загальний рівень конкурентоспроможності підприємства; тимчасові – змінюють цей рівень внаслідок тих чи інших подій.

Переважаюча більшість чинників конкурентоспроможності підприємства має **постійний характер**, оскільки період функціонування самого підприємства і період їх дії є співставними.

Кількість чинників **тимчасового впливу** є відносно невеликою; вони, як правило, пов'язані зі змінами у споживацькому попиті (наприклад – під впливом моди) або визначаються сезонними особливостями виробництва (наприклад - видобуток первинної сировини, агропромислове виробництво). Крім того до чинників тимчасового впливу відносяться випадкові чинники, виникнення

яких достатньо важко або взагалі неможливо прогнозувати (землетрус, повінь, пожежа або ж аварія на виробництві).

Залежно від **ступеню корисності** чинники, що впливають на конкурентоспроможність, поділяються на **стимулюючі** – чинники, що сприяють підсиленню конкурентних позицій і стимулюють зростання конкурентоспроможності підприємства, та **дестимулюючі** – чинники, що здійснюють негативний вплив на конкурентні позиції підприємства і стримують процес зростання його конкурентоспроможності [6; 8].

Залежно від **ролі чинників** у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства вони поділяються на **основні** та **другорядні**. Вплив **основних** чинників на рівень конкурентоспроможності є визначальним; саме вони є вирішальними у забезпеченні реалізації стратегічних цілей та підпорядкованих їм основних завдань підприємства. Вплив **другорядних** чинників на рівень конкурентоспроможності не є визначальним – фактично вони лише створюють умови для нормального функціонування підприємства.

Чинники формування конкурентоспроможності підприємства діють не ізольовано, кожен сам по собі, а системно, що посилює наслідки дії кожного окремо взятого чинника.

Чинник конкурентної переваги – це конкретний компонент зовнішнього / внутрішнього середовища товаровиробника, за яким він переважає конкуруючі підприємства. Чинники конкурентної переваги можуть бути *тактичними* і *стратегічними* [1; 8].

Тактичний чинник конкурентної переваги – це конкретний компонент зовнішнього / внутрішнього середовища фірми, за яким вона переважає або буде переважати у найближчий період (до року) конкуруючі підприємства.

Стратегічний чинник конкурентної переваги – це конкретний компонент зовнішнього / внутрішнього середовища фірми, за яким вона може випередити конкурентів після виконання у перспективі конкретних умов, які визначають перевагу підприємства за даним компонентом порівняно з конкуруючими фірмами.

Існує декілька підходів до визначення сутності конкурентних переваг.

В.Д. Маркова і С.А. Кузнєцова називають конкурентною перевагою положення фірми на ринку, яке дозволяє їй переборювати сили конкуренції та приваблювати покупців [8]. Ці дослідники змішують поняття "конкурентна перевага" з поняттям "конкурентна позиція підприємства", під якою дійсно розуміють місце, яке займає підприємство на ринку стосовно конкурентів.

Найбільш прийнятним є такий підхід до визначення **конкурентних переваг**, згідно якого вони є **концентрованим проявом переваги над конкурентами в різних сферах (видах) діяльності підприємства**. Іншими словами, конкурентні переваги товаровиробника полягають у **випередженні конкурентів за рахунок реалізації ринкових факторів успіху або ключових компетенцій**.

Досить поширеним є визначення конкурентних переваг як тих характеристик, споживчих властивостей товару або марки, які створюють для фірми певну перевагу над її безпосередніми конкурентами. Така перевага досягається шляхом надання споживачам більших благ: або за рахунок реалізації більш дешевої продукції, або завдяки пропозиції високоякісних продуктів з набором додаткових послуг, проте за порівняно вищими цінами.

Даний підхід розглядає конкурентні переваги головним чином з позиції споживачів. Його недоліком є обмеженість факторів, які можуть бути визнаними в якості конкурентних переваг. Так, наприклад, найнижчі питомі витрати, які невідображені в ціні товару (коли підприємство витрачає на виробництво та реалізацію товарів менше, ніж інші товаровиробники галузі, а ціну тримає на середньогалузевому рівні внаслідок загрози цінової війни або інших чинників), дають підприємству суттєві переваги над конкурентами. В цій ситуації підприємство з кожної проданої одиниці товару отримує більше прибутку, який може бути спрямований на оновлення продукції, модернізацію виробництва, пошук і впровадження різноманітних інновацій і, в кінцевому рахунку, на подальше зростання продуктивності і закріплення конкурентної позиції на ринку.

Окремі дослідники [6; 8] визначають конкурентну перевагу як порівняльну перевагу товаровиробника по відношенню до інших товаровиробників даної галузі. Проте конкурентоспроможність є наслідком не однієї конкурентної переваги, а їх комплексу. Між цими поняттями є причинно-наслідковий зв'язок, який, однак, виключає можливість їх повного ототожнення.

Для реалізації конкурентних переваг необхідно використовувати всі можливості управління цим процесом, метою якого є: подолання усіх реальних та потенційних ринкових суперників; досягнення прибутковості діяльності підприємства за будь-яких змін у його внутрішньому середовищі; забезпеченні життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Для досягнення довготривалого успіху робота по забезпеченню конкурентоспроможності аграрних товаровиробників має здійснюватися в усіх сферах та по всіх аспектах його діяльності. Ключові **аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства** подані на рис.2.



Рис. 2. Головні аспекти забезпечення конкурентності аграрного товаровиробництва
Джерело: авторська розробка

В структурі виробничого аспекту ключове значення мають номенклатура й асортимент товарів, якість продукції, характер технології, масштаби виробництва, забезпеченість основними видами ресурсів, якість ресурсів, гнучкість виробництва;

У маркетинговому аспекті ключове значення мають дослідження й прогнозування ринку, система просування та збуту товару, ціноутворення, рекламна діяльність, обслуговування споживача;

У фінансовому аспекті ключове значення мають ступінь ліквідності, активність, доходність, платоспроможність підприємства, залучення зовнішніх фінансових ресурсів, інвестування наявних коштів, загальний фінансовий стан підприємства;

У інноваційному аспекті ключове значення мають здійснення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) власними силами, використання запозичених результатів НДДКР, ступінь оновлюваності продукції, технології, ступінь використання інформаційних технологій;

У кадровому аспекті ключове значення мають кількісний та якісний склад персоналу, тип лідера, характер організаційних цінностей;

В управлінському аспекті ключове значення мають тип організаційної структури управління (ОСУ), гнучкість та раціональність ОСУ, стиль та методи управління, адаптаційні можливості, гнучкість та гомеостатичність товаровиробника.

Висновки з даного дослідження. 1. Важливою умовою забезпечення стабільної конкурентоспроможності аграрних товаровиробників є використання маркетингової складової, яка характеризує собою систему організації та управління діяльністю підприємства, новий підхід до управління виробництвом і збутом споживчих товарів.

2. Маркетинг – це система організації та управління діяльністю підприємства, що направлена на задоволення потенційного попиту споживачів, а також досягнення цілей підприємства шляхом планування і розроблення товару, ціни, ефективних шляхів просування, проведення активної комунікаційної політики.

3. Маркетингове управління конкурентоспроможності аграрних товаровиробників – це процес аналізу, розробки та втілення в життя засобів, які розраховані на встановлення, зміцнення та підтримку вигідних обмінів з покупцями для досягнення мети підприємства – отримання прибутку, росту обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо.

4. Основними концепціями маркетингового управління конкурентоспроможністю товаровиробників є: удосконалення виробництва, удосконалення товару, інтенсифікації комерційних зусиль.

Література

1. Балабанова Л. В. Маркетинг : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Балабанова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2002. – 562 с.
2. Беляевский И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз / И. К. Беляевский. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 320 с.
3. Войчак А. В. Маркетингові дослідження : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2001. – 119 с.
4. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник для економ. спец. вузів / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 710 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я : 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Филипп Котлер ; пер. с англ. Ю. Г. Каптуревского. – СПб. : Нева, 2003. – 219 с.

6. Маркетинговий менеджмент : підручник / Ф. Котлер, К. Л. Келлер, А. Ф. Павленко та ін. – К. : Хімджест, 2008. – 720 с.
7. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент : курс лекций / В.Д. Маркова. С. А Кузнецова. – М. : ИНФРА-М: Новосибирск: Сибирское соглашение, 2000.- 288 с.
8. Основы маркетинга : пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. – 2-е изд. – М. : Издат. дом „Вильямс”, 2002. – 944 с.
9. Павленко А. Ф. Маркетинг : підручник / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2003. – 246 с.
10. Портер М. Э. Конкуренция : [учеб. пособие] / Майкл Э. Портер ; пер. с англ. Я. В. Заблоцкого. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с.
11. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції / П. Т. Саблук, Г. А. Калієв, В. Г. Саблук та ін. – К. : ННЦ „Ін-т аграрної економіки”, 2008. – 210 с.
12. Строков В. А. Управление маркетингом на предприятии : учеб. пособие / В. А. Строков. – М. : ХОРС, 2004. – 239 с.
13. Шульц Д. Е. Новая парадигма маркетинга : интегрируемые маркетинг- коммуникации / Д. Е. Шульц, Стэнли И. Танненбаум, Роберт Ф. Лаутерборн. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 233 с.
14. Эванс Д. Р. Маркетинг : пер. с англ. / Д. Р. Эванс, Б. Берман. – М. : Сирин ; МТ-Пресс, 2004. – 278 с. : ил. – (Классика маркетинга).
15. Rhodes V. James. The Agricultural Marketing System / V. James Rhodes, Jan L. Dauve, Josef L. Parcell ; University of Missouri-Columbia. – 6th ed. – Scottsdale : Holcomb Hathaway, Publishers, 2007. – 372 p.

УДК 330.1

Кравчук Н.О.,
викладач кафедри економіки та обліку
господарської діяльності
Нововолинський факультет
Тернопільський національний економічний університет

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність сучасного підприємства дедалі більшою мірою стає результатом ефективного використання унікальних за своєю природою факторів нематеріального характеру — таких, як знання й уміння співробітників, професійна кваліфікація, патенти, права на дизайн і торгові марки, відносини із споживачами, структура управління, інформаційні технології тощо, — поєднаних у категорію "інтелектуальний капітал". Саме тому важливо правильно оцінити вартість цієї категорії для того, щоб максимально ефективно розробити основні засади управління інтелектуальним капіталом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням оцінки інтелектуального капіталу підприємства займалися такі зарубіжні і вітчизняні науковці, як N.Bontis [7], І.Л. Назаренко [5], С.О. Білоус-Сергєєва [1], О.В. Кендюхов [2], Г. Ступнікер [6] та ін. Зокрема, у працях С.О. Білоус-Сергєєвої розглянуті іноземні методи оцінки інтелектуального капіталу. О.В. Кендюхов поділив показники оцінки інтелектуального капіталу на дві групи: ті, що характеризують творчу активність персоналу та ті, що характеризують економічну ефективність. На думку І.Л. Назаренко, інтелектуальний капітал варто оцінювати за його структурними елементами, а І.І. Нагорна та N.Bontis виділили систему коефіцієнтів для оцінки. Проте однозначного підходу до оцінки інтелектуального капіталу так і не визначено.

Постановка завдання. Зростання ролі інтелектуального капіталу в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства висуває завдання оцінювання цього виду капіталу. Проблема вимірювання інтелектуального капіталу виявилась внаслідок зростання різниці між балансовою і ринковою вартістю підприємства. У другій половині ХХ ст. ця різниця стала настільки істотною, що досить актуальним стає пошук методів оцінювання інтелектуального капіталу як складника ринкової вартості підприємства.

Метою статті є дослідження основних підходів до оцінки інтелектуального капіталу підприємства, розгляд методів оцінки інтелектуального капіталу згідно витратного, доходного та порівняльного підходів та обґрунтування власного підходу до оцінки інтелектуального капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні багато підприємств публікує звіти, в яких вони намагаються показати вартість підприємства, пов'язану зі знаннями і вмінням працівників, задоволенням клієнтів, діловою активністю, використовуваними високими технологіями тощо. Варто звернути увагу, що термін "інтелектуальний капітал" наразі не має однозначного загальноприйнятого трактування, для його оцінювання використовують різноманітні інструменти.

Зокрема, N. Bontis було запропоновано розділити методи оцінки інтелектуального капіталу на групи:

- безпосередні методи (direct intellectual capital methods), засновані на безпосередній грошовій оцінці різних складових інтелектуального капіталу;
- методи ринкової капіталізації (market capitalization methods) - оцінюють різницю між ринковою вартістю і балансовою вартістю активів;
- методи рентабельності активів (return on assets methods) - різниця між середньогалузевою рентабельністю активів і рентабельністю підприємства є додатковою ефективністю, яку генерує інтелектуальний капітал;
- індикаторні методи (scorecard methods), що оцінюють різні індекси та індикатори, які, як передбачається, впливають на величину інтелектуального капіталу. Оцінка в грошовій формі не здійснюється [8, с. 41–46].

Варто зазначити, що перші три групи методик відповідають відомим в теорії оцінювання витратному, доходному і порівняльному підходам. Остання група – єдина, яка передбачає неважливу оцінку.

Згідно витратного підходу, вартість інтелектуального капіталу варто визначати як суму вартостей людського капіталу, структурного (організаційного) та ринкового капіталу (рис. 1).



Рис.1. Вартість інтелектуального капіталу підприємства згідно витратного підходу
Джерело: розроблено автором на основі [3], [5]

Для порівняльної вартісної оцінки інтелектуального капіталу найбільш часто застосовується коефіцієнт Тобіна, який визначається за формулою:

$$K_t = \frac{V_{\text{ринк}}}{V_{\text{бюд}} + V_{\text{спор}} + V_{\text{устат}} + V_{\text{зан}}}, \quad (1)$$

де K_t – коефіцієнт Тобіна;

$V_{\text{ринк}}$ – ринкова вартість компанії, грош. од.;

$V_{\text{буд}}$ – вартість будинків компанії, грош. од.;
 $V_{\text{спор}}$ – вартість споруджень компанії, грош. од.;
 $V_{\text{устат}}$ – вартість устаткування компанії, грош. од.;
 $V_{\text{зап}}$ – вартість запасів компанії, грош. од..

Відношення ринкової ціни компанії до ціни заміщення її реальних активів зветься коефіцієнтом Тобіна на прізвище американського економіста, що вперше досліджував дане співвідношення. Ринкова ціна компанії найбільш вірогідно проявляється лише при реальній покупці її іншою компанією. Зокрема, аналітики відзначають, що підвищення індексу ділової репутації підприємства, яка є складовою інтелектуального підприємства, на 1 % дає приріст її ринкової вартості на 3 % [6].

Разом з тим, згідно доходного підходу до оцінки вартості інтелектуального капіталу підприємства варто застосовувати показники рентабельності, зокрема рентабельності продажів, рентабельності власного капіталу, оборотних і необоротних активів, інвестицій [1].

Якщо брати до уваги доцільність застосування різних підходів оцінки інтелектуального капіталу для різних об'єктів інтелектуального капіталу, то варто зазначити, що, наприклад, при оцінці ефективності патентів і ліцензій, торгової марки, франшизи, майнових прав, програмного забезпечення варто застосовувати доходний підхід. Оцінюючи робочу силу, збутові системи підприємства, рівень організаційної структури варто користуватись витратним підходом до оцінки інтелектуального капіталу.

Проте найбільш особливими є індикаторні методи оцінки інтелектуального капіталу. Тут варто згадати такі методики, як: Збалансована система показників Balanced Scorecard, навігатор Scandia, методику оцінки інтелектуального капіталу Маркова Н.С., С. Ілляшенко, А.Л. Гапоненка.

На початку 90-х років минулого століття два американські провідні менеджери – Девід Нортон і Роберт Каплан – запропонували світу бізнесу модель, яку вони назвали терміном "Balanced Scorecard" – "Збалансована система показників". Цю модель вони розробляли з єдиною ціллю: виявити нові способи підвищення ефективності діяльності і досягнення цілей бізнесу. Збалансована система показників — це система стратегічного управління організацією на підставі вимірювання та оцінки ефективності її діяльності за набором показників, підібраних таким чином, щоб врахувати всі суттєві (з точки зору стратегії) аспекти діяльності організації (фінансові, маркетингові, виробничі і т. ін.) [9]. Вона трансформує місію і загальну стратегію організації у систему взаємозв'язаних показників.

Українським ученим О.В. Кендюховим [2] запропоновано методику оцінки, в основі якої закладено розрахунок і аналіз показників, котрі характеризують якісні та кількісні результати використання та відтворення персоніфікованого інтелектуального капіталу. Дослідник поєднує ці показники у два блоки:

- показники, що характеризують творчу активність персоналу;
- показники, що характеризують економічну ефективність управління

Вартим уваги є досвід скандинавської фірми "Scandia". У 1995 р. це акціонерне товариство опублікувало річний звіт, в якому серед численних додатків був також і додаток, присвячений інтелектуальному капіталу. Запропонована в ньому модель вимірювання базувалась на припущенні, що фірма повинна бути у стані окреслити місію, з якої виникає стратегія. Своєю чергою, це мало забезпечити їй досягнення справжньої сталої вартості. Зі впровадженої стратегії виникали фактори успіху в формі цінностей, які фірма намагалась максималізувати. Вони були об'єднані в чотири групи: фінанси, клієнти, процеси, розвиток. Працівники становили додаткову спільну для вказаних груп сферу [6].

При оцінці інтелектуального капіталу використані індексні методи звертають увагу на освіту та досвід персоналу, плінність кадрів, обсяг науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, ступінь задоволеності роботою персоналу, ступінь розвитку організаційної культури підприємства, ділова репутація підприємства, сталість клієнтської бази, обсяг замовлень, рівень довіри до підприємства, вартість бренду.

Проте оцінюючи інтелектуальний капітал необхідно також врахувати, що його вартість зменшує втрата кваліфікованих кадрів внаслідок досягнення ними пенсійного віку, звільнення за власним бажанням, зниження освітнього рівня працівників.

Висновки з даного дослідження. Отже, головна мета оцінки інтелектуального капіталу – забезпечення стійкого розвитку організації. Інтелектуальний капітал представляє собою фундамент для майбутнього зростання. Тому його оцінка допомагає формувати довгострокову стратегію організації в постійно мінливій зовнішній обстановці й використовується як інструмент комунікацій. І саме на вдосконалення методик оцінки інтелектуального капіталу для максимально ефективного управління ним і повинні бути спрямовані наступні дослідження в цій галузі.

Література

1. Білоус-Сергєєва С.О. Оцінка інтелектуального капіталу промислового підприємства / О.С. Білоус-Сергєєва // Теоретичні і практичні аспекти інтелектуальної власності: збірник наукових праць : у 3-х т. / ПДТУ. – Маріуполь, 2011. – Т. 1. – С. 208-213.

2. Кендюхов О.В. Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління [монографія] / О.В. Кендюхов; Національна академія наук України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк : ІЕП НАНУ України, 2006. – 307 с.
3. Кравчук Н.О. Теоретичні засади функціонування інтелектуального капіталу підприємства / Н.О. Кравчук // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8. – С. 114-117.
4. Нагорна І.І. Сутність та оцінка інтелектуального капіталу на підприємстві / І.І. Нагорна // Економічний простір. – 2011. – № 46. – С. 278-285.
5. Назаренко І.Л. Методика оцінки інтелектуального капіталу лінійних підприємств залізничного транспорту / І.Л. Назаренко, Т.О. Мороз // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 307-315.
6. Старик Р.Я. Методологічні аспекти оцінки рівня інтелектуального капіталу / Р.Я. Старик // Науковий вісник НЛТУ України, 2010. – № 20. – С. 233-241.
7. Ступнікер Г. Формування і оцінка інтелектуального капіталу підприємства / Г. Ступнікер // Економічний аналіз. – 2010. – № 5. – С. 189-192.
8. Bontis N. Assessing knowledge assets: a review of the models used to measure intellectual capital / N. Bontis // International Journal of Management Reviews. – 2001. – № 3. – р. 41-60.
9. Starovic D. Understanding corporate value: managing and reporting intellectual capital / D. Starovic and B.Marr // The Chartered Institute of Management Accountants (CIMA), Technical Report. – London, 2003. – 26 p.

УДК 336.02

Гулай І.О.,
аспірант¹*Львівський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління
при Президентіві України*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. Система фінансового контролю на підприємстві повинна забезпечувати виконання встановлених форм і методів реалізації фінансових відносин, аналізу їх ефективності та розробки пропозицій з їх вдосконалення у межах даного суб'єкту господарювання. Питання підвищення ефективності системи фінансового контролю є актуальним на будь-якому етапі, оскільки від ефективної роботи системи фінансового контролю безпосередньо залежить ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства. Для того, щоб визначити напрями підвищення ефективності системи фінансового контролю необхідно виробити чіткий науково-методичний підхід до оцінки її ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним проблемам щодо визначення принципів оцінки ефективності системи фінансового контролю присвячені наукові дослідження таких вчених, як: Король Г.А. [1], Гавришко І.К. [2], Островська Г.Й. [3], Яценко В.М. [4] та інших. У цих роботах висвітлено питання методологічних підходів до оцінки ефективності системи фінансового контролю. Вітчизняними та зарубіжними дослідженнями доведено, що шлях до підвищення ефективності системи фінансового контролю лежить через удосконалення її методології та організації, які потрібно деталізувати відповідно до особливостей функціонування суб'єкта господарювання.

У своєму дослідженні Коюда В.О. зазначає, що підприємство – це складна соціально-економічна система, яка для ефективного функціонування вимагає управління. Однією із проблем управління підприємства є відсутність дієвої організації системи фінансового контролю на підприємстві, яка повинна забезпечувати методичну організацію фінансового контролю, надавати своєчасне і повне інформаційне забезпечення усіх елементів процесу управління на підприємстві, формувати оптимальну систему мотивації персоналу та низку ефективних антикризових заходів на промисловому підприємстві [5].

Поняття ефективності системи фінансового контролю полягає у застосуванні сукупності різних видів, форм і методів обліку, аналізу та контролю фінансових операцій з одночасним порівнянням отриманих результатів та намічених підприємством цілей. Ефективне функціонування та подальший

¹ Науковий керівник: Крайник О.П. – д.в.н., професор

розвиток підприємства у значній мірі залежить від науково-практичних досліджень, спрямованих на вирішення проблеми зростання ефективності системи фінансового контролю на підприємстві. Саме тому удосконалення системи фінансового контролю підприємства є першочерговим завданням його керівництва. Проте для того, щоб здійснювати процес удосконалення потрібно бачити його дієвість, виражену в грошовому чи іншому еквіваленті.

Проаналізувавши роботи різних науковців на дану тему, можемо стверджувати, що ефективність системи фінансового контролю – поняття складне і багатогранне. Це поняття характеризується різними критеріями, оцінюється рядом показників, на формування яких впливають різноманітні соціальні, економічні, правові та інші фактори.

У своєму дослідженні Шевченко Н.В. наголошує на тому, що розгляд питання про ефективність різного роду управлінської діяльності, це, насамперед, аналіз ступеня наближення результату до мети з одночасним урахуванням витрат (часу, матеріальних і грошових ресурсів, трудових ресурсів тощо) [6].

На нашу думку, одним з найкращих є підхід до оцінки ефективності системи фінансового контролю, який полягає у першочерговому визначенні її цілей, завдань і принципів та, як наслідок, формування на цій основі системи показників та коефіцієнтів для оцінки ефективності системи фінансового контролю підприємства.

На практиці постійно виникає потреба визначення ефективності системи фінансового контролю, оскільки це питання має велике значення для діяльності будь якого підприємства. Проте загальне поняття ефективності роботи системи фінансового контролю на підприємстві, критерії, показники і методи його визначення ще мало досліджені.

Постановка завдання. Метою статті є визначення змісту поняття ефективності системи фінансового контролю; окреслення методичних основ оцінки ефективності цієї системи на підприємстві та характеристика критеріїв і показників її ефективності.

Основним завданням даного дослідження є узагальнення методичних основ оцінки ефективності системи фінансового контролю на підприємстві та розроблення науково-практичних рекомендацій з їх використання у процесі удосконалення системи внутрішнього фінансового контролю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. При всій складності виділення критеріїв ефективності роботи системи фінансового контролю в загальній ефективності управлінської діяльності, їх визначення можливе при використанні певних методичних підходів. Узагальнивши існуючі дослідження на вказану тему, можна стверджувати, що до основних критеріїв ефективності роботи системи фінансового контролю на підприємстві належать – результативність, дієвість та економічність. Ці критерії дозволяють робити висновки про згадану ефективність в загальній формі. Конкретно оцінювати практичні результати роботи системи фінансового контролю допомагають показники. Важливим для оцінки роботи системи фінансового контролю є кількісна оцінка критеріїв ефективності.

Важливе значення має критерій результативності, який враховує такі показники, як цільове використання коштів, збереження майна, правомірність та ефективність використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, достовірність бухгалтерського обліку і звітності, виявляє факти розкрадання активів господарюючого суб'єкта.

Критерій дієвості системи фінансового контролю у поєднанні з іншими критеріями дозволяє робити висновок про силу впливу роботи системи фінансового контролю на якість управління в межах суб'єкта господарювання.

Однією з підстав для оцінки ефективності роботи системи фінансового контролю є її економічність, тобто ступінь ефективності роботи системи фінансового контролю тим вища, чим менше зусиль і коштів витрачається на досягнення цілі. Саме тому критерій економічності є надзвичайно важливим у процесі дослідження ефективності роботи системи фінансового контролю на підприємстві.

До кількісних вимірів ефективності роботи системи фінансового контролю належать кількість проведених перевірок, кількість охоплених контролем об'єктів, кількість ухвалених за матеріалами перевірок рішень. Перебільшення ролі кількісних показників може призвести до негативного результату, оскільки не завжди велика кількість перевірок супроводжується фактичним усуненням недоліків і порушень. Кількість виявлених порушень і відхилень відображається не як ефективність контролю, а як неефективність організації фінансової діяльності на підприємстві. Разом з тим це не означає, що такий показник потрібно зовсім відкинути, оскільки він свідчить про систематичність роботи системи фінансового контролю.

Що ж до результатів, отриманих від роботи системи фінансового контролю на підприємстві, то їх можна класифікувати наступним чином:

1. Організаційний ефект .
2. Економічний ефект.

Кожен з цих ефектів має своє наповнення (рис. 1).

Ефективною робота системи фінансового контролю на підприємстві може бути лише за наявності доцільної організаційної структури. Організаційний ефект полягає у тому, що за висновками

проведених контрольних заходів пропонуються і реалізуються заходи щодо поліпшення організаційної структури суб'єкта господарювання, в результаті підвищується оперативність управління підприємством, скорочуються зайві або створюються нові елементи системи. Разом з тим, ефективність системи фінансового контролю може бути забезпечена тільки за умови встановлення чіткої відповідальності посадових осіб підприємства.



Рис.1. Основні результати підвищення ефективності системи фінансового контролю на підприємстві

Джерело: розроблено автором

У своїй роботі Лапіцька С.Ю. перераховує фактори, що впливають на організаційну структуру аудиту [7]. Проте, на нашу думку, аналогічні фактори впливають і на організаційну структуру системи фінансового контролю на підприємстві (рис.2).

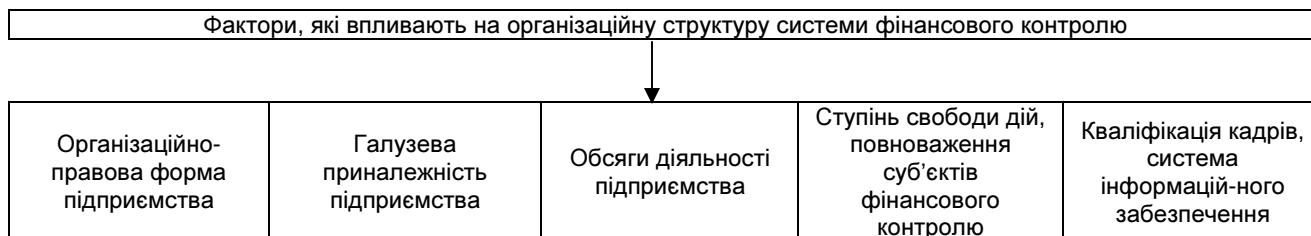


Рис. 2. Фактори впливу на організаційну структуру системи фінансового контролю підприємства

Джерело: розроблено автором

Одним з напрямків функціонування системи фінансового контролю є фінансовий облік підприємства, який забезпечує збір, реєстрацію та обробку інформації з метою надання її керівництву для прийняття управлінських рішень. Для того щоб надана інформація була корисна для прийняття рішень вона повинна володіти рядом характеристик. У своїй роботі Король Г.А. констатує, що дві першочергові якості, які роблять інформацію корисною для прийняття рішення – це доречність та достовірність [1]. Для людини, яка приймає рішення інформація доречна, якщо вона здатна підтвердити або змінити її припущення. Важливим аспектом доречності є своєчасність, оскільки інформація, яка отримана користувачем занадто пізно для того, щоб вплинути на його рішення є недоречною для прийняття такого рішення. Що стосується достовірності, то вона підтверджується наступною перевіркою. Достовірність також означає повноту і нейтральність інформації. Для підвищення ефективності системи фінансового контролю необхідно не тільки забезпечувати достовірність, своєчасність і повноту інформації про всі операції та процеси на підприємстві, але й розробити внутрішні стандарти фінансового контролю.

У своєму науковому дослідженні Лапіцька С.Ю. стверджує, що системою фінансового контролю

реалізуються наступні функції [7]:

- методологічна, яка полягає у розробці системи показників діяльності та форм внутрішньої управлінської звітності, розробці методології планування і обліку;
- аналітична функція здійснює аналіз відхилень, виявлення причин відхилень, вироблення рекомендацій щодо прийняття ефективних управлінських рішень.
- контрольна забезпечує достовірність облікових даних, що досягається шляхом своєчасного моніторингу досягнутих показників, цілей, завдань;

Потрібно зазначити, що саме методологічна функція є основою ефективної діяльності системи фінансового контролю, оскільки наявність стандартів, положень, процедур тощо на підприємстві забезпечує зниження витрат на проведення фінансового контролю та підвищує якість контрольних заходів. Впроваджені положення та процедури повинні адекватно відповідати організаційно-правовій формі підприємства, його галузевій приналежності та обсягам діяльності.

Ефективна система фінансового контролю забезпечує різнопланові інформаційні потоки на підприємстві, зокрема відбувається зворотній зв'язок між об'єктом і системою управління. Відбувається доречне і вчасне інформування про дійсний стан керованого об'єкта та фактичне виконання управлінських рішень. Зворотний зв'язок завдяки функціонуванню системи фінансового контролю дає змогу уявити стан усього суб'єкта господарювання в цілому, оскільки розглядає кожен елемент не як відокремлену частину, а як частину цілого. У цьому полягає якісно новий рівень оцінки роботи підприємства.

Добре організована система фінансового контролю формує у працівників усіх ланок управління високий професіоналізм, компетентність та оперативність. Проте слід зазначити, що організаційна структура системи фінансового контролю, як і згадані вище методологічні процедури, повинна бути адекватною суб'єкту господарювання. Тобто, відповідати формі власності та організаційній структурі підприємства, чисельності управлінського персоналу та іншого персоналу, розгалуженості мережі відокремлених підрозділів, ступеню централізації бухгалтерського обліку та інших характеристик підприємства. Так, наприклад, підприємства, які володіють значною базою матеріальних ресурсів, маючи достатню кількість персоналу з високим рівнем знань, можуть бути недостатньо керовані, і, як наслідок, нести значні витрати на організацію фінансового контролю, який не даватиме бажаних результатів. У невеликих підприємств, зазвичай, проблема у недостатності ресурсів та неправильності розставлення пріоритетів в управлінні.

Ще одним показником зростання ефективності функціонування системи фінансового контролю є підвищення законності, договірної та виконавчої дисципліни на підприємстві.

Організаційний та економічний ефект тісно переплетені між собою, оскільки економічність роботи системи фінансового контролю може бути забезпечена шляхом удосконалення організації системи фінансового контролю, оптимального розподілу функцій між різними елементами системи та чіткої координації їх діяльності.

Розглядаючи питання ефективності фінансової системи, насамперед, мається на увазі відповідність досягнутих у процесі її функціонування результатів визначеним цілям, ступеня наближення результату до мети з одночасним обліком витрат на функціонування цієї системи. Встановлення критеріїв ефективності роботи фінансової системи за цими цілями та визначення внеску системи фінансового контролю до рівня досягнення мети є методологічною проблемою.

У нашому дослідженні ми вважаємо, що кінцевий результат роботи системи фінансового контролю, тобто сукупність об'єктивних наслідків її функціонування – це головний критерій ефективності системи фінансового контролю. Відповідно до твердження Шевченко Н.В., метою оцінки ефективності фінансового контролю повинно стати визначення ступеня наближеності досягнутих результатів наміченим цілям із одночасним урахуванням понесених витрат [6]. Отже, ступінь ефективності роботи системи фінансового контролю тим вищий, чим менше ресурсів витрачається на досягнення бажаного результату. Саме рівень витрат є свідченням використання ефективних форм і методів господарювання. Даний показник виражає інтереси акціонерів і топ-менеджменту компанії у отриманні бажаних результатів при мінімальних витратах.

Економічність системи фінансового контролю характеризується витратами, що пов'язані із функціонуванням системи контролю. Розглядаючи економічний результат ефективності системи фінансового контролю, можемо навести низку прикладів. Зокрема, з точки зору Король Г.А. [1], економічний результат ефективності системи фінансового контролю включає в себе:

- зниження кількості штрафів та пені за невчасну сплату різного роду заборгованостей;
- підвищення ліквідності і фінансової стійкості підприємства за рахунок пришвидшення оборотності активів підприємства;
- підвищення прибутковості підприємства;
- підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Оцінка продуктивності економічного ефекту від системи фінансового контролю на підприємстві може бути реалізована двома способами або через показники ефективності, або через сукупність коефіцієнтів, які характеризують різні боки результативності фінансового контролю. У зв'язку з цим, для кожного об'єкту системи фінансового контролю повинен бути визначений показник економічної ефективності.

Показник ефективності можемо розрахувати за наступною формулою:

$$E_{\text{еф}} = (E_o + E_e)/3, \quad (1)$$

де, $E_{\text{еф}}$ – економічна ефективність;

E_o – грошовий еквівалент організаційного ефекту;

E_e – грошовий еквівалент економічного ефекту;

3 – витрати на вдосконалення системи фінансового контролю для отримання бажаного ефекту.

Необхідна цілеспрямована методична робота для виявлення і напрацювання коефіцієнтів результативності системи фінансового контролю, їх систематизація, установлення взаємозв'язку і взаємозалежності між різними показниками контролю і його результатами.

Функціонування системи фінансового контролю вважається ефективним, якщо в його результаті визначені дії по покращенню управління підприємством в цілому та досягнуто запланованого економічного ефекту.

Діяльність підприємства передбачає постановку цілей за часовими характеристиками - довгострокові, короткострокові та середньострокові. Відповідно і завдання оцінки ефективності системи фінансового контролю конкретизується в залежності від цілей підприємства та цілей самої оцінки. Це завдання може полягати як в оцінці ефективності окремих фінансових операцій, так і в оцінці ефективності окремих фінансових відносин.

Взявши до прикладу реалізацію підприємством середньострокових цілей, можемо сказати, що одним з основних здобутків підприємства буде збільшення його фінансової стійкості. Стійке фінансове становище буде досягнуто лише при достатньому контролі за рухом прибутку, оборотного капіталу і грошових коштів.

Згідно дослідження Король Г.А., предметом управління фінансовими ресурсами є фінансовий цикл, або цикл обороту грошових коштів, який представляє собою час, протягом якого грошові кошти виведені з обороту [1]. Скорочення фінансового циклу в динаміці розглядається як позитивна тенденція і є свідченням підвищення ефективності системи фінансового контролю. На скорочення фінансового циклу можуть впливати наступні фактори:

- пришвидшення оборотності дебіторської заборгованості;
- сповільнення оборотності кредиторської заборгованості.

На підвищення ефективності використання фінансових ресурсів має великий вплив скорочення суми грошових коштів на поточному рахунку підприємства. Безперечно, дане питання має бути на особливому контролі, оскільки грошові кошти це елемент, що забезпечує успішне функціонування підприємства як системи тому, однієї з передумов успішного ведення бізнесу є динамічне фінансування. Через те, спочатку необхідно визначити оптимальну суму залишку грошових коштів на підприємстві, а потім дотримуватись розрахованої суми.

У зарубіжній практиці широко використовують моделі, розроблені в теорії управління запасами, зокрема, модель Баумоля і модель Міллера-Орра [8]. У. Баумоль у 1952 році, провівши аналогію між товарними запасами і грошовими коштами як найбільш ліквідним запасом запропонував послуговуватись моделлю розрахунку оптимального залишку грошових коштів. Ця модель прийнятна для підприємств, які мають стабільні та прогнозовані вхідні та вихідні грошові потоки.

Оскільки далеко не на кожному підприємстві ситуація з грошовими потоками стабільна, то можна використовувати модель управління грошовими коштами запропоновану в 1966 році американськими економістами М. Міллером та Д. Орром. Дана модель враховує дисперсію грошових потоків на підприємстві. Позитивний ефект від застосування на практиці будь-якої з цих моделей буде полягати у перевищенні вивільненої суми над сумою витрат на впровадження моделі.

Висновки з даного дослідження. Викладене вище дає підстави для наступних висновків:

- у постійно змінюваних умовах господарювання система фінансового контролю має проникати у функції менеджменту та організаційну діяльність підприємства для того, щоб не тільки надавати інформацію для прийняття управлінських рішень, але й пропозиції щодо покращення фінансового стану підприємства;
- вдосконалення системи фінансового контролю на підприємстві можна охарактеризувати кількісними та якісними критеріями, показниками та коефіцієнтами;
- пропонувані методичні підходи можуть бути використані на практиці для кількісної та якісної оцінки ефективності системи фінансового контролю.

Література

1. Король Г.А. Финансовый контроль: учет, проверка, анализ : монография / Г.А. Король, Р.Б. Сокольская, В.Д. Зеликман. – Днепропетровск: Наука и образование. – 2004. – 192 с.
2. Гавришко І.К. Вимоги до оцінки якості внутрішнього контролю / І.К. Гавришко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 7. – С. 56-62.
3. Островська Г.Й. Контролінг у системі прийняття фінансових рішень / Г.Й. Островська // Облік як інформаційна система для економічної безпеки підприємств у конкурентному середовищі [Матеріали науково-практичної конференції, Тернопіль, 25-26 листопада 2010 р.; за заг. ред. М.С. Пушкаря]. – Тернопіль: ТНЕУ. – 2010. – Т. 2. – С. 28-32.
4. Яценко В.М. Внутрішній контроль на підприємствах України: проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / В.М. Яценко, Н.О. Пронь // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2009. – Вип. 22. – С. 3-7.
5. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою: монографія / За заг. ред. к.е.н., доцента В.О. Коюди. – Харків: Вид. ХНЕУ. – 2007. – 416 с.
6. Шевченко Н.В. Оцінка ефективності державного фінансового контролю в системі фінансових відносин / Н.В. Шевченко // Демократичне врядування [Науковий вісник]. – 2011. – Вип. 7. – Режим доступу: <http://www.lvivacademy.com/visnik7/zmist.html>
7. Лапіцька С.Ю. Фінансовий контроль як складова управлінського процесу : монографія / С.Ю. Лапіцька. – Дніпропетровськ: Наука і освіта. – 2003. – 104 с.
8. Моделі управління грошовими коштами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,99999999/catid,139/id,4442

УДК 658: 65.018 (477)

Лужецький А.І.,
аспірант* кафедри післядипломної економічної освіти
Хмельницький національний університет

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА» ТА ПІДХОДИ ДО ЙОГО УПРАВЛІННЯ

Постановка проблеми. За сучасних ринкових умов конкурентна боротьба набуває все важливішого значення і з кожним роком набуває більш глобальних масштабів. Тому можливості стабільного економічного зростання як економіки України в цілому, так й окремого підприємства багато в чому пов'язане з підвищенням рівня конкурентоспроможності кожного із суб'єктів господарювання, що, в першу чергу, залежить від конкурентного потенціалу підприємства.

Враховуючи те, що конкурентний потенціал є відносно новою економічною категорією, теоретичні і методологічні питання щодо управління його формуванням і реалізацією ще не отримали належного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складність і динамічність розвитку конкурентного середовища вітчизняних підприємств зумовлюють необхідність розвитку теоретичних основ визначення, оцінки, формування та реалізації конкурентного потенціалу підприємства. Вагомий внесок у розвиток цього напрямку економічної науки зробили такі вчені, як: О.Ф. Балацький, Є.В. Лапін, Н.С. Краснокутська, О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, І.П. Отенко, І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко, О.А. Сущенко, а у розв'язання проблем конкурентного потенціалу – І.М. Кирчата, Г.В. Поясник, Х.А. Фасх'єв, Г.С. Рахімова, Л.В. Балабанова, А.Е. Воронкова та інші. Аналіз результатів наукових досліджень засвідчує про відсутність єдиного, усестороннього визначення поняття «конкурентний потенціал підприємства». Це підтверджує необхідність продовження вивчення зазначеної проблеми.

Постановка завдання. Мета дослідження – розглянути конкурентний потенціал як економічну категорію, його структуру, особливості, методологічні підходи до його управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні, коли посилюється роль споживачів, зростає ризик і невизначеність умов функціонування підприємств, збільшується ступінь залежності від маркетингового середовища, посилюється конкурентна боротьба за ринки збуту товарів, особливу актуальність набуває проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

* Науковий керівник: Косянчук Т.Ф. – к.е.н., доцент

Щоб успішно діяти на ринку, організаціям мало володіти матеріально-фінансовими ресурсами. На перший план виходять внутрішні можливості організації. Фірми обертають свої погляди не на вивчення конкурентів, клієнтів, посередників, постачальників або оточуюче середовище, а на самих себе, свої внутрішні можливості, які унікальні і властиві тільки даній фірмі, що і визначає наявність конкурентної переваги [1 с. 382].

Функціонування підприємства в умовах конкурентного середовища вимагає аналізу конкурентності, зокрема аналізу конкурентного потенціалу підприємства. Необхідно відзначити, що конкурентний потенціал є новою і перспективною економічною категорією, але єдиного розуміння і поняття в сучасній літературі не існує, хоча певний теоретичний фундамент для конкурентного потенціалу щодо суміжних понять (ринковий потенціал, стратегічний потенціал, маркетинговий потенціал, виробничий потенціал, економічний потенціал та ін.) вже закладений давно і отримує тенденцію швидкого розвитку і актуальності питання. Тому необхідно оцінити підходи дослідників до трактування поняття "конкурентний потенціал підприємства" (таблиця 1).

Таблиця 1

Визначення поняття «конкурентний потенціал підприємства»

Автор	Сутність поняття "конкурентний потенціал підприємства"
О.Є. Бабина	"... внутрішні і зовнішні конкурентні можливості підприємства, які дозволяють йому проводити ефективну конкурентну боротьбу на ринку шляхом оптимального використання матеріальних і нематеріальних ресурсів" [2, с.24]
Л.В. Балабанова	"... комплекс возможностей и ресурсов предприятия, что обеспечивает attainment конкурентных преимуществ на рынке и достижения поставленных стратегических конкурентных целей" [3, с. 26].
А.Е. Воронкова	"... сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних, трудових і екологічних можливостей підприємства, що забезпечують йому стійкі конкурентні позиції на ринку" [4, с.105]
П.В. Забелін, Н.К. Моїсєєва	"... потенційна можливість (поточні передумови) зберігати і збільшувати конкурентоспроможність у довгостроковому періоді" [5, с.26]
І.М. Кирчата	"... систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, який забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та при раціональному використанні забезпечує підприємству високий конкурентний статус" [6, с.43]
Г.С. Рахімова	"... сукупність наявних природних, матеріальних, трудових, фінансових ресурсів і можливостей об'єктів та/або суб'єктів господарювання, які надають перевагу перед конкурентами" [7, с.51]
О.Д. Гудзинський	"... здатність підприємства та його системи менеджменту формувати збалансований комплекс можливостей по задоволенню потреб споживачів з метою забезпечення сталого стратегічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності, завчасної адаптації до змін у зовнішньому середовищі" [8, с.12]
Х.А. Фасхiev	"... реальна і потенційна здатність компанії розробляти, виготовляти, збувати і обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентні вироби" [9, с.53]
Е.В. Попов.	"... зручний інструмент порівняння можливостей підприємства і основних конкурентів, побудова багатокритеріальних конкурентоспроможності, є графічними з'єднаннями оцінок становища підприємства і конкурентів за найбільш значущими напрямками діяльності" [10, с. 136]
І.М. Репіна	"... комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств - конкурентів" [11, с. 53]

На думку автора, найбільш всеохоплюючим і найбільш повним є визначення поняття «конкурентний потенціал підприємства» І.М. Кирчатої.

Узагальнюючи наведені у таблиці 1 визначення конкурентного потенціалу підприємства відмітимо такі його особливості: конкурентний потенціал характеризує не внутрішні наявні та потенційні можливості підприємства, а визначається порівнянням із конкурентом, тобто є відносним поняттям (залежно від конкретного конкурента рівень конкурентоспроможності може бути різним); є комплексним поняттям, оскільки відображає взаємодію всіх елементів, з яких він складається (виробничий, фінансовий, інноваційний, інформаційний, людський потенціал тощо); рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства визначається конкурентоспроможністю його складових та взаємозв'язками між ними.

Конкурентний потенціал підприємства об'єднує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

- конкурентний потенціал відображає минуле, тобто сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування і розвитку. Можна відзначити, що він фактично набуває значення поняття «ресурс»;

- конкурентний потенціал характеризує рівень практичного виживання і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей, тобто частково співпадає з поняттям «резерв»;

- конкурентний потенціал орієнтується на розвиток (на майбутнє). Будучи єдністю стійкого і змінного станів, конкурентний потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку підприємства [2, с. 174].

Кожне підприємство володіє певним потенціалом і намагається якнайефективніше його реалізувати. Враховуючи реалії сучасного ринку, зокрема жорстку конкуренцію, для досягнення поставлених цілей необхідна чітка стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства.

Зосередимо увагу на управлінні конкурентним потенціалом підприємств. Процес управління не обмежується тільки перекладом системи в новий бажаний стан, так як в подальшому виникає необхідність у створенні умов для підтримки потрібної якості, тобто систематичного приведення до нього при відхиленнях. Тому управління – це така постійна, систематична послідовність дій його суб'єкта, обумовлена впливом на об'єкт управління, результатом якої є утримання останнього в заданому стані і його цілеспрямоване, ефективне функціонування в конкурентному середовищі.

Для забезпечення процесу управління необхідно дотримання наступних умов:

1) керуюча і керована системи пов'язуються причинно-наслідковими залежностями;

2) підсистемі повинна бути задана мета управління;

3) керуюча підсистема повинна бути здатна сприймати інформацію про стан об'єкта управління, результати його діяльності, збурення навколишнього середовища; своєчасно виробляти керуючі впливи і передавати їх об'єкту управління;

4) об'єкт управління повинен бути здатним сприймати управляючі дії і виконувати дії, що відповідають їх змісту.

На думку автора, найбільш ефективним підходом до управління конкурентним потенціалом є системний підхід, який вважається одним із головних напрямків методології спеціального наукового пізнання та соціальної практики. Його мета і завдання полягають у дослідженні певних об'єктів як складних систем. Він сприяє формуванню відповідного адекватного формулювання суті досліджуваних проблем у конкретних науках і вибору ефективних шляхів їх вирішення.

Методологічна специфіка системного підходу полягає в тому, що метою дослідження є вивчення закономірностей і механізмів утворення складного об'єкта з певних складових. При цьому особлива увага звертається на різноманіття внутрішніх і зовнішніх зв'язків системи, на процес (процедуру) об'єднання основних понять у єдину теоретичну картину, що дає змогу виявити сутність цілісності системи. Управління з позиції системного підходу – це створення або зміна організації в процесі її функціонування та розвитку за допомогою впливу на елементи і зв'язку, а також реалізацію самих зв'язків.

Отже, управління виконує певну функцію, спрямовану на збереження системи. Організація системи управління буде висловлювати упорядкованість цілей, завдань, функцій і зв'язків між її елементами, а також порядок і методи отримання, переробки і передачі інформації, основою якої є збереження організаційної структури управління підприємством.

Висновки з даного дослідження. Отже, виявлення і розвиток конкурентного потенціалу є основною запорукою досягнення підприємством високого рівня конкурентоспроможності [12].

Для постановки і рішення задач оптимізації управлінських рішень, спрямованих на ефективне використання та розвиток конкурентного потенціалу, потрібно враховувати такі основні принципи: орієнтацію на основні цілі виробничо-господарського та соціально-економічного розвитку підприємства; чітке формулювання критерію оптимальності в однозначному варіанті; оптимальне функціонування кожного з локальних потенціалів, які входять до складу конкурентного потенціалу; врахування динамічності системних показників та обмеженості ресурсів; саморегулювання та саморозвиток відповідно до динаміки внутрішнього середовища.

Таким чином, на основі теоретико-методологічного аналізу розкрито сутність конкурентного потенціалу як ключового аспекту в системі управління конкурентоспроможністю підприємства, виявлено, що однією з головних задач забезпечення конкурентоспроможності є аналіз самої структури конкурентного потенціалу, всіх її елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу, а також запропоновано ефективний підхід до управління ним.

Література

1. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива : пер. с фр. / Ж.Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
2. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія / О.Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 23-26.

3. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : монографія / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 294 с.
4. Воронкова А.Є. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монографія; 2-е изд. / А.Є. Воронкова. – Луганск : ВНУ им. В. Даля, 2004. – 320 с.
5. Забелин П.В. Основы стратегического управления / П.В. Забелин, И.К. Моисеева. – М. : Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1998. – 195 с.
6. Кирчата І.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: монографія / І.М. Кирчата, Г.В. Поясник. – Харків: ХНАДУ, 2009. – 160 с.
7. Рахимова Г.С. Конкурентный потенциал и конкурентная стратегия в совокупности отношений конкурентоспособности [Текст]: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Рахимова Гузель Салихзяновна. – Казань, 2003. – 150 с.
8. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : монографія / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
9. Фасхiev X.A. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / X.A. Фасхiev // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4 (36) . – С. 53-69.
10. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2002. – 559 с.
11. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
12. Кустовська О.В. Методологія системного підходу та наукових досліджень / О.В. Кустовська. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 124 с.

УДК 65.012:631.11

Нідзельська Т.Л.,
аспірант* кафедри менеджменту ім. Й.С. Завадського
Національний університет біоресурсів і
природокористування України

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. В сучасних умовах ведення сільського господарства актуальність удосконалення формування стратегічного потенціалу підприємств посилюється через необхідність вирішення низки економічних і соціальних проблем. Однією з найвагоміших є проблема забезпеченості та ефективності використання ресурсів і вивчення їх властивостей. Для стійкого функціонування сільськогосподарських підприємств і досягнення успіху необхідне раціональне використання власного потенціалу і визначення можливостей, які відкривають йому доступ до зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед теоретичних досліджень, які висвітлюють стратегічний потенціал підприємства та особливості його формування і використання, слід визначити наукові роботи зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме Л. Абалкіна, В. Архангельського, К. Воблого, А. Воронкова, О. Гудзинського, І. Ігнат'єва, Н. Ізмайлова, І. Отенка, С. Хамніча, А. Бородіна, А. Когана, І. Ансоффа, М. Портера та ін. Аналіз публікацій з проблеми формування стратегічного потенціалу дає можливість виявити її недостатнє теоретичне обґрунтування, особливо на рівні сільськогосподарських підприємств.

Постановка завдання. Мета статті – поглиблення теоретико-методологічних засад формування стратегічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Матеріальною основою забезпечення динаміки соціально-економічного розвитку сільськогосподарського підприємства є його потенціал, кількісні і якісні характеристики якого відображають упорядковану сукупність ресурсів підприємства, що включають матеріально-технічні, фінансові і нематеріальні активи. Закономірним результатом використання потенціалу підприємства є, насамперед, створення якісно нових основних виробничих

*Науковий керівник: Гудзинський О.Д. – д.е.н., професор

фондів як перспективних інвестиційно-технологічних систем, що дають високу віддачу, у тому числі соціальну, якщо вони стають органічною частиною інтенсифікації відтворювального процесу. Реалізація потенціалу здійснюється не тільки в процесі створення капіталу у формі основних виробничих фондів, але й при утворенні специфічних ресурсів (наприклад, «людського капіталу», інформатизації). При цьому змінюється соціально-економічний базис виробництва, а також економічні інтереси його учасників. Насамперед його класична схема доповнюється ще одною фазою – науково-технічною підготовкою виробництва [8].

Потенціал у економічній літературі розглядається з позицій загального і функціонального підходів. В економічній енциклопедії потенціал трактується як «наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети» [7]. Л.І. Абалкін вважає, що потенціалом є узагальнена кількість ресурсів [1]. І.І. Лукінов розуміє під потенціалом підприємства кількість і якість ресурсів, якими володіє та чи інша господарська система [9]. І.П. Отенко розкриває сутність поняття «потенціал», як діалектичну єдність можливостей, процесів їх реалізації, здібностей працівників підприємства пізнавати та створювати можливості, інтегруючи в процесі і в часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ і послуг [10]. О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир потенціал організації розглядають через здатність останньої та її системи менеджменту як відкритої соціально-економічної системи упереджувально формувати збалансований комплекс можливостей (конкурентних переваг) по задоволенню потреб споживачів та виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами згідно обраних сегментів ринку, забезпечення сталого стратегічного розвитку суб'єктів діяльності, їх конкурентоспроможності, здатності до завчасної адаптації щодо змін у зовнішньому середовищі [4].

Визначаючи поняття «потенціал підприємства», особливу увагу треба звертати на перспективні можливості розвитку для забезпечення конкурентоспроможності. З огляду на це, на чільне місце висувається поняття стратегічного потенціалу як граничних можливостей з досягнення глобальних і локальних стратегічних цілей у відповідних умовах зовнішнього середовища [3].

З позицій стратегічного управління, потенціал підприємства формується на основі системи взаємодії інтересів та зобов'язань сторін, що створює умови для пошуку можливостей розвитку підприємства [11].

«Ключовою» для підприємства може бути тільки така діяльність, яку воно здатне виконувати ефективніше, ніж конкуренти. Отже, потенціал підприємства визначає, якою діяльністю воно може успішно займатися, а від чого йому потрібно відмовитися. Для забезпечення відновлюваності процесів виробничо-господарської діяльності підприємства його потенціал повинен постійно відтворюватися на новій конкурентоспроможній основі [5].

Стратегічний потенціал – це відповідність і достатність ресурсів і компетенцій організації для розробки та реалізації стратегії, що зміцнює її конкурентну позицію. Це визначення ґрунтується на ресурсному погляді на стратегію, який припускає, що стратегічний розвиток фірми визначається наявністю та якістю наявних ресурсів – матеріальних, людських (навички та здібності персоналу) і нематеріальних (ноу-хау, гудвіл тощо).

Наявність та якість ресурсів і компетенцій (тобто, здібностей, умінь робити будь-що) істотним чином обумовлює й індивідуалізує конфігурацію можливих напрямків стратегічного розвитку організації [2].

Рівень стратегічного потенціалу підприємства визначається: потенційними можливостями підприємства – його власним ресурсним забезпеченням та ресурсами зовнішнього середовища; збалансованістю стратегічного потенціалу та його адаптованістю до обраних стратегій розвитку підприємства; здатністю менеджменту підприємства сформувати упереджувальну систему управління стратегічним розвитком господарюючої структури та її потенціалом. Від рівня сформованості останньої, її рухомості, організаційної гнучкості залежатиме стратегічний динамічний розвиток соціально-економічної системи [4].

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, їх структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення. Процес формування потенціалу підприємства повинен враховувати його стан (минулий – дійсний – перехідний – майбутній) та бути нерозривно пов'язаним із формулюванням місії й цілей діяльності підприємства.

Стратегічний потенціал підприємства передбачає його розвиток на тривалому часовому проміжку, що неминуче пов'язано із здійсненням перспективних інвестиційних проектів, віддача від яких очікується за певний, як правило, доволі тривалий період часу [5].

Основною метою формування стратегічного потенціалу підприємства є забезпечення ефективніших шляхів використання ресурсів і резервів підприємства з метою максимально ефективною реалізації його стратегії на всіх етапах розвитку. У процесі реалізації цієї мети процес формування стратегічного потенціалу підприємства спрямований на вирішення низки основних завдань, зокрема:

- забезпечити високі темпи економічного розвитку підприємства у збалансованій єдності з соціальними і екологічними факторами в рамках розробленої стратегії і реалізації довгострокових стратегічних цілей підприємства;
- забезпечити виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами;
- прагнення до одержання максимальних прибутків від господарсько-економічної діяльності;
- забезпечити мінімізацію витрачених ресурсів на основі максимального використання власних резервів, зниження ресурсовитрат і застосування ресурсозберігаючих технологій;
- забезпечити мінімізацію економічних ризиків з метою обмеження фінансових втрат;
- забезпечення стабільності функціонування й стійкості підприємства.

При формуванні стратегічного потенціалу підприємства необхідно виходити з того, що його структура характеризує собою визначену взаємозалежну сукупність його локальних потенціалів, тобто потенціалів кожного виду ресурсів, які забезпечують максимально ефективну реалізацію довгострокових цілей і стратегічних напрямів розвитку підприємства [6].

Висновки з даного дослідження. Вирішення проблеми формування стратегічного потенціалу може значно вплинути на подолання негативних явищ ринкових відносин. Формування стратегічного потенціалу визначає характер стратегічних рішень і, тим самим, впливає на стратегічне управління на підприємстві. Специфіка формування потенціалу залежить від багатьох чинників: організаційно-правової форми підприємства, його розміру, форми власності, галузевої належності, рівня кооперації тощо.

Література

1. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики / Л.И. Абалкин. – М. : Мысль, 1981. – 351 с.
2. Васильева В.В. Стратегический потенциал организации через призму ресурсного подхода к стратегии [Электронный ресурс] / В.В. Васильева // Государственное управление. Электронный вестник. – 2009. – Выпуск № 20. – Режим доступа: http://e-journal.spa.msu.ru/20_2009Vasilyeva.html.
3. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посіб. / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К. : Центр навч. літ., 2004. – 235 с.
4. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : монографія / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
5. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – 2-ге вид., випр. і доп. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 232 с.
6. Довгань Л.Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
7. Економічна енциклопедія України (у 3-х томах) / за ред. С.В. Мочерного. – Київ: Видавничий Центр „Академія”, 2001. – Т. 2. – 861 с.
8. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток : монографія / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
9. Лукинов И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер // Вопросы экономики. – 1988. – № 1. – С. 12-21.
10. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия / Отенко И.П. – Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. – 216 с.
11. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Добикіна О.К. та ін. – К. : Центр навч. літ., 2007. – 208 с.

УДК 65.011.44

Колеснік Т.С.,
аспірант*

Харківський державний університет харчування та торгівлі

КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Для досягнення ринкового успіху стратегія підприємства має бути побудована на міцній економічній основі та орієнтована на постановку основних довгострокових цілей і розробку практичних рекомендацій, ухвалення курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей. У зв'язку з цим, останніми роками вітчизняні та зарубіжні дослідники почали приділяти особливу увагу не тільки питанням формування загальної стратегії підприємства, але й фінансовій стратегії, розглядаючи її як ключову функціональну стратегію.

Фінансова стратегія є могутнім інструментом досягнення пріоритетних фінансових цілей підприємства та його власників. Ступінь ефективності реалізації фінансової стратегії залежить від правильності її розробки, повноти обліку й оцінки чинників, що впливають на підприємство. Це вимагає розкриття сутності, визначення напрямів, цілей і об'єктів фінансової стратегії підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий вклад у дослідження проблеми щодо визначення напрямів фінансової стратегії підприємства зробили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, а саме Бараненко С.П., Веретенникова А. Б., Гениберг Т.В., Путятин Ю. А., Геращенко И. П., Горяинова С. Б., Степаненко А.В., Шахов А.М., Дженес Е., Зонгшенг Л. Питанням процесу формування фінансової стратегії присвятили свої наукові роботи І. Ансофф, Г. Мінцберг, І.А. Бланк, О.Ю. Масленіков, А. Томпсон, А. Чандлер, А.Дж. Стрікленд, В.З. Потей, Г.О. Партін, Л.Ф. Ніколаєнко.

Як свідчить аналіз публікацій по даній проблемі, у вчених немає єдиної точки зору відносно визначення системи напрямів фінансової стратегії, що обумовлює необхідність подальшого дослідження та вивчення даної проблеми.

Постановка завдання. Виходячи з недостатнього рівня розробки досліджуваної проблематики, метою статті є обґрунтування системи напрямів, цілей і об'єктів фінансової стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення напрямів фінансової стратегії є предметом численних дискусій, оскільки прояв фінансових компетенцій пов'язаний не тільки із залученням і використанням фінансових ресурсів, але і з оптимальним їх розподілом, вибором економічно обґрунтованих їх джерел, формуванням інвестиційної привабливості підприємства тощо.

Узагальнення авторських підходів щодо формування напрямів фінансової стратегії представлені в таблиці 1. Наведені дані свідчать, що, незважаючи на наявні суттєві розбіжності, є принаймні два принципово важливих аспекти, з якими згодні майже всі дослідники. Такими загальними напрямками є стратегія формування фінансових ресурсів (або стратегія фінансування) й інвестиційна стратегія (або стратегія їх використання). Висвітлена єдність пояснюється змістом фінансової діяльності, що характеризується визначеною вище дихотомією – необхідністю залучення джерел фінансування та їх цілеспрямованим використанням.

Аналізуючи представлені в науковій літературі підходи, на наш погляд, слід звернути увагу на різноманітність аспектів фінансової діяльності, які, відповідно до праць [11; 10; 1; 4] можуть мати стратегічний характер – це і правові відносини, і податкова сфера, і ціноутворення. З нашої точки зору, такий плюралізм, на жаль, не сприяє упорядкуванню процесу формування фінансової стратегії, адже побудова, наприклад, легітимних правових відносин із зовнішніми фінансовими інституціями є предметною сферою права, тому, розробляючи фінансову стратегію, слід передбачати лише певний час на укладання угод із кредиторами або інвесторами, а не будувати в її межах систему довгострокових дій із правового забезпечення.

У зарубіжній практиці фінансового менеджменту досить часто як окремий напрям фінансової стратегії пропонується розробляти стратегію розподілу прибутку [11; 10; 12]. У ході такого розподілу має бути прийнято рішення про співвідношення між часткою прибутку, що реінвестується, та часткою прибутку, що спрямовується на дивідендні виплати й інші цілі споживання.

Результатом такого рішення може бути збільшення розміру інвестованого капіталу за рахунок капіталізованого прибутку, тобто розширення частки власних джерел фінансування. Оскільки за змістом такі дії є більшою мірою середньостроковими та потребують щорічного перегляду (залежно від фактично отриманих фінансових результатів), то вважаємо, що їх доцільно розглядати як один із

* Науковий керівник: Гросул В.А. – д.е.н., професор

важливих напрямів фінансового планування, який забезпечує підґрунтя стратегії формування фінансових ресурсів (або стратегії фінансування).

Таблиця 1

Узагальнення підходів до виділення напрямів фінансової стратегії

Напрямок фінансової стратегії \ Автор	Бланк І.О.	Геращенко І.П.	Баранко С.П., Міхель В.С.	Павлічук Я.	Дженес Е.	Зонгшенг Л.	Путятін Ю., Пушкар О., Тридід О.	Геніберг Т.В., Іванова Н.А., Полякова О.В.	Горіанова С.Б.	Веретеннікова А.Б.	Степаненко А.В.	Шахов А.М.
1. Стратегія формування фінансових ресурсів (стратегія фінансування, кредитна стратегія)	+	+	+	+		+	+		+	+	+	+
2. Інвестиційна стратегія (стратегія використання фінансових ресурсів)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3. Стратегія забезпечення фінансової безпеки	+		+								+	+
4. Стратегія підвищення якості управління фінансовою діяльністю	+		+								+	+
5. Стратегія розподілу прибутку				+	+	+						
6. Стратегія правових відносин				+	+							
7. Структурна стратегія		+										
8. Податкова стратегія			+									
9. Стратегія на ринку цінних паперів								+				
10. Стратегія на ринку грошей								+				
11. Цінова стратегія								+				
12. Стратегія оптимізації ризиків									+			
13. Стратегія подальшого розвитку									+			

Джерело: авторська розробка на основі [1-9]

Не заперечуючи важливість забезпечення фінансової безпеки, яку пропонується розглядати як окремий об'єкт стратегічного управління в працях [2; 1; 8; 9], на наш погляд, такий напрям не існує автономно від стратегії формування фінансових ресурсів або їх використання. Розробляючи систему довгострокових цілей і заходів, наприклад, у сфері фінансування, фінансові менеджери повинні формувати структуру капіталу таким чином, щоб забезпечити прийнятний рівень фінансового ризику, фінансової стійкості, платоспроможності тощо. Рішення стосовно обсягу і джерел залучення фінансових ресурсів мають прийматися і оформлюватися у стратегію фінансування тільки за врахування таких вимог, які є складовими фінансової безпеки. А отже забезпечення останньої має розглядатися як умова формування фінансової стратегії або як один із критеріїв дієвості та результативності її реалізації.

Аналогічних позицій ми дотримуємось і стосовно стратегії підвищення якості управління фінансовою діяльністю, запропонованої вперше І. Бланком [2] і підтриманої низкою вітчизняних й російських дослідників [1; 8; 9]. Але, на відміну від забезпечення фінансової безпеки, яка безпосередньо формується у фінансовій сфері, підвищення якості управління знаходиться в прямій компетенції кадрової служби підприємства та його інформаційного відділу (або відділу з інформаційних технологій). Якість управління фінансовою діяльністю, в першу чергу, залежить від компетенцій персоналу та його здатностей до розвитку, відповідно, вимоги до їх формування висуваються у процесі розробки кадрової стратегії підприємства. Стосовно інформаційного забезпечення прийняття фінансових рішень, то воно має виступати елементом загальної інформаційної системи підприємства, яка організовує і упорядковує весь інформаційний потік залежно від потреб і користувачів. За визначених умов підвищення якості управління фінансовою

діяльністю, на наш погляд, більш доцільно розглядати як важливе завдання управління підприємством у цілому, а не як окремий напрям його фінансової стратегії.

Існуючі у фаховій літературі пропозиції стосовно виділення стратегії на ринках грошей і цінних паперів [4], хоча і можуть мати місце за диверсифікованої фінансової діяльності підприємства, проте не виключають необхідності розробки стратегічних рішень щодо залучення та використання грошових коштів та/або емісії/купівлі цінних паперів. Отже, поведінка підприємства на цих ринках все одно зумовлює доцільність розробки насамперед ключових напрямів фінансової стратегії: формування та використання фінансових ресурсів, а форма самих фінансових ресурсів при цьому буде мати вже другорядне значення.

Грунтовні дослідження фінансової стратегії та її напрямів проведено І. Геращенко, якою запропоновано виділяти інвестиційну, кредитну та структурну фінансові стратегії [5]. Якщо з приводу інвестиційної стратегії науковцями досягнуто спільної думки, то кредитна, з нашої точки зору, за змістом повністю співпадає зі стратегією формування фінансових ресурсів (за термінологією І. Бланка). Між тим, таке формулювання не можна визнати досить вдалим, оскільки підприємство може запроваджувати консервативний підхід до фінансування виключно за рахунок власного капіталу, відмовляючись від кредитування взагалі. За таких умов формування кредитної стратегії, хоча за змістом цілей і дій є зрозумілим, проте не співвідноситься з типом заходів.

Стосовно «структурної» стратегії (за І. Геращенко), то вважаємо необхідними зазначити, що в авторському трактуванні вона є процесом оптимізації структури капіталу, активів, власного капіталу, розподілу прибутку, тобто саме тих дій, які мають здійснюватися не відокремлено, а під час розробки та прийняття стратегічних рішень щодо формування та використання фінансових ресурсів.

Отже, зважаючи на висловлені зауваження, вважаємо коректним точку зору тих науковців, які пропонують виділяти два принципові напрями фінансової стратегії, що у сукупності описують зміст усіх можливих стратегічних цілей і дій у сфері фінансової діяльності підприємства: стратегію фінансування та інвестиційну стратегію, кожна з яких визначається власною системою цілей і об'єктів (рис. 1).

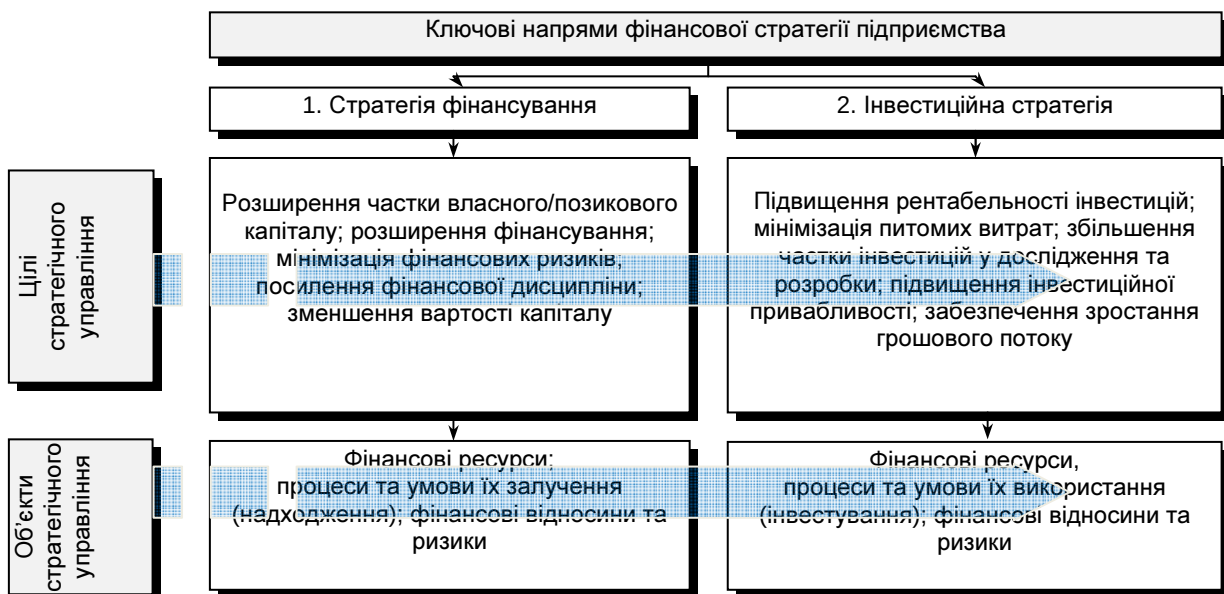


Рис. 1. Ключові напрями, цілі та об'єкти фінансової стратегії підприємства

Джерело: авторська розробка

Виділення об'єктів фінансової стратегії зумовлено необхідністю конкретизації тих процесів і явищ, які породжують проблемні ситуації у фінансовій сфері і вимагають здійснення керуючих впливів щодо їх стану або властивостей. Формування фінансових ресурсів пов'язано із визначенням потреби у них, джерел їх залучення, пропорцій формування, які мають задовольняти вимогам ефективного фінансового управління. У зв'язку з цим нами пропонується в якості об'єктів стратегічного фінансового управління під час розробки стратегії фінансування розглядати безпосередньо обсяг і склад фінансових ресурсів, процеси та умови їх надходження; фінансові відносини із власниками, кредитними установами, а також ризики, що виникають під час залучення фінансових ресурсів.

Висновки з даного дослідження. Використання фінансових ресурсів пов'язано із їх інвестуванням у господарську діяльність підприємства, а отже основними об'єктами такої стратегії

мають бути: структура активів, процеси та умови їх створення або придбання, фінансові відносини із інвесторами, податковими органами, державою, а також ризики, що супроводжують таку діяльність.

Таким чином, розроблена система напрямів, цілей і об'єктів фінансової стратегії дозволяє сформувати комплексне уявлення про сфери прийняття стратегічних рішень у фінансовій діяльності підприємства та становить підґрунтя для визначення послідовності дій щодо впливу на визначені об'єкти стратегічного управління.

Література

1. Бараненко С.П. Виды и элементы финансовой стратегии предприятия / С.П. Бараненко, В.С. Михель // Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: сб. науч. трудов. – 2012. – С. 17-25.
2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр; Эльга, 2004. – 720 с.
3. Веретенникова А. Б. Портфель финансовых стратегий и его значение в процессе стратегического финансового планирования / А. Б. Веретенникова // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2004. – Вип. 75. – С. 10-14.
4. Гениберг Т.В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы [Электронный ресурс] / Т.В. Гениберг, Н.А. Иванова, О.В. Полякова // Научные записки НГУЭУ. – 2009. – № 4. – Режим доступа: http://www.nsuem.ru/science/publications/science_notes/2009_4/3.
5. Геращенко И. П. Финансовая стратегия: моделирование и оптимизация : монография / И.П. Геращенко. – СПб.: Книжный дом, 2009. – 348 с.
6. Горяинова С. Б. Финансовая стратегия и ее роль в обеспечении развития предприятия / С. Б. Горяинова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2010. – С. 184-187.
7. Путятин Ю. А. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия: монография / Ю. А. Путятин, А. И. Пушкар, А. Н. Тридед. – Х. : Основа, 1999. – 488 с.
8. Степаненко А.В. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия / А.В. Степаненко // Успехи современного естествознания. – 2010. – №4. – С. 95-97.
9. Шахов А.М. Финансовые стратегии обеспечения конкурентоспособности страховых организаций [Электронный ресурс] / А.М. Шахов // Упр. экон. системами: электрон. науч. журн. – 2011. – № 2 (26). – Режим доступа: <http://uecs.mcnp.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=336>.
10. Genes A. Corporation Financial Strategy [Електронний ресурс] / A. Genes. Режим доступа: <http://ezinearticles.com/?Corporation-Financial-Strategy&id>.
11. Pavlíček J. Corporate Financial Strategy in SMEs / J.Pavlíček // Proceedings of the World Congress on Engineering. – 2009. – Vol. II. – P. 1356-1358.
12. Zongsheng L. Strategic Financial Management in Small and Medium-Sized Enterprises / L. Zongsheng // International Journal of Business and Management. – 2010. – Vol. 5. – №2. – P. 132-136.



ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ І МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ

УДК 338.432:631.95

Фурдичко О.І.,
д.е.н., професор, академік НААН
Інститут агроекології і природокористування
Власенко І.В.,
к.е.н., доцент
Вінницький національний аграрний університет

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ТА СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ І РОЗВИТКУ ВІННИЦЬКОЇ ПТАХОФАБРИКИ

Постановка проблеми. За період земельної реформи в Україні здійснено перерозподіл державних земель, проведено реформування земельних відносин на засадах рівності прав на землю громадян, юридичних осіб, територіальних громад і держави, в результаті чого змінилися умови та сформувались нові аграрні формування.

За наявності дрібних землекористувачів ускладнюється організація високорентабельного товарного сільськогосподарського виробництва. Тому виникає необхідність в об'єднанні (консолідації) земельних ділянок (земельних часток (паїв)) та формування на їх основі сталого сільськогосподарського землекористування товарного типу.

Перехід до ринкових умов господарювання в Україні започаткував розвиток підприємницької діяльності в усіх сферах економіки, у тому числі і в сільському господарстві. Цей період характеризувався гострою соціально-економічною кризою та ринковими трансформаційними процесами, які обумовили різке падіння сільськогосподарського виробництва.

Досить тривожним слід вважати і той факт, що демографічна та поселенська кризи охопили майже дві третини районів Київської, близько 40% - Черкаської і Луганської, третину Вінницької, близько чверті Житомирської, Хмельницької та Кіровоградської областей [1-2].

Подальша реструктуризація землекористування, створення і розвиток нових агроформувань на екологічних засадах з урахуванням регіональних особливостей Вінницької області потребує відповідного наукового обґрунтування, що зумовило проведення дослідження розвитку Вінницької птахофабрики. Здійснення запропонованого дослідження є актуальним сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням формування сільськогосподарського землекористування та використання земельних ресурсів України займалися такі науковці: С.М. Азізов [3], В.Я. Амбросов [4], М.С. Богіра [5], Л.М. Бойко [6], Л.М. Колот [7] І.В. Власенко [8] й ін. Механізми перспективного розвитку агросфери дрібних землекористувачів залишаються маловивченими. Тому на сучасному етапі існує нагальна потреба дослідження питання сучасної моделі вітчизняного розвитку сільського господарства, визначення місця агропромислових формувань нового типу в контексті еколого- економічного землекористування агросфери.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасної моделі агропромислових формувань нового типу в контексті еколого- економічного розвитку птахівництва регіону.

Викладення основного матеріалу дослідження. У вересні 2005 року було прийнято Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів (нова редакція діє від 02.12.2012 р.)» [9], згідно з яким сільські депресивні території мають виділятися на рівні адміністративних районів. Щоб отримати статус депресивних, сільські райони мають відповідати одночасно п'яти критеріям (найбільша частка зайнятих в сільському господарстві, найменші щільність і найменший природний приріст населення, найнижчі: рівні виробництва сільськогосподарської продукції на душу населення та середньої заробітної плати).

В результаті наших досліджень встановлено, що однією із причин такої ситуації в районах, котрі претендують на статус депресивних територій та пільгового оподаткування є обмежена можливість

працевлаштування сільського населення. На нашу думку, становлення екологічно збалансованого виробництва агросфери повинно базуватися на чотирьох елементах:

- життєздатній системі ведення виробництва, яка узгоджується із загальними економічними планами розвитку (на різних рівнях);

- збереженні та поліпшенні природних ресурсів;

- збереженні та поліпшенні екосистем, які залежать від сільськогосподарського виробництва;

- створенні привабливого з естетичного погляду сільського навколишнього середовища. На наш погляд, нова політика санації агросфери має концентруватися довкола трьох головних осей:

- а) конкурентоспроможність;

- б) відновлення земельних ресурсів;

- в) багатофункціональне село та якість життя на селі.

Відродження аграрної сфери справедливо пов'язують із становленням високотехнологічного, конкурентоспроможного і прибуткового аграрного сектору, формуванням нової організаційної структури сільського господарства та його ринкової інфраструктури. Водночас це відродження передбачає також подолання соціального занепаду села.

Для цього пропонуємо механізми санації аграрного землекористування проводити **за принципами «аграрного ренесансу»**.

Проведені дослідження у Вінницькій області показують, що "Миронівський хлібопродукт" інвестує 1,5 млрд. доларів до 2015 року у створення ТОВ «Вінницька птахофабрика».

Компанія планує побудувати виробничий комплекс, що складається з птахофабрики потужністю 420 тис. тонн м'яса на рік, комбікормового заводу потужністю 1,2 млн. тонн продукції на рік, олієекстракційного заводу потужністю переробки 500 тис. тонн соняшнику на рік, ріпакоекстракційного заводу потужністю 350 тис. тонн в рік, 9 елеваторів загальною потужністю прийому зернових і олійних більше 1 млн. куб.м, та 26 майданчиків вирощування бройлерів на 33,8 млн. курей-бройлерів, інкубатора на 300-350 млн. яєць, забійного заводу і заводу з виробництва готових м'ясних виробів. "Миронівський хлібопродукт" вже запустив в експлуатацію першу чергу будівництва птахокомплексу, завдяки чому вдалося до певної міри економічно оздоровити аграрні сільські території.

В результаті досліджень встановлено, що особливістю створення агропромислового об'єднання є те, що впроваджується принцип аграрного ренесансу - соціально-економічного відродження або «економічних майданчиків розвитку територій». Філія «Птахокомплекс» юридично розташована у м. Ладизин, але територіально майданчики по вирощуванню курчат-бройлерів знаходяться у Тростянецькому та Тульчинському районах поблизу населених пунктів, з яких господарство забезпечується трудовими ресурсами і в яких здійснюється процес соціально-економічного відродження.

Всього планується освоїти 26 майданчиків по вирощуванню курчат-бройлерів. При підлоговому вирощуванні бройлерів використовується не типовий пташник з розмірами 21 x 120 з корисною площею 2222 м². При щільності посадки 18 голів на 1 м² площі приміщення їх місткість складає відповідно 40000 тис. голів. Термін вирощування становить 6 тижнів. Тривалість профілактичної перерви складає два тижні. Загальне число днів, необхідне для вирощування бройлерів однієї партії і профілактичної перерви визначається як сума днів, затрачених на вирощування партії бройлерів разом з профілактичною перервою. Після закінчення терміну вирощування з приміщення видаляють глибоку підстилку з пташника, складають для біологічного знезараження і використовують як органічне добриво на поля, що покращує еколого-економічне аграрне використання земель.

Впровадження сучасних технологій виробництва м'яса птиці дозволило підвищити конкурентоспроможність продукції, часткового відродження якості життя на селі та вдалося раціонально освоїти місцеві земельні ресурси. По суті, майданчики вирощування бройлерів стають своєрідними «точками економічного росту» аграрної економіки, бо саме їм нерідко вдається освоїти покинуті землі. Вирощування бройлерів здійснюється крупними одновіковими партіями в пташниках на підлозі з використанням глибокої підстилки. Для підстилки використовують відходи олієекстракційного заводу – соняшникове лушпиння.

"Миронівський хлібопродукт" планує охопити 70 тис. га сільськогосподарських угідь для комплексу, який розташовуватиметься на землях Гайсинського, Тростянецького і Тульчинського районів. Буде додатково працевлаштовано 1750 людей.

Аналізуючи економічні показники, слід зазначити, що основну частину виробничих витрат тваринництва (птахівництва) складає вартість кормів, яка в сучасних умовах дорівнює 60-65% від загальних витрат. На частку інших припадає 35-40%.

Собівартість – це відношення загальних витрат до виходу продукції. Валовий прибуток визначаємо шляхом множення валової продукції на ціну.

Різниця між валовим прибутком і загальними витратами визначає чистий прибуток.

Визначаємо рівень рентабельності як відсоткове відношення чистого прибутку до собівартості реалізованої продукції.

Знаючи валове виробництво м'яса на птахофабриці (440 тис. тонн), знаходимо добуток його та ціни (2500 грн. за 1 центнер) – отримуємо суму валового прибутку:

$$4\,400\,000 \text{ ц} \times 2500 = 11\,000\,000\,000 \text{ грн.}$$

Оскільки загальна потреба в комбікормі складає 953333,3 тонн, то витрати на корми при ціні 1 тонни комбікорму в 2000 грн. становитимуть:

$$953333,3 \times 2000 = 1\,906\,666\,600 \text{ грн.}$$

Загальні витрати визначаємо, виходячи із того, що із загальних витрат 65% припадає на корми. Отже:

$$\begin{aligned} 1\,906\,666\,600 &= 65\% \\ X &= 100\% \end{aligned}$$

Загальні витрати складуть $(1\,906\,666\,600 \times 100 : 65) = 2\,933\,333\,231 \text{ грн.}$

Собівартість 1 ц продукції знаходимо шляхом ділення загальних витрат на валове виробництво:
 $2\,933\,333\,231 : 4\,400\,000 \text{ ц} = 666,6 \text{ грн.}$

Віднімаючи від валового доходу загальні витрати, отримуємо чистий прибуток:
 $11\,000\,000\,000 - 2\,933\,333\,231 = 8\,066\,666\,769 \text{ грн.}$

Рівень рентабельності складе:
 $8\,066\,666\,769 : 2\,933\,333\,231 \times 100 = 275\%.$

Таким чином, при використанні еколого-економічного аграрного ренесансу на затрачену 1 гривню отримуємо 2,75 гривні прибутку.

Відповідно до концепції «економічні майданчики розвитку сільських територій» урізноманітнюються і заходи їх підтримки. Поряд з традиційними механізмами стимулювання розвитку проблемних територій на кшталт грантів, субсидій, цільових програм розвитку, тепер важлива роль відводиться заходам, спрямованим на активізацію внутрішніх ресурсів сільських територій. Йдеться про стимулювання підприємництва на селі, розширення видів діяльності, посилення територіальної мобільності населення, інфраструктурної забезпеченості сільської місцевості, її конкурентоздатності та інвестиційної привабливості.

Висновки з даного дослідження. Створення «економічних майданчиків розвитку сільських територій» можна вважати ренесансом сільськогосподарського виробництва, що до певної міри дасть можливість оздоровити депресивні аграрні території, підвищити технічний рівень аграрного виробництва, запровадити досконаліший менеджмент, створити нові робочі місця, відвести загрозу банкрутства, що завжди супроводжується негативними соціальними наслідками. Тому приплив капіталу із зовнішніх джерел відігравав і продовжує відігравати в більшості випадків позитивну роль у розвитку сільського господарства на депресивних територіях. Цей процес повинен бути економічно врегульованим і відповідним чином контрольованим. Для цього необхідно створити фінансово-кредитний механізм, адекватний сучасним умовам і цілям підвищення рівня продовольчої безпеки держави.

Література

1. Власенко І.В. Стимулювання діяльності підприємництва в депресивних адміністративних районах Вінниччини / І.В. Власенко // Вісник Хмельницького національного університету (Економічні науки), Том 2. – Хмельницький, 2007. – С. 66-70.
2. Власенко І.В. Ринкові умови аграрного господарювання та розвиток сільських територій України / І.В. Власенко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 2(40). – С. 106-110.
3. Азізов С.М. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах / С.М. Азізов, П.К. Кенійський, В.М. Скупий ; за ред. С.М. Азізова. – К. : ІАЕ, 2001. – С. 251-252.
4. Амбросов В.Я. Переход к рыночным земельным отношениям / В.Я. Амбросов // Стратегії реалізації земельної реформи. – 2011. – №1. – С. 39-41.
5. Богіра М. Земельна реформа і стан формування справжніх господарів на селі / М. Богіра // Землевпоряд. вісн. – 2008. – № 2. – С. 37-59.
6. Бойко Л. Розмір землекористувань сільгосппідприємств у системі чинників ефективності господарювання / Л. Бойко // Землевпоряд. вісн. – 2008. – № 6. – С. 63.
7. Соціальна відповідальність теорія і практика розвитку : монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
8. Власенко І.В. Проблеми аграрного природокористування в ринкових умовах господарювання : монографія / І.В. Власенко. – Вінниця «Едельвейс і К», 2007. – 228 с.
9. «Про стимулювання розвитку регіонів» Закон України від 08.09.2005 № 2850-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_stimulyuvannya_rozvitku_regioniv.htm

УДК 338.2:658.0(477):65.012

Парфенюк Є.І.,
к.е.н., заступник директора
з навчально-методичної роботи
Львівський інститут Міжрегіональної
академії управління персоналом

НЕДОЛІКИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Постановка проблеми. Розвиток підприємництва як сукупності суб'єктів комерційної господарської діяльності, які функціонують на засадах організаційно-господарського новаторства, створюючи продукцію (товари, виконуючи роботи, надаючи послуги) новими методами, відкриваючи нові джерела сировини, ринки збуту є джерелом та основою інноваційного типу розвитку економіки регіону. Суб'єкти малого бізнесу за рахунок ефективного поєднання факторів виробництва забезпечують зростання економічного потенціалу і конкурентоспроможності регіонального економічного комплексу, покращують його участь у міжнародному поділі праці. Відомою є роль підприємницького сектору у забезпеченні зайнятості, зростання ВВП, демократизації суспільства. Втім, серед чинників, які визначають наявність умов для становлення, розвитку і активізації малого підприємництва, параметри бізнес-середовища, зокрема його інституційний базис, є визначальними. Для його формування і адекватного регулювання власне й приймаються і реалізуються регіональні та місцеві програми підтримки підприємництва.

Попри активізацію розвитку та підвищення ефективності у вітчизняному підприємстві упродовж 2000-2007 рр., у кризовий період 2008-2009 рр. значно погіршилися кількісні та якісні показники функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, особливо у секторі малого бізнесу. Негативно, що ці тенденції не лише збереглися, але й посилилися у посткризовий період і характерні для 2012-початку 2013 рр. Йдеться про зменшення кількості малих підприємств (на 18,0% у 2011 р. до 2008 р.) та фізичних осіб – підприємців (на 50,2% у 2011 р. до 2009 р.), чисельності зайнятих на малих підприємствах (на 10,7% у 2011 р. до 2008 р.), частки малих підприємств в обсягах реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (на 3,4 в. п. за аналогічний період), нижчі за граничні значення індикаторів фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, від'ємні фінансовий результат до оподаткування та рентабельність, високу частку збиткових підприємств.

Тенденції до зменшення обсягів та погіршення ефективності господарювання обумовлені здебільшого ускладненням умов фінансово-господарської діяльності внаслідок кризових явищ в економіці, зменшенням реального платоспроможного попиту, посиленням закритості ринків та їх монополізацією, надмірним оподаткуванням господарської діяльності та відсутністю дієвої державної регіональної підтримки. Втім, основна причина криється в іншому – збереженні, нажаль, низької ефективності та дієвості регіональних і місцевих програм підтримки підприємництва в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування та розвитку малого підприємництва присвячено багато наукових досліджень як вітчизняних (З. Варналій, Т. Васильців, О. Власюк, В. Воротін, В. Гесць, Т. Ковальчук, І. Мазур, О. Малиновська та ін.), так і зарубіжних (Е. Долан, П. Друкер, К. Макконнелл, Ф. Мізес, П. Самуельсон, Б. Санто, Й. Шумпетер) науковців. Але попри дуже ґрунтовне теоретичне узагальнення суті поняття, принципів, методів та засобів державного регулювання стимулювання і розвитку сектору малого підприємництва, аналіз ефективності процесів його становлення і функціонування за різних умов та систем державного управління, на сьогодні бракує результатів досліджень з обґрунтування чинників і засобів підвищення ефективності регіональних програм розвитку малого підприємництва. За понад 20 років практики їх розробки у нашій державі не вдалося досягти належних позитивних зрушень, що негативно позначилося на розвитку цього сектору економіки.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу позитивних та негативних аспектів державного програмування політики розвитку малого підприємництва на регіональному рівні та обґрунтування напрямів і засобів удосконалення і підвищення ефективності вітчизняних програм підтримки підприємництва на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. За підсумками аналізу розвитку малого підприємництва Львівської області у 2012 році встановлено, що підприємницька активність населення є невисокою та спостерігається стійка тенденція до зменшення кількості і частки суб'єктів малого

бізнесу. У 2011 р. на 1000 осіб населення Львівської області припало 52 суб'єкти малого підприємництва, що на 12 од. (31,0%) більше ніж у попередньому році.

Серед суб'єктів підприємництва на 1000 осіб населення регіону припадало 46 фізичних осіб-підприємців (88,5% загальної кількості суб'єктів малого бізнесу) [1]. Втім, в досліджуваній області на 10 тис. осіб населення у 2011 р. припадало 59 малих підприємств, тоді як в середньому в Україні – 70 од.. Протягом 2009-2011 рр. кількість суб'єктів малого підприємництва на 1000 осіб населення у Львівській області зменшилась на понад 30,0% [2]. Активною підприємницькою діяльністю у 2012 р. займалися лише 50,2% від загальної кількості представників малого підприємництва.

Встановлено, що спеціалізація малого підприємництва надалі залишається переважно торгово-посередницькою. За видами економічної діяльності у 2011 р. найбільшою була частка суб'єктів малого підприємництва, які діяли у сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 56,5%. При цьому частка суб'єктів малого підприємництва у промисловості становила лише 13,6%, сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям – 9,1%, будівництві – 8,0%, діяльності транспорту і зв'язку – 5,0%,

У 2011 р. обсяг реалізованої продукції малими підприємствами Львівської області становив 20,7 млрд. грн. (16,9%), що на 3,5 млрд. грн. або 20,3% більше ніж у попередньому році (крім того відносно 2009 р. показник збільшився на 4,5 млрд. грн. або 27,8%). За видами економічної діяльності найменшим був внесок малого бізнесу за обсягами реалізованої продукції у промисловості (6,5%) та діяльності транспорту і зв'язку (9,4%). Незважаючи на збільшення реалізації продукції відносно 2010 р., зменшився внесок малого бізнесу у загальний обсяг реалізованої продукції суб'єктів підприємницької діяльності регіону: з 18,3% у 2010 р. до 16,8% у 2011 р. [3].

У 2011 р. кількість зайнятих працівників у секторі малого бізнесу Львівської області становила 113,6 тис. осіб (30,2% від загальної кількості зайнятих), що на 5,3 тис. осіб або на 4,5% менше, ніж у попередньому році. Середня кількість працівників на одному малому підприємстві регіону у 2011 р. становила 7 осіб, що на 1 особу або 16,7% менше, ніж у попередньому році [4]. За видами економічної діяльності найменшим був внесок малого бізнесу у зайнятість населення у діяльності транспорту і зв'язку (9,7%) та промисловості (16,2%). Крім того, в області зберігається тенденція до активного зменшення чисельності найманих та зайнятих працівників у секторі малого бізнесу.

У першому півріччі 2012 р. частка надходжень від діяльності суб'єктів малого підприємництва до Зведеного бюджету Львівської області становила 26%, проте позитивно, що до аналогічного періоду 2011 р. цей показник збільшився на 7,7 в. п.. Недостатньою є й соціальна відповідальність малого підприємництва. Середньомісячна заробітна плата у цьому секторі регіональної економіки у 2011 р. становила 1324 грн., що на 12,7% менше, ніж в середньому по державі.

План заходів з підтримки малого підприємництва, передбачених Регіональною програмою розвитку малого підприємництва у Львівській області на 2011-2012 роки [5], у 2012 р. в загальному виконаний. Із запланованих до фінансування 7 заходів виконано 6, із запланованих до фінансування 250 тис. грн. профінансовано заходів на суму 210 тис. грн. (84,0%).

Попри те, ефективність виконаних у 2012 р. в межах Регіональної програми розвитку малого підприємництва у Львівській області на 2011-2012 роки заходів та безпосередньо цієї Програми була низькою. Про це свідчить наступне:

- профінансовані та відповідно реалізовані заходи не стосуються більшості напрямів розвитку малого підприємництва, передбачених Програмою, зокрема, впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності, фінансово-кредитної, інвестиційної та ресурсної підтримки, формування підприємницької інфраструктури, розвитку малого підприємництва в сільській місцевості та соціального підприємництва;

- в області не ведеться діяльність з формування і фінансування інвестиційних, інноваційних та інших фондів розвитку малого підприємництва, підтримки функціонування і подальшої розбудови інституційної підприємницької інфраструктури;

- очікувані показники реалізації Програми необґрунтовані та станом на початок 2013 р. відповідно до даних, які планувалися у Регіональній програмі розвитку малого підприємництва у Львівській області на 2011-2012 роки, не досягнуті як щодо кількості суб'єктів малого підприємництва (відхилення у гіршу сторону становило понад 30%) так і кількості зайнятих у секторі (планувалося збільшення, а фактично протягом останніх шести років тенденція виключно спадна).

Головними причинами низької ефективності політики підтримки малого підприємництва у Львівській області є:

- недостатні обсяги фінансування, а, відтак, планування і реалізації заходів, низький рівень охоплення виконаними заходами стратегічних пріоритетів та необхідних напрямів політики сприяння розвитку підприємству;

- «не інвестиційний» характер діяльності (та її фінансування) з підтримки розвитку малого підприємництва у регіоні (на відміну від більшості областей України) у Львівській області не функціонує Фонд підтримки підприємництва та не виділяються кошти на фінансово-кредитну підтримку інвестиційно-

інноваційних і стратегічно важливих для регіону проєктів суб'єктів малого бізнесу);

- відсутність заходів з моніторингу та подальшого забезпечення сприятливості і безпечності бізнес-середовища;

- заходи Програми формуються не за проблемними сферами і загрозами економічній безпеці представників підприємництва, а за базовими напрямками, створення яких було потрібне ще на ранніх етапах «зародження» підприємницької діяльності в нашій державі.

Крім того, негативно, що в Україні на регіональному рівні практично не ведеться спостереження за змінами середовища комерційної господарської діяльності, зокрема ризиками та загрозами економічним інтересам суб'єктів малого бізнесу. Відповідно не програмуються та не реалізуються превентивні заходи. Наслідком цього є те, що спостерігається стійка тенденція до зменшення кількості суб'єктів малого підприємництва, зменшення обсягів їх діяльності та ролі в економіці. Внаслідок цього має місце погіршення показників економічної ефективності фінансово-господарської діяльності.

Негативні наслідки фінансово-економічної кризи, які ще досі не ліквідовані, недосконалість економіко-правового середовища підприємництва, монополізація та тінізація ринків, інші негативні чинники в умовах недостатності державної політики своєчасного та адекватного реагування на ці виклики і загрози призвели до критичного погіршення економічної безпеки вітчизняного малого підприємництва.

Позитивно, що проблемі розвитку малого підприємництва Львівської області приділено значну увагу в періоді до 2015 р. [6]. Обґрунтовано стратегічну мету розвитку під назвою «Львівщина – регіон сталого економічного розвитку та розвитку підприємництва», в структурі якої передбачені операційні цілі: «1.1. Сприятливі умови для українських та міжнародних фірм», «1.2. Сприятливі умови для створення підприємств і залучення інвестицій», «1.3. Розвиток ринкової інфраструктури».

Показники моніторингу реалізації відповідних цільових орієнтирів Стратегії в загальному розкривають стан розвитку малого підприємництва, його тенденції та внесок в економічний і соціальний розвиток, сформованість підприємницької інфраструктури, ефективність діяльності дозвільної та реєстраційної служб.

На виконання відповідних цілей Стратегії в межах Програми соціально-економічного та культурного розвитку Львівської області розробляються і реалізуються програми підтримки малого підприємництва; на період 2013-2015 рр. зокрема, прийнято Програму розвитку малого і середнього підприємництва Львівської області на 2013-2015 рр.

Вітчизняна інституційна база державного регулювання підприємницької діяльності включає дві складові: нормативно-правову базу та інституції інфраструктури підтримки діяльності підприємств малого бізнесу. В свою чергу, нормативно-правова база регулювання розвитку малого бізнесу крім визначення критеріїв, статусу та засад діяльності підприємств малого бізнесу, впровадження особливостей ведення окремих видів економічної діяльності, забезпечує програмування розвитку цього сектора економіки. Останнє здійснюється через Національну, регіональні та місцеві програми підтримки підприємництва та зауважимо, що саме ці документи утворюють конфігурацію планування розвитку і безпеки малого підприємництва в Україні. Саме від їх змісту, наповнення та бажання чиновників виконувати їх положення залежить сприятливість та безпечність економіко-правового середовища комерційної господарської діяльності у нашій державі.

Відповідно, до напрямів підвищення ефективності політики програмування підтримки малого підприємництва у Львівській області віднесемо:

- перехід від операційної цілі «Сприятливі умови для розвитку українських та міжнародних фірм» до стратегічного пріоритету «Формування економічно безпечного підприємницького середовища» при коригуванні Стратегії розвитку Львівської області та започаткування практики реалізації програм безпеки та ресурсного забезпечення підприємництва;

- чітка ідентифікація обсягів (у вигляді певної квоти від податкових поступлень суб'єктів малого бізнесу або відсотку до ВРП) та механізмів узгодження обсягів і джерел фінансування регіональних і місцевих програм, впровадження методичних підходів до моніторингу та оцінювання ефективності реалізованих програмних заходів;

- збільшення частки продуктивних витрат, спрямованих на формування мережі інституцій та програм фінансово-кредитного сприяння, залучення страхової сфери до зниження рівня ризику та забезпечення фінансування підприємств, створення мережі муніципальних бізнес-інкубаторів і венчурних фондів, покращення інституційно-правового забезпечення розширення можливостей малих підприємств до реалізації інвестиційних проєктів і інноваційних програм, розширення можливостей функціонування мережі суб'єктів фінансово-інвестиційної підтримки малого бізнесу, а також їх мотивації до покращення доступу малих підприємств до інновацій та інвестицій;

- удосконалення державної та регіональної політики створення сприятливого середовища для інвестицій у інноваційній сфері, покращення стимулів використання власних коштів підприємств для інноваційно-інвестиційної діяльності;

- продовження роботи з підвищення рівня прозорості і ефективності дозвільної системи шляхом

посилення контролю та відповідальності посадових осіб дозвільних органів, удосконалення роботи місцевих дозвільних органів (посилення їх спеціалізації за видами дозволів, диференціації дозвільних заявок щодо спрощення процедур і термінів погодження документів дозвільного характеру невеликим об'єктами, впровадження принципу затвердження дозвільних заявок за замовчуванням, внесення до порядку проходження дозвільних документів вимоги щодо попередньої письмової оцінки адміністратором дозвільного офісу пакету документів, який подається підприємцем), створення органу з контролю та моніторингу дозвільної системи, популяризація досвіду проходження дозвільних процедур та підвищення рівня обізнаності підприємців щодо прав і обов'язків дозвільних адміністраторів та посадових осіб дозвільних органів;

- формування системи ефективної міжгалузевої та міжсекторної кооперації (кластерів) для забезпечення ресурсоощадних виробничих циклів, фінансово-економічне стимулювання запровадження суб'єктами малого підприємництва інноваційних технологій, створення та поширення знань між науково-дослідними інституціями та суб'єктами підприємницької діяльності, підвищення якості роботи регіональних органів державного управління у напрямі моніторингу та планування інноваційного розвитку сектору малого бізнесу.

Ефективність програмування державної регіональної політики розвитку малого підприємництва значною мірою визначається обсягами визначених та виділених фінансових ресурсів на реалізацію заходів відповідних програм. За умови планування великої кількості масштабних заходів та, очевидно, й суттєвих обсягів фінансування, неналежне фінансове забезпечення призведе до невиконання заходів програм, а отже й їх низької ефективності. Це підтвердилося досвідом у 2012 році таких регіонів України, як Херсонська (де було заплановано реалізувати заходів на суму близько 2,7 млн. грн., а фактичне фінансування склало близько 100 тис. грн., тобто відсоток виконання становив 3,7%), Полтавська (відповідні показники становили 2,0 млн. грн., 50 тис. грн. та 2,5%), Київська (1,8 млн. грн., 200 тис. грн. та 11,1%), Вінницька (1,2 млн. грн., 200 тис. грн. та 15,4%) та Дніпропетровська (де було заплановано провести заходів на 1,7 млн. грн., але їх не профінансовано взагалі) області [7].

Отже, звідси висновок про істотний волюнтаризм місцевих влад відносно бажання та реальних обсягів фінансування програм підтримки малого бізнесу, а також про низький рівень контролю центральних органів влади за рівнем державної підтримки в аналізованій сфері. Вважаємо, що центральним органам державного управління слід втрутитися в цю ситуацію або шляхом дофінансування з центрального бюджету заходів у тих регіонах, де місцева влада не спроможна забезпечити адекватне фінансування, або через запровадження фіксованих квот для виділення фінансових ресурсів з регіональних і місцевих бюджетів на реалізацію програм розвитку малого підприємництва.

Для здійснення роботи щодо підтримки виставкових заходів малих підприємств, видання інформаційних бюлетенів, проспектів, довідників, навчально-методичного забезпечення (для цього у 2012 р. в регіонах України було виділено понад 2,8 млрд. грн. (18,9%)), все ж більш потрібним було фінансування заходів, що мали б на меті зниження рівня зовнішніх загроз господарювання вітчизняних суб'єктів малого підприємництва.

Виникають питання і щодо фінансування заходів з розвитку інфраструктури (у т. ч. в цілях поповнення статутного та оборотного фондів) підтримки підприємництва. Такі заходи були профінансовані у 2012 р. на суму 2,5 млрд. грн. Але підприємці визнають дієвість цих організацій близькою до нуля. Більшість із зазначених суб'єктів інфраструктури підприємництва здійснюють діяльність на комерційних засадах і надають послуги за ринковими цінами, часто недоступними для малих суб'єктів господарювання. Наприклад, сюди відносяться звичайні установи банків, які у 2012 р. надавали підприємцям кредити під 30-40% річних), або вже давно не здійснюють діяльності створені у Львівській області 15 фондів підтримки підприємництва. При цьому представники влади неправомірно враховують все це суб'єктами інфраструктури підтримки підприємництва.

Отже, попри позитивний висновок Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва щодо реалізації регіональних програм підтримки малого підприємництва в нашій державі, який міститься в Узагальненому звіті про стан виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва в Україні у 2012 р., як державне, так і регіональне програмування державної політики забезпечення економічної безпеки підприємництва потребує істотного вдосконалення. При цьому важливо, щоб логіка його побудови відповідала концептуальним положенням менеджменту та повноцінно забезпечувала функції аналізу (за результатами моніторингу і діагностики економічної безпеки малого підприємництва), планування, реалізації, мотивації (передусім шляхом достатнього та структурно збалансованого фінансування) та контролю (за ефективністю витрачання коштів та результативністю заходів і політики загалом).

На жаль, цього ще не забезпечено, у тому числі при коригуванні Методичних рекомендацій щодо формування і реалізації регіональних і місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва, яке відбулося у 2012 р. [8].

Потрібно відмітити, що окремі позитивні нововведення все ж передбачені у згаданому документі. Сюди відноситься запровадження етапу комплексного аналізу, включно з урахуванням

якісних аспектів розвитку та ролі малого і середнього підприємництва в соціально-економічному розвитку регіонів, який передує розробці програм; узгодження напрямів розвитку підприємництва з цілями регіональних стратегій, підтримкою депресивних територій; передбачення серед напрямів програм регулювання зовнішнього середовища підприємництва; введення практики моніторингу реалізації програм.

Втім, знову невизначеними залишилися аспекти розвитку малого підприємництва (зокрема захищеності економічних інтересів суб'єктів малого бізнесу), обсяги фінансування програм, механізми узгодження обсягів і джерел фінансування національної та регіональних і місцевих програм, методичні підходи до моніторингу та оцінювання ефективності реалізації програм, відповідальність держслужбовців за реалізацію запланованих заходів. Ці та інші аспекти доцільно врахувати при подальшому удосконаленні державного програмування розвитку малого підприємництва в Україні.

Висновки з даного дослідження. Програмування державної політики розвитку малого підприємництва (у регіональних та місцевих програмах підтримки малого підприємництва в Україні) на сьогодні стало малоефективним і не відповідає потребам сучасного стану розвитку цього сектору економіки, проблемам та перешкодам його подальшого становлення. Його системними недоліками є неврахування багатьох базових щодо формування середовища розвитку підприємництва принципів, додержання балансу економічних інтересів особи, суспільства та держави, своєчасності та адекватності заходів з відвернення загроз економічним інтересам, недопущення монополізації суспільно-економічного життя, ведення систематичного моніторингу та діагностики стану розвитку малого підприємництва. Необхідно здійснювати удосконалення процесу програмування регіональної політики у сфері розвитку малого підприємництва. Зокрема, потребує чіткої ідентифікації обсягів фінансування програм, механізмів узгодження обсягів і джерел фінансування регіональних і місцевих програм, впровадження методичних підходів до моніторингу та оцінювання ефективності реалізації програм, відповідальності держслужбовців за реалізацію запланованих заходів.

Подальші наукові дослідження у цій сфері мають стосуватися удосконалення інституціонально-правового забезпечення державної політики програмування розвитку малого підприємництва на регіональному та місцевому рівнях.

Література

1. До Дня підприємця [Електронний ресурс] / Прес-реліз. Головне управління статистики у Львівській області. – № 95 від 31.08.2012. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua>.
2. Діяльність суб'єктів малого підприємництва Львівщини: Статистичний збірник. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2011. – 107 с.
3. Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малими підприємствами за видами економічної діяльності у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/26/theme_26_3_04.php?code=26&ind_page=stattables.
4. Тенденції у малому бізнесі Львівщини у 2011 році [Електронний ресурс] / Прес-реліз. Головне управління статистики у Львівській області. – № 74 від 18.07.2012. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua>.
5. Регіональна програма розвитку малого підприємництва у Львівській області на 2011-2012 роки [Електронний ресурс] / Інтернет-ресурс Львівської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://www.loda.gov.ua>.
6. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року [Електронний ресурс] / Інтернет-ресурс Львівської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://www.loda.gov.ua>.
7. Узагальнений звіт про стан виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва в Україні у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/print/1101>.
8. Про затвердження методичних рекомендацій щодо формування і реалізації регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва [Електронний ресурс]. – Наказ Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва № 44 від 18.09.2012 р. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/print/658>.

УДК 658.5: 339.13

Струтинська І.В.,
к.е.н., асистент кафедри менеджменту у виробничій сфері
Тернопільський національний технічний
університет імені Івана Пулюя

МЕРЕЖЕВА ВЗАЄМОДІЯ НАУКИ-ОСВІТИ-БІЗНЕСУ- ВЛАДИ – СТРАТЕГІЧНИЙ ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРНОПІЛЬСЬКОГО РЕГІОНУ

Постановка проблеми. На даному етапі виробничі (бізнесові), наукові організації та органи влади функціонують незалежно одні від одних, бо орієнтуються на застарілі стереотипи. Це часто призводить до того, що підприємства не мають кваліфікованого персоналу, функціонують не ефективно, втрачають конкурентні переваги, а інколи й банкрутують. В свою чергу навчальні (наукові) заклади готують та випускають спеціалістів, які не мають практичної підготовки і врешті-решт працюють не за обраною спеціальністю або взагалі незабезпечені робочими місцями. Щодо органів влади, які повинні бути координаторами розвитку даних структур, в даний момент вони займають позицію споглядача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом висвітленню проблем взаємодії науки-освіти-бізнесу-влади приділено мало уваги. Проте потрібно виокремити декілька вчених які все ж таки частково розглядали дану проблематику. Зокрема, це такі вітчизняні та зарубіжні вчені М.В. Афанасьєв, З.В. Максименко, О.С. Мельников, Г.І. Пінкас. Проте дослідження і висвітлення проблем впровадження комплексної взаємодії науки-освіти-бізнесу-влади приділяється мало уваги. Зазначені обставини й обумовили вибір теми наукової статті.

Постановка завдання. Мета даної аналітичної статті – здійснити аналіз проблем взаємодії науки-освіти-бізнесу-влади у Тернопільському регіоні. З врахуванням особливостей даної взаємодії розробити науково обґрунтовану концепцію даної співпраці і запропонувати першочергові заходи, що сприятимуть ефективній взаємодії, яка виступатиме стратегічним чинником сталого розвитку Тернопільського регіону.

Виклад основних результатів дослідження. Враховуючи постіндустріальний етап розвитку економіки України та необхідність побудови інтелектуального суспільства в умовах інтеграції, інформатизації, кризовості та глобалізації світо господарських процесів потребують істотних змін в організації та управлінні всіма ієрархічними рівнями господарювання на основі інноваційно-логістичної моделі сталого розвитку економіки країни.

Сучасні вимоги економічного розвитку поєднують виробництво, науку, освіту і бізнес та владу в єдину інноваційну модель країни, регіону, галузі чи компанії [2]. Це – об'єктивна реальність.

Потрібно зазначити ще і те, що наука, освіта, знання – це інтелектуальний капітал, який є стратегічним чинником. Це інтегрована здібність до створення інновацій і ухвалення ефективних рішень в умовах невизначеності. Саме у такому трактуванні знання стають головною продуктивною силою економіки, і до невпізнання міняють її. Вже зараз інновації, що породжуються знаннями, складають основу глобальної економіки, визначають її динаміку і її глибинні проблеми.

В реаліях сучасного життя така властивість простору як мережевість охоплює усі сфери життєдіяльності людини: економічну, соціальну, політичну, духовну. Саме тому вважаємо, що завдяки мережевій взаємодії науки, освіти, бізнесу і влади Тернопільщина займе провідні позиції у національному рейтингу конкурентоспроможності регіонів України у 2013 році.

Сьогоднішні позиції Тернопільського регіону у рейтингу конкурентоспроможності регіонів України (рис. 1) є не зовсім задовільні [8].

Найвищі оцінки область отримала за охорону здоров'я і початкову освіту, інституції, вищу освіту та професійну підготовку. Найбільші проблеми для ведення бізнесу в області пов'язані з податковою політикою, нестабільністю державної політики та податковими ставками [8]. Тернопільська область програє більшості регіонів за технологічною готовністю, розміром ринку, ефективності ринку товарів та рівнем розвитку інфраструктури.

2012 місце	Регіон	2012 бал	Зміни за рік	2012 місце	Регіон	2012 бал	Зміни за рік
1	Київ	4,37	==	15	Вінницька	3,97	↓1
2	Харківська	4,19	↑1	16	Чернівецька	3,95	↑4
3	Дніпропетровська	4,16	↓1	17	Закарпатська	3,95	↑1
4	Донецька	4,14	↑1	18	Черкаська	3,94	↑2
5	Київська	4,12	↓1	19	АР Крим	3,94	↑3
6	Одеська	4,10	↑2	20	Луганська	3,93	↓7
7	Запорізька	4,07	↓1	21	Івано-Франківська	3,93	↓2
8	Севастополь	4,02	↓1	22	Хмельницька	3,92	↓2
9	Полтавська	4,02	==	23	Тернопільська	3,88	↑1
10	Львівська	4,00	==	24	Чернігівська	3,87	↑1
11	Волинська	3,99	↑1	25	Житомирська	3,87	↓2
12	Рівненська	3,98	↑5	26	Кіровоградська	3,84	==
13	Сумська	3,98	↑2	27	Херсонська	3,82	==
14	Миколаївська	3,97	↓3				

 покращення позицій
  погіршення позицій
 == без змін

Рис. 1. Рівень конкурентоспроможності регіонів України у 2012 році

Примітка: адаптовано автором

Тернопільська область інфраструктурно давно себе вичерпала. Дороги, комунікації, житловий фонд, виробництво десятиліттями не отримували належного фінансування і сьогодні знаходяться на межі колапсу.

На нашу думку, низька економічна активність і повільний розвиток бізнесу в області зумовлені не відсутністю можливостей розвитку економіки і підприємництва, а, скоріше, неспроможністю влади зосередити увагу на конкурентних перевагах, недостатньому внеску у місцевий розвиток з боку місцевих жителів, недостатньою підтримкою місцевої бізнес спільноти та нерозумінням важливості застосування цілісного підходу до формування і реалізації стратегії місцевого розвитку, яка поєднує громадську, соціальну, культурну і підприємницьку складові (рис. 2) [7].

У посткризовий період на перше місце виходить проблема визначення стратегічних пріоритетів та напрямів розвитку регіону з урахуванням потенціалу внутрішнього ринку та максимізації використання переваг міжрегіонального та міжнародного співробітництва регіонів; пошук «точок зростання» на регіональному рівні та дієвих інструментів їх розкриття та стимулювання [3-7].

Сьогодні українські регіони включились у справжню боротьбу за пошук інвестицій у розвиток. Кожний регіон намагається знайти своє неповторне обличчя, привабити туристів і багатих підприємців – відтак залучити в регіон потоки грошей і технологій, які є кров'ю сучасної постіндустріальної епохи. Цей процес глобальний. Змагання сучасних регіонів – це змагання держав урбанізованого світу. Жорстка конкуренція країн за ринки товарів і послуг, за доступ до ресурсів, за залучення людського потенціалу є справжньою війною. Війною без компромісів, бо її перемога – це майбутнє місце у світовій ієрархії народів [6-7].

Яким будуть українські регіони майбутнього? Яким буде Тернопільський регіон на фоні інших українських регіонів? Чи має Тернопільський регіон якийсь шанс у глобальній світовій конкуренції? Це залежить від того, яку стратегію обере регіон.

На нашу думку, Тернопільській області і зокрема м. Тернополю, які знаходяться в стадії пошуку шляхів забезпечення стабільних темпів економічного розвитку, необхідно зробити акцент на такому стратегічному пріоритеті та напрямку розвитку регіону, як логістика.

За словами експертів протягом найближчих двох-трьох років, розвиток логістичної інфраструктури буде зумовлений зростанням великих транспортних магістралей у регіонах, таких як Дніпропетровськ для Східної України, Одеса через порт Чорного моря, а також Львів і Тернопіль для Західного регіону [3-7].

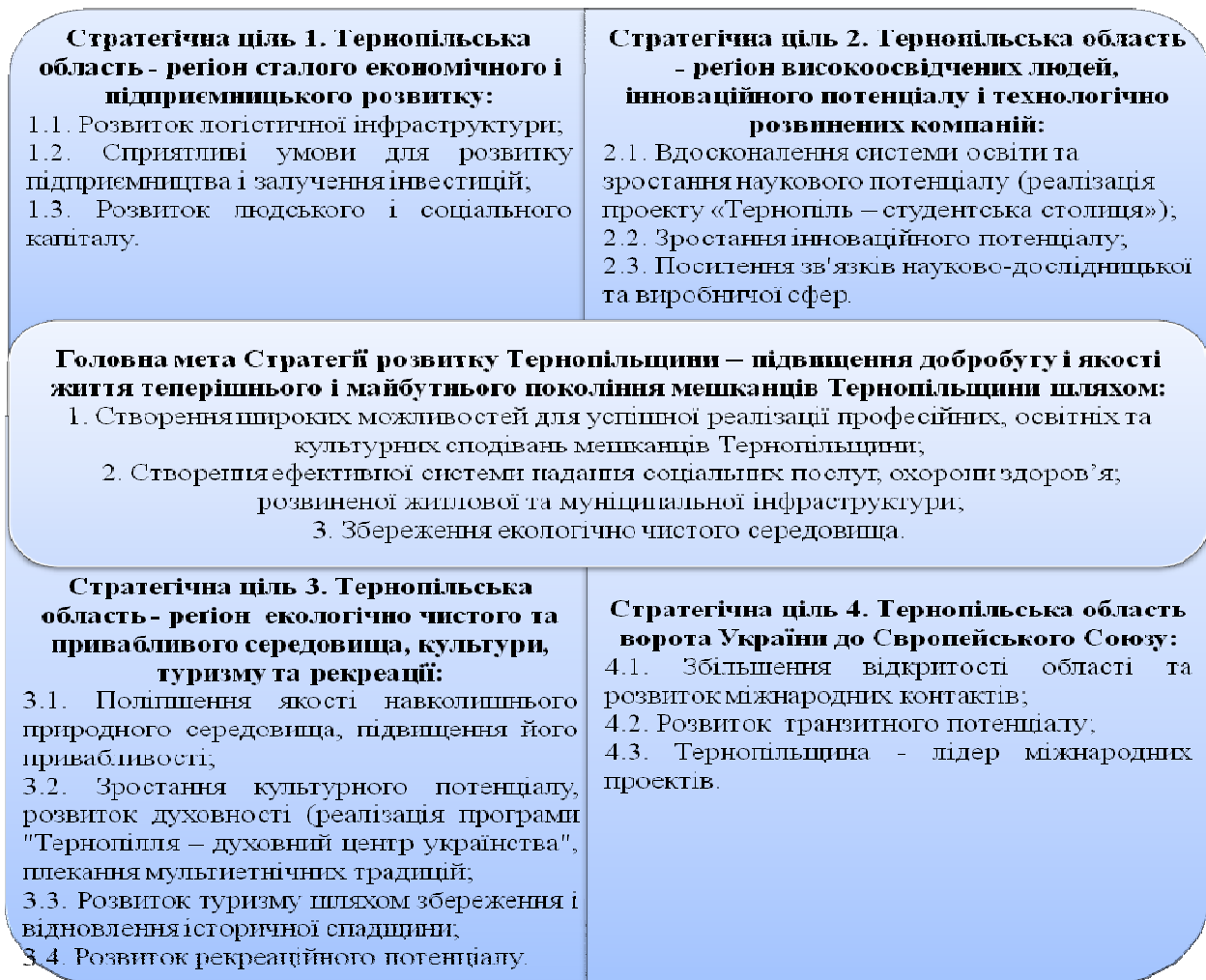


Рис. 2. Стратегічні та оперативні цілі соціально-економічного розвитку Тернопільщини до 2020 року

Примітка: власна розробка автора

За даними InvestUkraine (виділеного підрозділу в Державному агентстві з інвестицій та управління національними проектами України) Тернопіль є саме тим містом де можливо ефективно вести та розвивати логістичний бізнес.

Також проведені нами геомаркетингові дослідження дають змогу стверджувати, що Тернопільщина дійсно має значний логістичний потенціал який потрібно максимально розвивати і використовувати.

Тернопіль знаходиться на перетині кількох транспортних коридорів (Львів – Вінниця – Київ, Івано-Франківськ – Кременець – Дубно, Рівне – Чернівці, Луцьк – Кіровоград, Чоп – Ужгород – Стрий – Хмельницький). Також область розташована на перетині залізничних магістралей, які зв'язують між собою західні області (Закарпатську, Львівську, Чернівецьку, Івано-Франківську) з іншими регіонами України, через неї проходять вантажні потоки з Румунії, Угорщини, Словаччини, Польщі в Україну. Саме тому через область проходять найбільші транспортні товаропотоки України [3-7].

На Тернопільщині застосовуються система змішаних перевезень, адже функціонують усі види транспорту, що сприяло формуванню відповідної транспортно-логістичної інфраструктури. Усі ці передумови безумовно сприяють формуванню сучасної логістичної інфраструктури, здатної забезпечити: збільшитися транзит вантажів через Тернопільську область і при цьому забезпечуватиметься бачення тернопільського транспортного вузла як важливої складової системи транспортного комплексу України; Сформується сучасна транспортно-логістична інфраструктура міста і області; Ефективно обслуговуватимуться споживачі регіону і не тільки; Здійсниться оптимізація вантажних і пасажирських потоків; Підвищиться попит на послуги рекреаційної зони Тернопільщини; Люди будуть забезпечені робочими місцями; Зростатиме обсяг інвестицій в Тернопільську область загалом; Поповнюватимуться бюджети міста та області; Сприятиме реалізації “чотирьох свобод” Європейського Союзу; Ефективно функціонуватиме аеропорт “Тернопіль”; Все це в підсумку

сприятиме становленню та розвитку логістичного центру (міжнародного логістичного хабу (МЛХ) на базі тернопільського аеропорту [3-7].

Для того, щоб реалізувати заплановані задуми у життя, необхідно розробити та налагодити ефективну мережеву взаємодію між наукою-освітою-бізнесом-владою Тернопільського регіону, яка виступатиме спонукальним мотивом до вдосконалення (створення) сучасної логістичної інфраструктури області та виступатиме стратегічним чинником сталого розвитку Тернопільського регіону.

Прикладом такої мережевої взаємодії можна назвати «Робочу групу з підготовки проекту регіонального транспортно-логістичного кластеру». *(Довідково: згідно із розпорядженням голови Тернопільської обласної ради (від 15 березня 2012 року) було створено робочу групу з підготовки проекту регіонального транспортно-логістичного кластеру на базі Тернопільського аеропорту).*

Завдання цієї групи – скоординувати зусилля державних органів та органів місцевого самоврядування у питанні вдосконалення транспортної галузі, у тому числі й авіаційної, залучення інвестицій у пріоритетні напрямки розвитку Тернопільщини. До її складу увійшли депутати обласної ради, представники міської ради та виконавчих структур, бізнес спільнота та науковці. Робоча група ефективно працювала, вирішувала важливі питання, що цікаво, що з точки зору практичної реалізації це був хороший тандем, адже кожен вирішував питання у своїй сфері: наука розробляла теоретичне бачення даного інноваційно-інвестиційного проекту (була захищена дисертація по даному проекту), бізнес спільноти відображали своє бачення становлення та розвитку міжнародного логістичного хабу (центру) на базі тернопільського аеропорту, влада врегульовувала законопроектні питання по даному проекту і допомагала більш швидко отримувати необхідну інформацію відносно реалізації даного проекту.

На превеликий жаль, робота даної робочої групи призупинилася, адже із сторони влади це виявилася чергова фікція, адже їм потрібно було лише за репрезентувати даний проект на VII Міжнародному інвестиційному форумі який відбувався у Тернополі 27-28 квітня 2012 року та наступних інвестиційних форумах, що відбуватимуться.

Висновки з даного дослідження. Загалом вважаємо, що саме спільними зусиллями потрібно здійснити реалізацію даного інноваційно-інвестиційного проекту, а саме будівництва міжнародного логістичного хабу (центру) на базі тернопільського аеропорту. Адже саме таким чином мобілізуються усі необхідні ресурси і Тернопільщина стане сучасним, потужним, економічно розвинутим регіоном нашої країни.

Проте, доки не будуть поборені суттєві протиріччя у взаємовідносинах як центральних та регіональних органів виконавчої влади, так і органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування Тернопільського регіону на всіх рівнях управління щодо розв'язання проблем регіонального та місцевого розвитку, мережева взаємодія у сфері науки-освіти-бізнесу-влади для реалізації міжнародних інноваційних проектів, у нашу випадку будівництва міжнародного логістичного хабу (центру) на базі тернопільського аеропорту неможлива.

Література

1. Григорак М. Ю. Инфраструктура транспортно-логистического сервиса в Украине. Матеріали II Міжнародної конференції "Логістичні центри в Україні", 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.logisticsplatform.com.ua/files/File/events_ru/II_conference_sklad/infrastructure_ru.pdf
2. Статистичний збірник "Регіони України" за 2010 рік Частина II / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 805 с.
3. Струтинська І. В. Європейська та євроатлантична інтеграція України, шляхом функціонування міжнародного транспортно-логістичного хабу / І. В. Струтинська // Регіональні аспекти розвитку в умовах європейського вибору: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (Сімферополь–Алушта, 25-27 вересня, 2009р). – Сімферополь : ВіТроПринт. – 2009. – С. 126.
4. Струтинська І.В. Розвиток логістичних центрів як чинник економічної безпеки держави / І.В. Струтинська // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Економічні науки. – Луцьк. ВНУ ім. Лесі Українки, 2011. № 12. – 138 с.
5. Струтинська І. В. Становлення та розвиток логістичних центрів як чинник економічної стабілізації підприємств автомобілебудівної галузі: дис. кандидата економічних наук. 08.00.04 / Струтинська Ірина Володимирівна. – Тернопіль, 2011. – 263 с.
6. Струтинська І. В. Детермінанти інноваційного розвитку автомобілебудівної галузі та логістичної інфраструктури в Україні : монографія / І.В. Струтинська. – Тернопіль: Астон, 2012. – 227 с.
7. Струтинська І. В. Тернопільський регіон у системі пріоритетів стратегічно-економічного розвитку країни / І. В. Струтинська // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації. Матеріали X Ювілейної Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (21-23 лютого 2013 р.). – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – с. 159.
8. Ukrainian National Competitiveness Report 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2012_body_en_20.11.2012.pdf

УДК 373.6-057.84 (477.53-21)

Дружиніна В.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Орлянський А. Г.,
факультет економіки і управління
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

ДІАГНОСТИКА ПРОФЕСІЙНО-ОСВІТНІХ ПЕРЕВАГ ВИПУСКНИКІВ ШКІЛ М. КРЕМЕНЧУКА

Постановка проблеми. У сучасній українській економіці здійснюється низка перетворень, які, в першу чергу, відображаються на попиту і пропозиції ринку праці, що впливає і на вибір напрямів спеціальностей випускниками загальноосвітніх установ. За існуючими даними, помилки у виборі професії обійшлися у 80-ті роки колосальні суми. Тим часом, деякі об'єктивні перспективи ефективності профорієнтації у розвинених країнах такі: належно проведена профорієнтаційна робота дозволяє скоротити терміни або вартість профнавчання у 2-2,5 рази, підвищити продуктивність праці на 20-30%. Тому від того, наскільки правильно учнівська молодь визначиться з професійним заняттям у майбутньому, буде залежати якість трудових ресурсів, рівень інтелектуального потенціалу і рівень життя, що, в свою чергу, вплине на основні показники функціонування ринку праці: зайнятість, безробіття, структуру попиту-пропозиції ринку трудових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних і зарубіжних авторів, що займаються проблемами самовизначення особистості та професійної орієнтації, можна назвати І. Беха [2], Р. Гуревича [4], А. Сазонова, В. Симоненка, В. Сахарова, С. Чистякову. Проблеми трудової підготовки і політехнічної освіти особистості як основи самовизначення охарактеризовано у працях П. Атутова, К. Ахіярова, С. Батишева, Ю. Бабанського, В. Белікова,

О. Котова [5], О. Акіліна [1], С. Кравцов [6], М. Загузова, Ф. Іващенко, С. Матушкіна, А. Найна, Г. Серікова, М. Скаткіна, Н. Томіна, Е. Ферапоновой. Незважаючи на значні наукові результати в галузі професійної орієнтації учнів загальноосвітніх закладів, аналіз літературних джерел показав, що в наукових працях недостатньо вивчений попит на освітні послуги навчальних закладів місцевого рівня. Тому проблема професійного самовизначення і самоствердження тих, хто завтра буде учасником місцевого ринку праці є актуальною.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення професійно-освітніх орієнтирів молоді загальноосвітніх закладів місцевого рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес остаточного ухвалення рішення з приводу вибору професії здійснюється у випускних класах загальноосвітніх установ. Однак таке рішення учнями приймається під впливом викладацького складу, батьківської думки, друзів, престижності і т.д., при цьому в такому життєво важливому питанні не простежуються індивідуальні переваги учня, його бажання самоствердитися. Необхідно підкреслити, що професійний вибір по суті є першим кроком школяра в самостійне доросле життя. Його можна визначити як «вибір індивідом певного виду трудової діяльності в рамках структури потреб народного господарства в кадрах, що склалася на основі існуючого поділу праці» [8]. Тому виникла необхідність провести соціологічне опитування випускників шкіл м. Кременчука, й цим самим дослідити їх індивідуальні вподобання, що дасть наочну картину про перспективи розвитку ринку освітніх послуг і ринку праці в місті Кременчук.

У соціально-прогностичній анкеті під назвою «Вибір майбутньої професії» міститься дев'ять питань. У анкетуванні брали участь 630 респондентів-учнів з 32 шкіл, з них 64% дівчат, 36% юнаків одинадцятих класів.

Основною метою опитування було дізнатися, з якою спеціальністю хочуть зв'язати респонденти життя, де вони планують працевлаштуватися. У сучасних умовах високої конкуренції на місцевому ринку праці з постійно зростаючими вимогами до претендента, величезну роль має завдання по вихованню в молоді активної життєвої позиції для майбутньої трудової діяльності.

У відповідності з концепцією української освіти, велика роль у вирішенні цього завдання приділяється загальноосвітнім школам. Закінчуючи школу, випускник досягає певних освітніх та особистісних результатів, які направляють його в подальшому виборі життєвого та професійного шляху. Так само випускнику необхідно співвідносити особисті потреби з реальними можливостями, потребами суспільства і місцевого ринку праці.

Вивчення професійних намірів і життєвих планів учнів 11-х класів допоможе зрозуміти, ким хочуть стати випускники, який рівень освіти вони бачать для себе в майбутньому, в яких сферах

хочуть себе проявити. Допомогти випускнику вибрати професію, яка буде відповідати потребам суспільства і особистим амбіціям – найважливіше завдання освітньої сфери та батьків школярів.

Але більшість абітурієнтів планують своє навчання за спеціальностями, в яких у майбутньому буде велика конкуренція, це помітно з випускників юридичних і економічних факультетів, які при жорсткій конкуренції у цих сферах мають мало можливостей працювати за професією.

Ефективна допомога випускникам у виборі професії можлива на підставі бачення та розуміння професійних переваг і планів своєї майбутньої діяльності.

Отже, аналіз питання «В якій професійній сфері діяльності Ви бажаєте працювати?» надає результати про досить широкий запропонований спектр спеціальностей. Найбільш бажаними напрямками професійної діяльності для місцевих абітурієнтів є економіка і фінанси, управління, транспорт, юриспруденція. Це дає припустити, що в разі реалізації вказаних планів в найближчій часовій перспективі ці спеціальності будуть володіти кадровим резервом. Але тим самим, з результатів даного дослідження видно, що рейтинг робочих спеціальностей дуже низький і відображає небажання молоді їх отримати. Це є очевидною ознакою усе більш зростаючої розбіжності між попитом і пропозицією на місцевому ринку робочої сили у зв'язку зі зростаючими темпами економічного розвитку. Як було зазначено вище, місто Кременчук має розвинену промислову інфраструктуру й потребує саме «робочі руки».

Аналіз питання «Якщо Ви не збираєтесь отримувати робочу професію, то вкажіть причину» дає підстави зробити висновок, що абітурієнти більш за все хвилюються за те, що, отримавши робочу професію, вони матимуть погані умови для праці, й прикриваються бажанням отримати вищу освіту. Неохоче бажання бути у майбутньому «роботягою» підтвердилось на фоні отриманих відповідей на попереднє питання.

Також варто помітити, що лише 14% опитуваних бажають отримати вищу освіту. Хоча тішить те, що на відміну від інших, їх головною метою є не фінансові заохочення. Основними аргументами відмови від придбання робочих професій, як вважають випускники, є: мала заробітна плата (12,06%), немає можливості кар'єрного росту (11,59%), а також відсутність інтересів до даних спеціальностей (11,1%).

З цього можна зробити висновок, що майбутні студенти хочуть більше працювати мізками, аніж м'язами, й вважають, що в спеціальності, яку вони обрали, є більше перспектив, ніж працювати слюсарем на заводі.

Проаналізувавши питання «Що найбільше впливає на вибір професії?», визначено, що насамперед впливають поради батьків та родичів (177 респондентів або 28,1%), а вже тільки потім власний особистий інтерес (24%), невелика кількість абітурієнтів користується рекомендацією фахівців, та ще менше учнів цікавляться попитом на ринку праці в місті та за його межами, цим самим стають беззбройними для своєї майбутньої кар'єри, якої так прагне більшість.

Отже, поради батьків і родичів є найважливішим джерелом впливу, що визначає майбутній вибір учня і в цьому немає нічого дивного, адже всі батьки хочуть найкращого для своєї дитини [3]. Але на практиці часто зустрічається, що саме думка рідних перечить діям абітурієнта, тим самим збільшуючи імовірність того, що дане навчання не принесе користі, а можливо й нашкодить кар'єрі.

Респонденти при наданні відповіді на питання «Що приваблює Вас у вибраній професії?» головним фактором визначили перспективу займатися улюбленою справою (25,4%), друге місце займає можливість мати робоче місце (20%), 16% просто хочуть заробляти гроші, але для цього не потрібно мати обов'язково вищу освіту. Також всього для 9% респондентів є сприятливим фактором праця в рідному місті.

Практично половина опитаних показала, що після закінчення школи вони вирішили вступати до ВНЗ, 28% респондентів планують вступити до технікумів та коледжів, професійно-технічних училищ, і лише 4% планують відразу після закінчення школи влаштовуватись на роботу. 19 респондентів з 228 юнаків хочуть відразу йти до армії після навчання, а з цього слідує, що приблизно 1,5 року вони будуть просто чекати поки їм виповниться 18 років.

З вищенаведеного слід зробити висновки, що половині опитаних школярів хочеться отримати вищу освіту, що означає в перспективі на майбутнє: спеціалістів з вищою і середньою освітою буде майже рівна кількість.

Анкета містила питання про те, де планує отримати респондент професійну освіту (табл. 1). Абітурієнти поділилися з своїми планами на майбутній вступ до вузів, й яке місто вони обирають за основу вступу. Для ВНЗ міста Кременчука ситуація виглядає доволі прикро, так як більше половини обирають саме інші міста, в основному м. Київ (32%). Також кременчуцькі школярі в невеликій кількості планують здобувати освіту за кордоном, а саме здебільшого у Польщі.

Рішення абітурієнтів навчатися за межами рідного міста можуть сумно закінчитись для філій та «слабих університетів», так як за відсутності студентів постане питання про закриття спеціальностей або самого навчального закладу.

Таблиця 1

Місця отримання професійної освіти

Показник	Чисельність респондентів	Питома вага, %	Хлопці		Дівчата	
			осіб	%	осіб	%
Кременчук	120	19,05	36	16,36	84	20,49
Полтава	57	9,05	12	5,45	45	10,98
Київ	203	32,22	56	25,45	147	35,85
інші міста України	137	21,75	53	24,09	84	20,49
за межами України	63	10,00	36	16,36	27	6,59
не вирішив, не знаю	50	7,94	27	12,27	23	5,61
	630	100,00	220	100,00	410	100,00

Джерело: авторські розрахунки за даними анкетування

На першому місті в питанні про причини здобуття освіти за межами м.Кременчук, респонденти пріоритетність віддають престижності та більш високому рівню освіти в інших регіонах держави (147 респондентів або 23,3%), незначно відстають ще дві відповіді майже з однаковим результатом, а саме: легше працевлаштуватися в іншому місті (15,24%), а також подобаються ВНЗ інших міст України (15,08%), й лише у 22 респондентів у планах вчитись в м.Кременчуці, це значно менша кількість з питання, що було вище.

Отже, з результатів аналізу цілей й мотивів видно, що основною метою навчання є не те, чим будуть займатися респонденти, а скільки будуть заробляти, про що вже неодноразово було підтверджено в даному опитуванні.

Реалізація професійних планів лише у чверті опитаних респондентів пов'язана з роботою у рідному місті, що негативно вплине на розвиток кадрового потенціалу м. Кременчука. Але є надія на те, що 26% опитаних, котрі ще не знають, де залишаться працювати, повернуться і поповнять ряди кременчуцьких спеціалістів.

Визначено, що половина респондентів не планують працевлаштовуватися в рідному місці, аргументуючи, що для їх спеціальностей немає кар'єрного росту та погані умови життя, але якщо зрівнювати економічні показники по всій Полтавській області, то можна з'ясувати, що саме м. Кременчук має достатньо високий рейтинг практично за всіма соціально-економічними показниками, для будівництва свого кар'єрного росту (рис. 1).

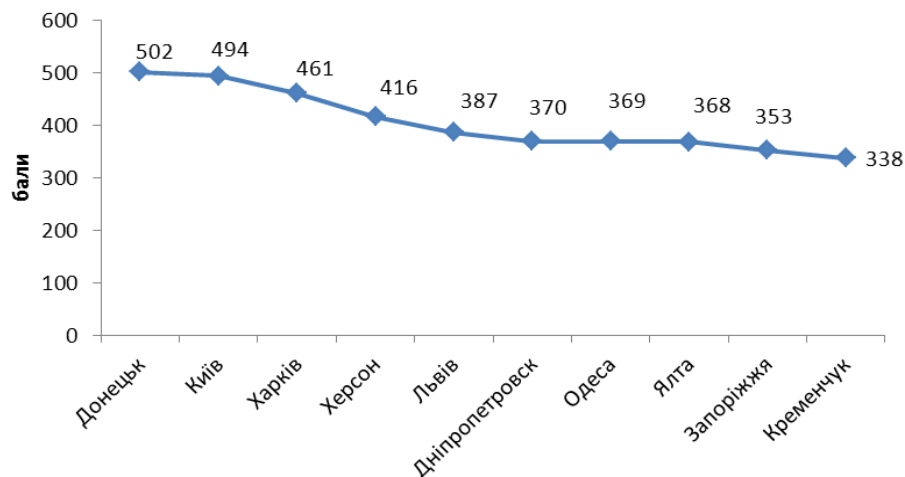


Рис. 1. ТОП-10 самих багатих міст України за 2012 рік

Джерело: [8]

Треба зазначити, що лише 12% респондентів аналізують місцевий ринок праці, який потребує фахівців робочих спеціальностей, а також саме батьки у 16% респондентів відмовляють працювати своїх дітей на рідне місто. Чому вони прийняли таке рішення, нажаль, невідомо, але суспільство само створює умови, у яких буде працювати й тільки від нього залежить, що надалі буде з містом.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, результати проведеного дослідження свідчать, що загальна кількість школярів, що визначилися з вибором професії, складає 86% від загальної кількості опитуваних. Найпопулярнішою професійною сферою у школярів є «економіка і фінанси». Варто зазначити, що більше половини школярів відмітили, що лише 12% аналізували ринок праці, які

орієнтуються в отриманні робочої спеціальності за своїм фахом, тобто рівень інформованості майбутніх абітурієнтів досить низький, незважаючи на практично повсюдну доступність інформації за допомогою Інтернету. Найбільше в обраній професії школярів приваблює великий заробіток та можливість займатися улюбленою справою. Найбільший вплив на вибір професії випускників здійснювала думка батьків – 28,10% відповідей.

У своїх життєвих планах, пов'язаних з працевлаштуванням, лише 23,33% опитаних школярів бажає працювати у м. Кременчук, а за межами абсолютна – більшість. Такий вибір обґрунтовано більшими можливостями реалізації своїх здібностей та перспектив розвитку, великою заробітною платою.

Отже, майбутні абітурієнти прагнуть «легких» грошей при величезній конкуренції їх на ринку праці в майбутньому, також не хочуть працювати в місті Кременчук через «погані умови праці», хоча не вистачає робочої сили, що впливає на обсяги виробництва заводів-гігантів.

Здійснюваний випускниками професійний вибір не повинен бути необдуманим актом, як це нерідко відбувається у даний час, він повинен бути результатом тривалого, планомірного розвитку особистості. Це можливо тільки у разі здійснення цілеспрямованої роботи з професійної орієнтації молоді, включаючи всі її складові – професійне просвітництво, діагностику, консультацію, відбір, адаптацію та виховання. У зв'язку з цим, необхідне поновлення розробки наукових основ професійної орієнтації відповідно до вимог сучасного місцевого ринку праці, а також перспективами розвитку економіки, соціально-демографічної та професійно-кваліфікаційної структури українського суспільства.

Література

1. Акіліна О.В. Аналітичний огляд ринку / О.В. Акіліна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 10. – С.152-159.
2. Бех І.Д. Особистісно орієнтований підхід: теоретико-технологічні засади: навч.-метод. видання [Виховання особистості: у 2 кн.; кн. 1.] / І.Д. Бех. – К. : Либідь, 2003. – 280 с.
3. Ведерников В.М. Проблема осознанного профессионального выбора выпускниками школ [Электронный ресурс] / В.М. Ведерников, О.Б. Владимиров. – Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/78/002/36642.php>
4. Гуревич Р. Трудове навчання і виховання – основа професійного самовизначення учнів / Р. Гуревич // Рідна школа. – 2002. – № 3. – С. 27-29.
5. Котова О.В. Державна молодіжна політика: проблеми працевлаштування молоді / О.В. Котова // Наукові доробки молоді – вирішенню проблем Європейської інтеграції: збір наукових статей у 2 томах. – Континент, 2008. – Т1. – 2008. – С. 38-40.
6. Кравцов С. О. До проблем професійно-технічної освіти [Електронний ресурс] / С. О. Кравцов. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Soc_dos/2008_7/kravtsov.pdf
7. Певная М. В. Социальная работа: представления о профессии / М. В. Певная, Я.В. Дидковская // Социологические исследования. – 2011. – № 4. – С. 92-96.
8. Рейтинг самых богатых городов Украины: Донецк, Киев, Харьков – лидеры [Электронный ресурс] // Щоденна туристична газета. – Режим доступа: <http://www.tourismnews.com.ua/news-3048.html>

УДК 332.14:004.652.2

Линский Д.В.,
ассистент кафедры менеджмента природоохранной
деятельности и маркетинга
Национальная академия природоохранного и курортного
строительства, г. Симферополь

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Постановка проблемы. Страна в целом и каждый ее регион должны обосновать стратегические перспективы своего социально-экономического развития. Большинство региональных стратегий разрабатываемых в современных условиях обладают определенными недостатками: чрезмерная декларативность в ущерб функциональности; ориентация преимущественно на краткосрочные цели; слабая внутренняя и внешняя связность, а иногда и противоречивость; нерациональность планируемых действий. Но основной проблемой является отсутствие гибкой системы прогнозирования развития регионов, что является одной из причин низкой эффективности общей региональной экономической политики государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам разработки методов прогнозирования социально-экономических процессов посвящены работы таких известных экономистов, как Л.Е. Басовский [2], В.М. Геец [3], С.В. Гливенко [4], Г.В. Присенко [5], В.И. Борисевич [6], О.С. Пузиков [7] и др. Однако, необходимо отметить, что методический аппарат социально-экономического прогнозирования требует доработки. Современная динамика экономики украинских регионов продолжает оставаться нестабильной и традиционные методы, основанные на построении статистических зависимостей (экстраполяционные, регрессионные, авторегрессионные и т.п.), в настоящих условиях не могут использоваться в практике региональных прогнозных расчетов, так как построение статистически надежных прогнозных моделей (а только такие и являются адекватными) основано на формировании достаточно однородных совокупностей требуемых данных. Приведенное позволяет сделать вывод о предпочтительности применения в прогнозных расчетах методов, которые будут являться эффективным инструментом прогнозирования показателей, характеризующихся «короткой» и нестабильной динамикой (т.е. той динамикой, которая присуща показателям развития региона).

Постановка задачи. Целью статьи является развитие методик прогнозирования логического будущего социально-экономического развития региона на основе использования метода анализа иерархий.

Изложение основного материала исследования. Метод Анализа Иерархий (МАИ) — математический инструмент системного подхода к сложным проблемам принятия решений. МАИ позволяет понятным и рациональным образом структурировать сложную проблему принятия решений в виде иерархии, сравнить и выполнить количественную оценку альтернативных вариантов решения. Анализ проблемы принятия решений в МАИ начинается с построения иерархической структуры, которая включает цель, критерии, альтернативы и другие рассматриваемые факторы, влияющие на выбор. Эта структура отражает понимание проблемы лицом, принимающим решение. Каждый элемент иерархии может представлять различные аспекты решаемой задачи, причем во внимание могут быть приняты как материальные, так и нематериальные факторы, измеряемые количественные параметры и качественные характеристики, объективные данные и субъективные экспертные оценки [8]. Иными словами, анализ ситуации выбора решения в МАИ напоминает процедуры и методы аргументации, которые используются на интуитивном уровне. Следующим этапом анализа является определение приоритетов, представляющих относительную важность или предпочтительность элементов построенной иерархической структуры, с помощью процедуры парных сравнений. Безразмерные приоритеты позволяют обоснованно сравнивать разнородные факторы, что является отличительной особенностью МАИ. На заключительном этапе анализа выполняется синтез (линейная свертка) приоритетов на иерархии, в результате которой вычисляются приоритеты альтернативных решений относительно главной цели. Прогнозируемым сценарием развития будет сценарий с наибольшим значением приоритета.

При первом процессе планирования регионального развития нами была выстроена иерархия социально-экономического прогнозирования развития региона (СЭПП) на основе изучения окружения региона (рис. 1). Целью прямого процесса является проектирование логического будущего при заданных определенных предположениях о текущих тенденциях.

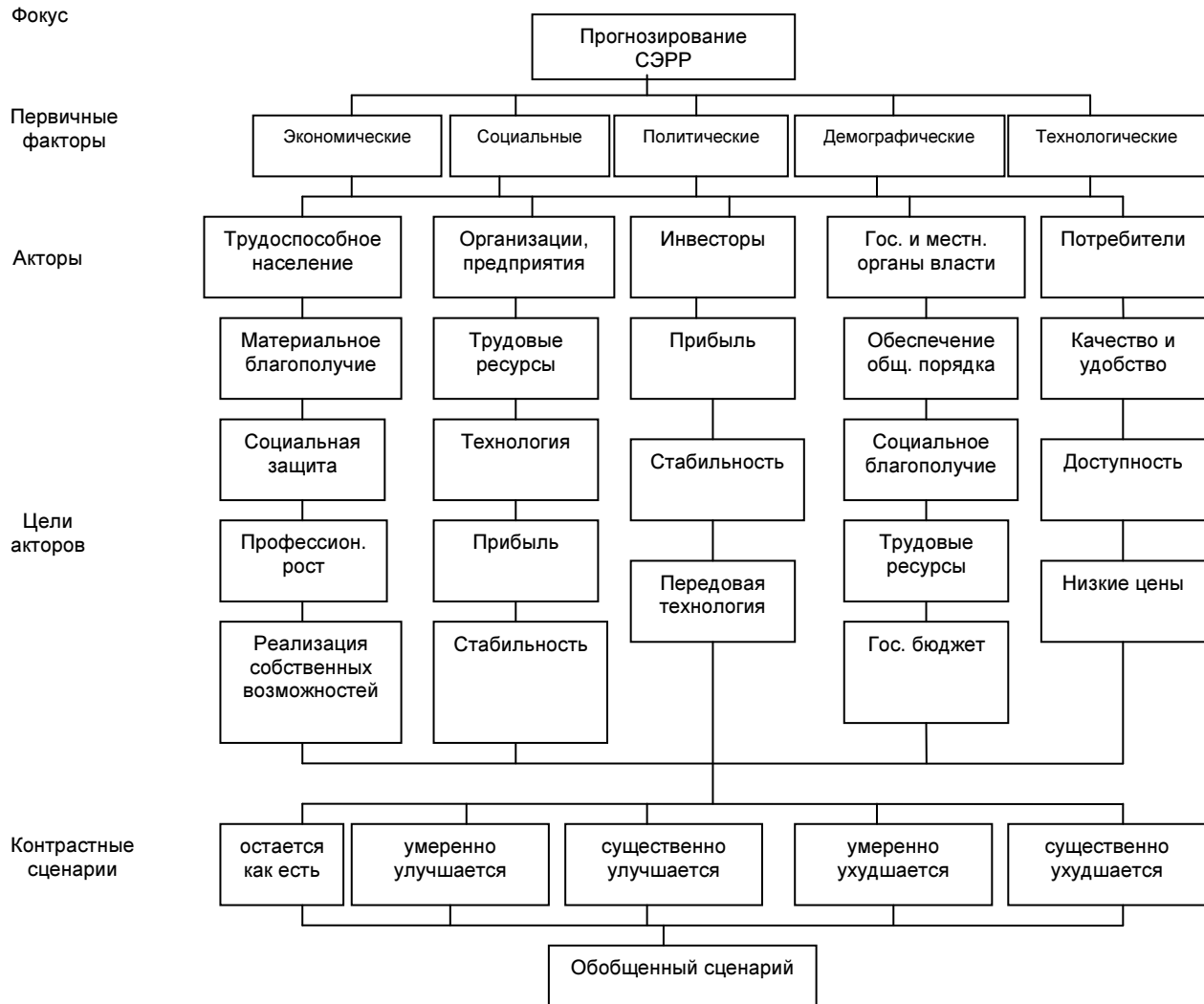


Рис. 1. Ієрархія прямого процесу прогнозування розвитку регіона

Источник: разработано автором

В данном случае проектируются сценарии СЭРР на последующие 10 лет.

Ієрархія має наступні рівні:

Рівень 1. Фокус проблеми. Фокус проблеми – прогнозувати СЭРР.

Рівень 2. Фактори. Під факторами розуміється будь-яке стан середовища, що впливає на прогноз: економічні, соціальні, політичні, демографічні, технологічні.

Рівень 3. Актори. На цьому рівні визначаються, які діючі сили впливають на СЭРР: трудоспособне населення, організації (підприємства), інвестори, державні та місцеві органи влади, споживачі.

Рівень 4. Цілі акторів. На цьому рівні розшифровуються цілі акторів, визначені на третьому рівні.

Рівень 5. Контрастні сценарії. На цьому рівні визначаються сценарії, які найкращим чином описують діапазон альтернативних майбутніх станів.

Рівень 6. Обобщенний сценарій. На цьому рівні описується композиція сценаріїв виявлених на 5 рівні.

Алгоритм проведення дослідження представлений шістьма етапами.

Етап 1. Визначення ступеня впливу факторів на майбутнє СЭРР. На другому рівні ієрархії формується тільки одна матриця парних порівнянь, що визначає, який з факторів в найбільшій ступені впливає на СЭРР (табл. 1).

Для порівняння альтернатив застосовується семнадцатизначна шкала: 1 – рівна важливість альтернатив, 3 – слабе переважання строки над столбцом, 5 – середнє переважання строки над столбцом, 7 – сильне переважання строки над столбцом, 9 – абсолютне переважання строки над столбцом. 1/3 – слабе відставання строки від столбця, 1/5 – середнє відставання строки від столбця, 1/7 –

сильное отставание строки от столбца, 1/9 – абсолютное отставание строки от столбца. 2, 4, 6, 8, 1/2, 1/4, 1/6, 1/8 – промежуточные значения [1].

Таблица 1

Определение степени влияния факторов на будущее СЭРР

Фактор	Фактор					
	1	2	3	4	5	Собственный вектор (приоритет)
1. Экономический	1	4	3	5	6	0,49
2. Социальный	1/4	1	1/2	2	4	0,15
3. Технологический	1/3	2	1	3	4	0,22
4. Политический	1/5	1/2	1/3	1	2	0,09
5. Демографический	1/6	1/4	1/2	1/2	1	0,05
$I_{\max}=5,18$ $OC=0,04$						

Источник: разработано автором

Из матрицы видно, что экономический фактор является доминирующим.

Этап 2. Определение степени влияния акторов на факторы. Здесь каждая пара акторов сравнивалась относительно степени воздействия на факторы второго уровня. Было построено пять матриц, для которых рассчитывались векторы приоритетов. Ниже приведены результаты расчета (табл. 2).

Таблица 2

Определение степени влияния акторов на факторы

Актор	Фактор				
	Экономический	Социальный	Технологический	Политический	Демографический
Население	0,15	0,49	0,12	0,16	0,35
Организации	0,26	0,20	0,61	0,30	0,21
Инвесторы	0,10	0,11	0,27		0,16
Правительство	0,44	0,13		0,54	0,18
Потребители	0,05	0,07			0,1
	$I_{\max}=5,35$ $OC=0,08$	$I_{\max}=5,21$ $OC=0,04$	$I_{\max}=3,09$ $OC=0,08$	$I_{\max}=2,99$ $OC=0,0$	$I_{\max}=5,29$ $OC=0,06$

Источник: разработано автором

Этап 3. Определение важности целей акторов. Цели каждого из пяти акторов сравнивались попарно. В результате получены векторы приоритетов, отражающие упорядочение и веса целей (табл. 3).

Таблица 3

Определение важности целей акторов

Цель	Актор				
	Население	Организации	Инвесторы	Правительство	Потребители
Материальное благополучие	0,35				
Социальная защита	0,29				
Профессиональный рост	0,12				
Реализация возможностей	0,09				
Трудовые ресурсы		0,07		0,10	
Технология		0,12	0,11		
Прибыль		0,56	0,62		
Стабильность		0,25	0,27		
Общественный порядок				0,45	
Благополучие				0,14	
Государственный бюджет				0,31	
Качество и удобство					0,61
Доступность					0,27
Низкие цены					0,12

Источник: разработано автором

Етап 4. Нахождение степени важности акторов относительно факторов влияния на будущее СЭРР. Для определения влияния акторов на будущее СЭРР выполним следующие вычисления:

$$\begin{vmatrix} 0,15 & 0,49 & 0,12 & 0,16 & 0,35 \\ 0,26 & 0,20 & 0,61 & 0,30 & 0,21 \\ 0,10 & 0,11 & 0,27 & - & 0,16 \\ 0,44 & 0,13 & - & 0,54 & 0,18 \\ 0,05 & 0,07 & - & - & 0,10 \end{vmatrix} \times \begin{vmatrix} 0,49 \\ 0,15 \\ 0,22 \\ 0,09 \\ 0,05 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 0,205 \\ 0,329 \\ 0,133 \\ 0,293 \\ 0,040 \end{vmatrix}$$

Поскольку на акторы «организации» и «правительство» приходится более 50% воздействия на первичные факторы влияния на СЭРР, то в дальнейшем следует использовать только этих акторов для получения весов сценариев.

Теперь находим важнейшие цели для акторов, умножая собственный вектор целей на соответствующий вес актора:

для предприятий и организаций		для правительства	
$0,329 \times$	$\begin{vmatrix} 0,07 \\ 0,12 \\ 0,56 \\ 0,25 \end{vmatrix}$	$=$	$\begin{vmatrix} 0,023 \\ 0,039 \\ 0,1843 \\ 0,0822 \end{vmatrix}$
			<i>Прибыль</i>
			<i>Стабильность</i>

$0,293 \times$	$\begin{vmatrix} 0,45 \\ 0,14 \\ 0,10 \\ 0,31 \end{vmatrix}$	$=$	$\begin{vmatrix} 0,132 \\ 0,041 \\ 0,029 \\ 0,091 \end{vmatrix}$
			<i>Порядок</i>
			<i>Бюджет</i>

Используя четыре цели с максимальными значениями и нормализуя их веса, получим следующий результирующий вектор весов целей:

$$\begin{vmatrix} 0,377 \\ 0,168 \\ 0,269 \\ 0,186 \end{vmatrix} \begin{matrix} \text{Прибыль} \\ \text{Стабильность} \\ \text{Порядок} \\ \text{Бюджет} \end{matrix}$$

Полученный нормированный вектор приоритетов будет применен в дальнейшем для получения весов сценариев.

Этап 5. Определение степени влияния сценариев на цели акторов. Представим результаты обработки матриц парных сравнений (табл. 4).

Таблица 4

Определение степени влияния сценариев на цели акторов

Сценарий	Цель актора			
	Прибыль	Стабильность	Порядок	Бюджет
Остается как есть	0,17	0,12	0,12	0,09
Умеренно ухудшается	0,17	0,26	0,27	0,30
Существенно ухудшается	0,17	0,07	0,06	0,06
Умеренно улучшается	0,43	0,39	0,33	0,14
Существенно улучшается	0,06	0,16	0,22	0,41
	$I_{\max}=5,44$ $OC=0,099$	$I_{\max}=5,22$ $OC=0,049$	$I_{\max}=5,43$ $OC=0,097$	$I_{\max}=5,19$ $OC=0,04$

Источник: разработано автором

Для получения весов сценариев относительно фокуса иерархии (будущего СЭРР) умножим матрицу, сформированную из значений векторов приоритетов сценариев, на вектор весов целей:

$$\begin{vmatrix} 0,17 & 0,12 & 0,12 & 0,09 \\ 0,17 & 0,26 & 0,27 & 0,30 \\ 0,17 & 0,07 & 0,06 & 0,06 \\ 0,43 & 0,39 & 0,33 & 0,14 \\ 0,06 & 0,16 & 0,22 & 0,41 \end{vmatrix} \times \begin{vmatrix} 0,377 \\ 0,168 \\ 0,269 \\ 0,186 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 0,13 \\ 0,237 \\ 0,103 \\ 0,343 \\ 0,185 \end{vmatrix} \begin{matrix} \text{Сценарий 1} \\ \text{Сценарий 2} \\ \text{Сценарий 3} \\ \text{Сценарий 4} \\ \text{Сценарий 5} \end{matrix}$$

Анализ результирующего вектора приоритетов показывает, что сценарий «умеренно улучшается» наиболее вероятен.

Этап 6. Определение последствий от реализации наиболее вероятных сценариев и оценка обобщенного сценария. Проведенный анализ калибровочных переменных состояний относительно рассматриваемых сценариев позволяет сделать следующие выводы.

Выводы по данному исследованию. Ситуация с СЭРР АР Крым в ближайшем будущем, вероятно, изменится в лучшую сторону. Процент безработицы приблизится к социально допустимому уровню. Рынок будет ориентирован на высококвалифицированные кадры, которые будут пользоваться особым спросом. Население несколько повысит свое материальное благосостояние, станет более социально защищено и будет вынуждено повышать свою квалификацию. Организации и предприятия будут применять современные технологии, за счет чего повысят прибыль, стабильность и уверенность в будущем. Инвесторы за счет вложения средств в новейшие технологии увеличат собственную прибыль. В целом в государстве установится относительный порядок и улучшится благосостояние населения.

Направлением дальнейших исследований является построение иерархии обратного процесса, который будет являться определяющим этапом сходимости вероятного и желательного будущего развития региональной системы.

Литература

1. Андрейчиков А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 368 с.
2. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учебное пособие / Л.Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 260 с.
3. Геєць В.М. Економіка України : стратегія і політика довгострокового розвитку : монографія / В.М. Геєць. – К. : Інститут економіки та прогнозування; Фенікс, 2003. – 1008 с.
4. Глівенко С.В. Економічне прогнозування : навч. посібник для екон. спец. / С.В. Глівенко, М.О. Соколов, О.М. Теліженко. – Суми : Університетська книга, 2004. – 208 с.
5. Присенко Г.В. Прогнозування соціально-економічних процесів : навч. посіб. / Г.В. Присенко, Є.І. Равікович. – К. : КНЕУ, 2005. – 378 с.
6. Прогнозирование и планирование экономики : учеб. пособие / В.И. Борисевич, Г.А. Кандаурова, Н.Н. Кандауров ; под общ. ред. В.И. Борисевича, Г.А. Кандауровой. – Мн. : Интерпресссервис, Экоперспектива, 2001. – 380 с.
7. Пузиков О.С. Курс лекций по социально-экономическому прогнозированию [Электронный ресурс] / О.С. Пузиков. – Режим доступа: <http://inpos.com.ua/45>
8. Саати Т.Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях : Аналитические сети / Т.Л. Саати. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 360 с.

УДК 657:338.48

Гроздева Е.А.,
аспирант¹, ассистент кафедры учета и аудита
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНТЕГРАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА САНАТОРНО- КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА АР КРЫМ

Постановка проблемы. Дестабилизация экономической системы Украины обусловила развитие диссонансных процессов в сложившихся региональных формах экономических отношений. Для преодоления кризиса в приоритетных отраслях национального хозяйства разработаны долгосрочные программы их развития как на общегосударственном, так и на региональном уровне. К последним относится Стратегия экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011-2020 гг. [10], где в качестве приоритетных отраслей Крыма, нуждающихся в реформировании, выделены санаторно-курортный и туристический сектор, агросектор,

¹ Научный руководитель: Майданевич П.Н. – д.э.н., доцент

промышленность и транспорт. При этом в рамках указанной Стратегии для санаторно-курортного комплекса региона была разработана Программа развития и реформирования рекреационного комплекса Автономной Республики Крым на 2012-2013 гг. [7], где отражено не только проблемное поле отрасли, но и поэтапная стратегия его преодоления.

Круг проблем, рассмотренных в данных нормативно-правовых документах регионального уровня, охватывает вопросы финансового, экономического, организационного, социального, экологического и инновационного характера. Однако эффективная реализация поставленных задач невозможна без внедрения современных, качественно новых, систем управления с учетом региональных особенностей отрасли.

Анализ последних исследований и публикаций. Современные условия социально-экономического развития регионов предусматривают их интеграцию с другими регионами и странами как на собственно региональном, так и на отраслевом уровнях. Важнейшим элементом и фундаментом интеграционных процессов выступает интеграционный менеджмент как специальный вид управленческой деятельности менеджеров хозяйствующих субъектов, направленный на объединение и взаимное приспособление хозяйств или производственных процессов двух или более организаций, усиление их экономических и управленческих взаимосвязей и взаимозависимости с целью повышения эффективности, получения прибыли и дополнительных конкурентных преимуществ [11, с. 65].

Следует отметить, что понятие интеграционного менеджмента является относительно новым для теории и практики управления. В частности, Г.В. Ковалевский указывает, что впервые введенный в его работе термин «интегральный менеджмент» означает менеджмент, в котором интегрированы все сильные стороны традиционного менеджмента и балансового управления, а также специальные интегральные системы и системы индексов-индикаторов [3, с. 10]. Однако, к проблематике интеграционного менеджмента исследователи обращались и раньше: в этом направлении работали А.Е. Хачатуров и А.Н. Белковский [11], Т.В. Гусева [2], Е.Ю. Сетяева [8], проводят исследования К.А. Соловейчик [9], Е.В. Полякова [5] и ряд других авторов.

Не уменьшая теоретической значимости данных работ, следует отметить, что практическим аспектам интеграционного менеджмента отдельных отраслей экономики в них практически не уделяется внимания, что, в свою очередь, обуславливает актуальность написания данной статьи.

Постановка задачи. Цель статьи – разработка модели регионального интеграционного менеджмента санаторно-курортного комплекса Автономной Республики Крым с целью повышения его социально-экономической эффективности и оптимизации функционирования рекреационного региона.

Изложение основного материала исследования. Среди наиболее перспективных форм интеграции в сфере санаторно-курортного бизнеса является формирование интеграционных объединений по принципу стратегических альянсов с участием специализированных государственных структур. Современным направлением реализации интеграционных связей является формирование кластеров. Однако, более эффективной формой взаимодействия может быть последующее создание долгосрочных и стабильных межкластерных связей.

Первоначально основы кластерного подхода к формированию хозяйственных агломераций были заложены М. Портером, который в рамках разработанной концепции конкурентной стратегии ввел понятие «кластер» как группы географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [6, с. 258]. Алгоритм оценки кластеров по Портеру заключается в выявлении отраслей национальной экономики с максимальной концентрацией экономически активного населения.

Идея формирования программ устойчивого развития регионов с рекреационной специализацией на основе построения кластерных систем, в том числе и санаторно-курортного комплекса, не раз находила свое отражение в последующих исследованиях отечественных и зарубежных ученых. Кроме того, особый интерес представляют исследования, касающиеся формирования математических моделей оценки потенциала кластеризации, среди них - методика, предложенная Европейской кластерной обсерваторией [4]. Данная методика позволяет выявить потенциал кластеризации отдельных отраслей региона с учетом их инновационного развития.

Данная методика была принята за основу создания алгоритма оценки потенциала кластеризации региона в рамках исследования региональных проблем инновационного развития группой крымских ученых [1, с. 163-171]. Однако, предложенная авторами методика имеет ряд недостатков. Во-первых, при формировании интегрального показателя учитывается равноценное влияние каждого из предложенных индикаторов; во-вторых, отдельной критерии заслуживает коэффициент локализации по стоимости основных фондов; и, в-третьих, коэффициент локализации по сальдированному финансовому результату не может быть одним из индикаторов, на основании которых выявляется потенциал кластеризации. Более точным было бы при расчете весовых значений индикаторов провести корреляционный анализ зависимости уровня рентабельности деятельности хозяйствующих субъектов отдельных отраслей экономики от рассчитанных коэффициентов

локализации и по абсолютным значениям парных коэффициентов корреляции установить весовые значения значимости для интегрального показателя. То есть, те факторы, которые оказывают наивысшее влияние на улучшение показателей эффективности деятельности предприятий, должны в большей степени учитываться при оценке потенциала кластеризации.

Скорректированную методику оценки потенциала кластеризации в свете исследуемых проблем санаторно-курортного комплекса АР Крым можно применить для формирования модели интеграционного менеджмента курортных зон региона. Для этого был проведен анализ целесообразности формирования интеграционных объединений непосредственно для санаторно-курортного комплекса и тех отраслей региональной экономики, механизмы взаимодействия которых с рекреационной отраслью являются наиболее значимыми. К таким отраслям в Крыму относятся:

- сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство;
- перерабатывающая промышленность;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- деятельность транспорта и связи;
- образование;
- здравоохранение и предоставление социальной помощи.

В процессе подбора основных индикаторов, которые целесообразно и возможно (ввиду недостатков построения информационного поля органами ГУС АР Крым) включить в общую модель оценки потенциала кластеризации (интеграционных объединений) санаторно-курортного комплекса Крыма, была сформирована система определяющих факторов, которые можно объединить в 4 группы (рис. 1).

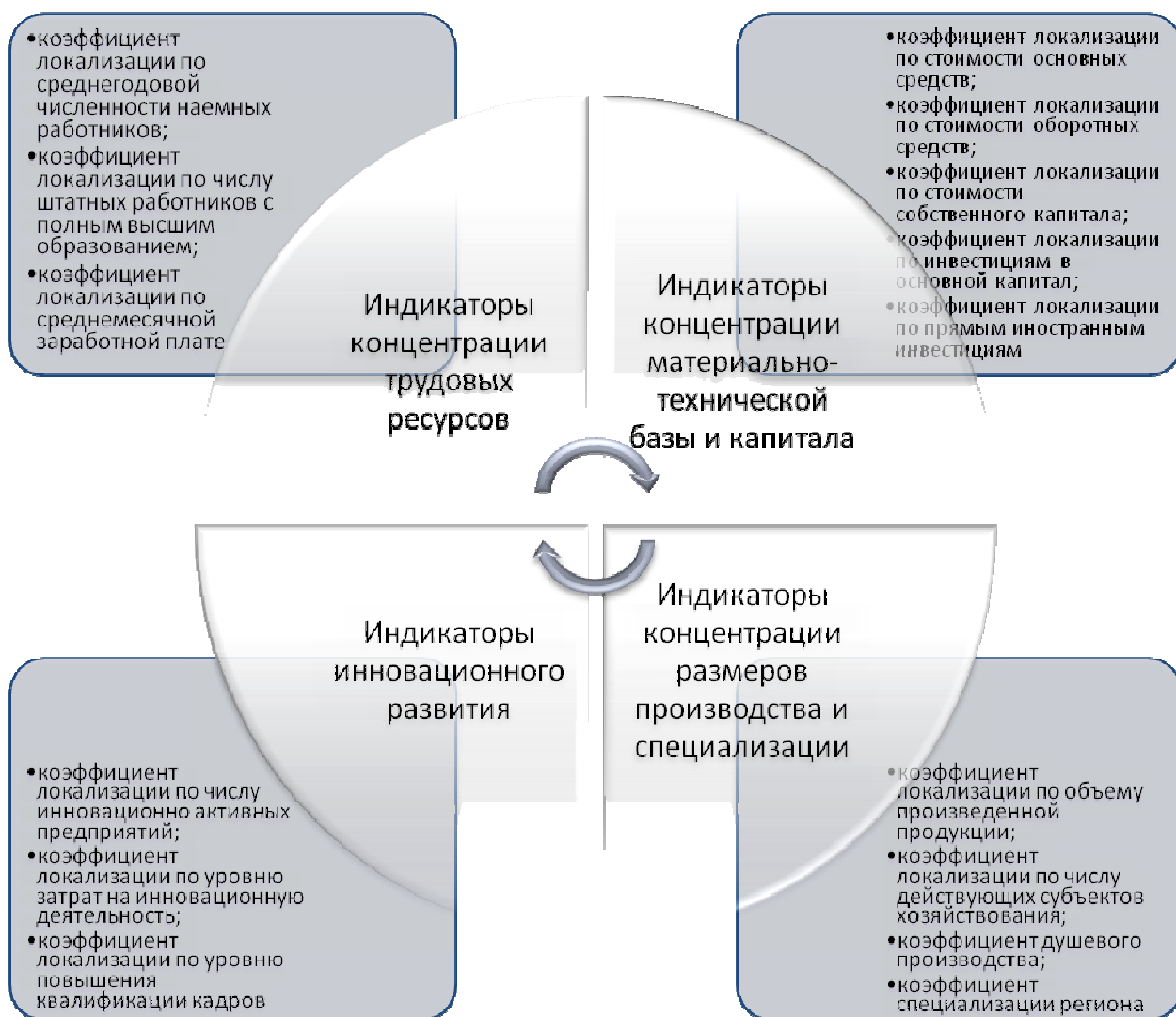


Рис. 1. Система индикаторов оценки потенциала формирования системы интеграционного менеджмента в курортных зонах АР Крым

Источник: сформировано автором

Среди представленных индикаторов основная часть – коэффициенты локализации, которые представляют собой соотношение между долей отрасли по определенному признаку в экономике региона к аналогичному показателю, рассчитанному по Украине в целом. Расчет индикаторов проводился на основании данных Государственной службы статистики Украины и ГУС АРК по среднегодовым уровням за 2007-2011 гг., что позволило сократить влияние случайных величин и получить более обоснованную оценку исследуемых показателей.

После расчета отдельных индикаторов переходят к их объединению в интегральную оценку. Проводится формирование вектора значимости индикаторов, включенных в модель на основании парных коэффициентов корреляции для самих индикаторов и уровня рентабельности операционной деятельности представленных отраслей:

$$v_{ij} = r_{ij}(\Psi_{ij}, \Omega), \quad (1)$$

где

v_{ij} - весовой коэффициент i -го индикатора j -й группы;

r_{ij} - парный коэффициент корреляции;

Ψ_{ij} - множество показателей, системы интеграционного менеджмента;

Ω - множество значений выборки рентабельности операционной деятельности.

Значимость (весовое значение) выборки исследуемых индикаторов определяется по каждой группе j отдельно: нормирование вектора V_j производится на основании выявления удельных весов абсолютных значений парных коэффициентов корреляции при соблюдении равенства:

$$\sum_{i=1}^{n_j} v_{ij} = 1, j = \overline{1, m}. \quad (2)$$

Исходя из полученных весовых значений индикаторов, можно выделить следующие: среди индикаторов концентрации трудовых ресурсов – коэффициент локализации по числу штатных работников с полным высшим образованием (вес в группе – 56,8%) и коэффициент локализации по среднемесячной заработной плате (42,1%); среди индикаторов концентрации материально-технической базы и капитала – коэффициент локализации по инвестициям в основной капитал (48,0%); в группе индикаторов инновационного развития – коэффициент локализации по числу инновационно активных предприятий (53,3%) и коэффициент локализации по уровню затрат на инновационную деятельность (37,2%); в группе индикаторов концентрации размеров производства и специализации – коэффициент локализации по числу действующих субъектов хозяйствования (49,6%).

Таким образом, наиболее эффективными направлениями реализации программы интеграционного менеджмента в санаторно-курортном комплексе Крымского региона должны стать:

- качественная подготовка специалистов для отрасли, интенсивное взаимодействие с образовательными учреждениями для успешной подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов отрасли;
- совершенствование систем материального стимулирования труда работников в рамках формирования механизмов менеджмента персонала;
- поиск эффективных источников инвестиционных ресурсов;
- приведение материально-технической базы в соответствие с требованиями и стандартами рынка туризма;
- внедрение инновационных схем управления информационными потоками в сфере продвижения санаторно-курортных продуктов, финансового менеджмента.

Высокая значимость численности субъектов хозяйствования в отрасли свидетельствует об эффективности развития малого бизнеса, но при одновременном их участии в интеграционных преобразованиях, главным образом, горизонтального типа. То есть, формирование кластеров должно происходить в совокупности с усилением межкластерных связей.

На следующем этапе анализа рассчитывается интегральное значение потенциала кластеризации по отдельным группам индикаторов. Совокупное значение коэффициента определяется по формуле средневзвешенной величины:

$$G_j = \bar{V}_j^T \times X_j = \sum_{i=1}^{n_j} v_{ij} x_{ij}, i = \overline{1, r_j}, j = \overline{1, m}, \quad (3)$$

где G_j – интегральное значение потенциала j -й группы;

$\bar{V}_j^T$ – вектор показателей уровня значимости индикаторов j-й группы;

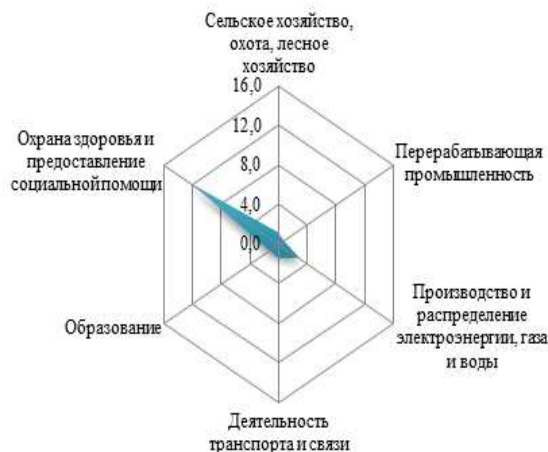
X_j – вектор индивидуальных значений X_{ij} j-й группы;

n_j – число элементов j-й группы.

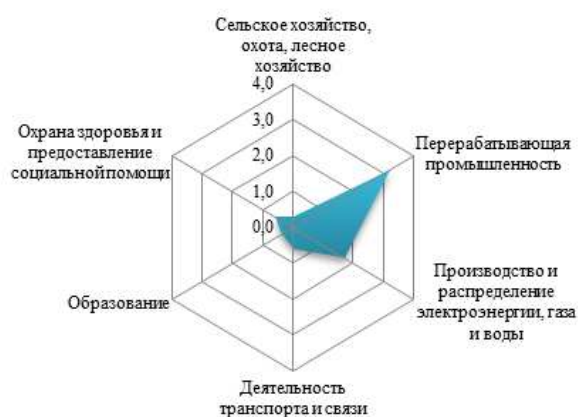
В результате расчета интегральных значений отдельных групп (рис. 2) были получены следующие результаты.



I. Индикаторы концентрации трудовых ресурсов



II. Индикаторы концентрации материально-технической базы и капитала



III. Индикаторы инновационного развития



IV. Индикаторы концентрации размеров производства и специализации

Рис. 2. Результаты интегральной оценки групп индикаторов потенциала интеграционного менеджмента в курортных зонах АР Крым

Источник: сформировано автором

Так, максимально реализован потенциал по концентрации трудовых ресурсов в следующих отраслях: охрана здоровья и предоставление социальной помощи – интегральное значение коэффициента 1,3594; сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство – 1,2606; деятельность транспорта и связи – 1,1147. В формировании потенциала по концентрации материально-технической базы и капитала наивысших результатов добились отрасли: охрана здоровья и предоставление социальной помощи – 12,1262; производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 2,9898; образование – 1,3290; деятельность транспорта и связи – 1,1816; сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство – 1,1049. Высокие темпы инновационного развития характерны для подотраслей промышленности: перерабатывающая промышленность – 3,2105; производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 1,6996. Наиболее крупные размеры специализации и углубленная специализация отмечается в следующих отраслях: охрана здоровья и предоставление социальной

помощи – 1,6990; производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 1,1793; деятельность транспорта и связи – 1,1216.

На заключительном этапе необходимо рассчитать комплексный показатель потенциала отдельных групп системы критериев оценки потенциала интеграционного менеджмента в санаторно-курортном комплексе АР Крым. На втором уровне расчета интегрального показателя также рекомендуется учитывать весовое значение каждой отдельной группы k_j :

$$I = k_1 G_1 + k_2 G_2 + k_3 G_3 + k_4 G_4. \quad (4)$$

$$\text{причем } \sum k_j = 1, j = \overline{1, m}. \quad (5)$$

Выбор удельных весов проведем в соответствии с методом парных сравнений на основе многомерного шкалирования. Суть метода заключается в попеременном попарном сравнении групп факторов между собой, а затем в зависимости от веса средней гармонической этих оценок формируется значение коэффициентов значимости k_j . Для проведения оценки значимости факторных групп на эффективность функционирования была привлечена группа экспертов, сформированная из ведущих специалистов предприятий исследуемых отраслей и профессорско-преподавательского состава ВУЗов АР Крым. Их расчет приведен в таблице 1, а непосредственно сам общий интегральный показатель – в таблице 2.

Таблица 1

**Расчет показателей уровня значимости групп составляющих критериев
потенциала интеграционного менеджмента в санаторно-курортном комплексе АР Крым**

Группы индикаторов	I	II	III	IV	Средняя гармоническая	Вес
I. Индикаторы концентрации трудовых ресурсов	1	3	1/3	5	1,49535	0,2609
II. Индикаторы концентрации материально-технической базы и капитала	1/3	1	1/5	5	0,75984	0,1326
III. Индикаторы инновационного развития	3	5	1	7	3,20109	0,5585
IV. Индикаторы концентрации размеров производства и специализации	1/5	1/5	1/7	1	0,27494	0,0480
Сумма					5,73121	1,00000

Источник: составлено автором

Таблица 2

**Общая интегральная оценка уровня потенциала интеграционного менеджмента в
санаторно-курортном комплексе АР Крым**

Отрасли региональной экономики	I. Инди- каторы концент- рации трудовых ресурсов	II. Инди- каторы концент- рации мате- риально- технической базы и капитала	III. Инди- каторы иннова- ционного развития	IV. Инди- каторы концент- рации размеров произ- водства и специа- лизации	Инте- гральное значение потен- циала
Весовые значения групп факторов	0,26091	0,13258	0,55854	0,04797	
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	1,26061	1,10493	0,31855	0,96905	0,69981
Перерабатывающая промышленность	0,87679	0,7467	3,21048	0,70014	3,63151
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,68264	2,98981	1,69962	1,17925	9,11326
Деятельность транспорта и связи	1,11474	1,18162	0,58017	1,12164	6,60255

Источник: составлено автором

Таким образом, наивысший потенциал формирования систем интеграционного менеджмента присущ отрасли охраны здоровья и предоставления социальной помощи (ядром отрасли выступает санаторно-курортный комплекс) – значение интегрального коэффициента – 19,2266. Достаточно высокий потенциал показывают: производство и распределение электроэнергии, газа и воды –

9,1133; деятельность транспорта и связи – 6,6026; образование – 3,9082; перерабатывающая промышленность – 3,6315.

Такое состояние дел отражает особенности региональной специализации вследствие исторических и территориальных факторов, где санаторно-курортный комплекс – основная отрасль перспективного развития, а медицина, ТЭК, деятельность транспорта и связи, перерабатывающая промышленность – инфраструктурообразующие ветви экономики АР Крым. Такая основа должна быть заложена в формировании системы интеграционного менеджмента в курортных зонах Крымского региона.

Финансовым ядром инвестиционных вливаний должны стать PPP-проекты (Private Public Partnership – проекты государственно-частного сотрудничества), то есть привлечение государством инвестиций (в том числе и иностранных) для реализации проектов и последующей их передачи в управление частным сектором экономики.

Основными направлениями осуществления таких проектов должны стать формирование современных санаторно-курортных комплексов, оказывающих как услуги по лечению и профилактике заболеваний с применением ведущих технологий и медицинского оборудования, создание SPA-центров для VIP-отдыха, так и модернизация действующих санаториев и курортов. Кроме того, необходимо комплексное реформирование систем взаимодействующих отраслей:

- перерабатывающая промышленность нуждается в ресурсном обеспечении, так как для обеспечения продовольственной безопасности региона соответствующие министерства и ведомства должны способствовать стабильному развитию основы ресурсной базы отрасли – сельского хозяйства (программы льготного кредитования и налогообложения, финансирование);
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды (топливно-энергетический комплекс) – модернизация оборудования и сетей в соответствии с требованиями современного уровня потребления соответствующих услуг;
- деятельность транспорта и связи – интеграция в действующие международные и создание новых региональных систем бронирования и резервирования для предприятий санаторно-курортного комплекса; внедрение пакетов услуг санаторно-курортного отдыха с возможностью предоплаты транспортных услуг; восстановление железных и автодорог;
- образование – усиление научной деятельности в сфере высшего образования, проведение научных исследований для различных отраслей инновационного характера; усиление интеграции с предприятиями для возможности качественной подготовки и переподготовки персонала.

Выводы из данного исследования:

1. Региональный менеджмент в современных социально-экономических условиях должен развиваться на интеграционной основе, особенно в регионах с нечетко определенными временными приоритетами отраслевого развития, к которым относится Автономная Республика Крым.
2. Основой современного регионального интеграционного менеджмента выступает кластеризация с последующим созданием долгосрочных и стабильных межкластерных связей, сформированная на основании оценки потенциала кластеризации региона.
3. Разработанная модель регионального интеграционного менеджмента санаторно-курортного комплекса Автономной Республики Крым позволит оптимизировать процесс функционирования не только рекреационной отрасли полуострова, но и повысить инновационный и инвестиционный потенциал автономии на базе системного и комплексного развития всех отраслей экономики.

Литература

1. Бережная И.В. Региональные проблемы инновационного развития : монография / И.В. Бережная, Е.А. Михуринская, Е.А. Смирнова. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2012. – 226 с.
2. Гусева Т.В. Интеграция как закономерный этап развития систем менеджмента / Т.В. Гусева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 5. – С. 36-42.
3. Ковалевский Г.В. Интегральная экономика и интегральный менеджмент: новое развитие страны, регионов, городов / Г.В. Ковалевский // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. – 2011. – № 98. – С. 3-10.
4. Официальный сайт Европейской кластерной обсерватории [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.clusterobservatory.eu>.
5. Полякова Е.В. Интеграционный менеджмент инноваций: функциональный аспект / Е.В. Полякова // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2013. – Выпуск № 1. – С.8-12.
6. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
7. Программа развития и реформирования рекреационного комплекса Автономной Республики Крым на 2012-2013 годы. – Постановление Верховной Рады Автономной Республики Крым № 631-6/11 от 21.12.2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minek-crimea.gov.ua/content.php?cid=strategy>.

8. Сетяева Е.Ю. Интеграционный менеджмент как новый этап развития науки управления / Е.Ю. Сетяева ; под ред. В.П. Бемянского. – М. : Издательство «Палеотип», 2007. – 109 с.
9. Соловейчик К.А. Мотивация как инструмент менеджмента интеграции промышленных предприятий / К.А. Соловейчик // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1 (33). – С. 90-96.
10. Стратегия экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011-2020 годы. – Постановление Верховной Рады Автономной Республики Крым № 121-6/10 от 22.12.2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minek-crimea.gov.ua/content.php?cid=strategy>.
11. Хачатуров А.Е. Современный интеграционный менеджмент / А.Е. Хачатуров, А.Н. Белковский. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 272 с.



ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ЕКОЛОГІЗАЦІЯ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.342:51–77

Поліщук Н.В.,
д.е.н., доцент, професор кафедри економічної кібернетики
Вінницький національний аграрний університет

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО КОМПАРАТИВНОГО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ЗДІЙСНЕННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА: МІЖДЕРЖАВНИЙ АСПЕКТ

Постановка проблеми. Однією з груп завдань, які стоять перед економікою природокористування, є розробка методів розрахунку дієвості процесу здійснення капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища від мікро- до макрорівня. Дієвість процесу найчастіше оцінюють за допомогою економічної ефективності, але остання, як виявляється, є тільки якісною його характеристикою. Тому потрібні подальші дослідження щодо теоретико-практичного аспекту метрології у напрямку як якісного, так і кількісного відображення дієвості процесу, у тому числі й процесу здійснення капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища. Інноваційні підходи до компаративного аналізу дієвості останнього процесу на міждержавному рівні сприяють знаходженню оптимальних варіантів дій щодо управління цим процесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує класичний підхід до оцінювання дієвості процесів через поняття ефективності як поняття, тотожного результативності [1–4 та інші]. Для характеристики дієвості процесу, як показали дослідження, є сенс розглядати категорію результативності будь-якого процесу як таку, котра одночасно відображається за кінцевими наслідками з кількісної сторони, у вигляді характеристики його масштабного продукту, та якісної, з урахуванням ефективності процесу, що призводить до глибшого пізнання процесу за його наслідками [5; 6; 11–14 та інші]. Підходи до вирішення питань, пов'язаних з результативністю економічного процесу в інноваційному розумінні, отримані нами шляхом узагальнення та перенесення на економічний процес різноманітних типів та рівнів в роботах [5; 6; 12; 14] підходів до результативності процесу праці, які вперше розглядалися в роботі [11] на основі відповідного моделювання. У подальшому розглядалися підходи до будь-яких процесів та систем [13].

Постановка завдання. Метою роботи є розгляд на основі відповідного вимірювання та моделювання інноваційних авторських підходів до компаративного аналізу складових результативності процесу здійснення капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища на міждержавному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання математики шляхом побудови економіко-математичних моделей є одним із способів комплексного дослідження еколого-економічної ситуації [10].

При дослідженні пропонуємо виходити з припущення про двоїстість будь-якого процесу: наслідком процесу є його продукти – як користь, як втрати. Кожному процесові відповідає загальний продукт у вигляді користі та втрат, а також масштабний продукт у вигляді користі та тієї частини втрат, котра пропорційна частці продукту як користі у загальному продукті. При дослідженні процесу використовуватимемо такі рівняння зміни його результативності:

$$J_R = J_K \cdot J_E = J_K \cdot J_{V/Z} = J_G \cdot J_{1+V/Z} = J_G \cdot J_{1+1/D_Z};$$
$$J_R = J_G \cdot J_{1+D_Z} \cdot J_{G/Z} \cdot J_{V/G} = J_G \cdot J_{1+D_Z} \cdot J_{G/Z} \cdot J_{1+Z/G},$$

де індекси J_R , J_K , J_E та інші є індексами зміни певних показників як відношень відповідних показників до базисних. В останніх формулах: V – показник загального продукту процесу; Z – показник його продукту як втрат; $G = V - Z$ – показник продукту як користі процесу; $K = G + Z_G = G + Z \cdot G/V$ – показник його масштабного продукту; $E = V/Z$ – показник ефективності процесу як відношення показників загального продукту V і продукту як втрат Z ; $R = K \cdot E = K \cdot V/Z = G(1 + V/Z)$ є показником результативності процесу (детальніше див. [6; 13]).

У таблицях 1; 2 відповідно зазначено капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища Росії (у фактичних цінах; млн. рублів) й України (у фактичних цінах; млн. грн.), а також кількість постійного населення (на кінець року), млн. осіб, у 2007–2011 рр., які дають можливість за авторською методикою обчислити відповідні показники складових результативності зазначеного процесу щодо Росії та України.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища і кількість постійного населення Росії у 2007–2011 рр.

Показники	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
Капітальні інвестиції та поточні витрати, млн. рублів	254182	286293	265569	282557	318261
у тому числі: капітальні інвестиції, млн. рублів**	76884	102388	81914	89094	95662
поточні витрати, млн. рублів*	177298	183905	183655	193463	222599
Кількість постійного населення, млн. осіб**	142,8	142,7	142,8	142,9	143,0

* Джерело: [9]

** Джерело: статистичний щорічник [7].

Таблиця 2

Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища і кількість постійного населення України у 2007–2011 рр.*

Показники	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
Капітальні інвестиції та поточні витрати, млн. грн.	9691,0	2176,0	11073,5	13128,0	18490,7
у тому числі: капітальні інвестиції, млн. грн.	3080,7	3731,4	3040,7	2761,5	6451,0
поточні витрати, млн. грн.	6610,3	8444,6	8032,8	10366,6	12039,7
Кількість постійного населення, млн. осіб	46,2	46,0	45,8	45,6	45,5

* Джерело: статистичний щорічник [8]

На цій основі можна провести компаративний аналіз складових результативності вказаного процесу на міждержавному рівні.

У табл. 3 вказано в динаміці показники капітальних інвестицій та поточних витрат V , поточних витрат Z на охорону навколишнього природного середовища Росії, а також одержані за допомогою відповідних формул деякі інші показники (вартісні показники подано в середньому за рік у рублях на одну особу; індекси – у коефіцієнтах до попереднього року).

З табл. 3 (рис. 1) видно, що у 2008, 2010, 2011 рр. спостерігалось відносне зростання результативності процесу здійснення капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища Росії (відповідно на 40,01; 9,33; 5,96%; індекс J_R) за рахунок відносного зростання масштабності процесу (відповідно на 28,94; 8,25; 8,24%; індекс J_K), при зростанні ефективності його у 2008, 2010 рр. на 8,59; 1,00% відповідно і падінні у 2011 р. на 2,11% (індекс J_E). Відносне зростання масштабності процесу у 2008, 2010, 2011 рр. відбувалося за рахунок капітальних інвестицій (відповідно на 33,27; 8,69; 7,30%; індекс J_G) при відповідній зміні впливу частки поточних витрат у загальній сумі капітальних інвестицій та поточних витрат (зменшенні у 2008, 2010 рр. та збільшенні у 2011 р.; індекс J_{1+D_Z}). У 2009 р. спостерігалось відносне падіння результативності процесу здійснення капітальних інвестицій на 23,51% за рахунок зменшення як масштабності, так й

ефективності процесу (на 17,66% за масштабністю та 7,11% за ефективністю). Існували резерви за рахунок капітальних інвестицій у 2009 р. (індекс J_G) і за рахунок кількісної складової ефективності у 2009, 2011 рр. (індекс $J_{G/Z}$) та якісної її складової у 2008, 2010 рр. (індекс $J_{V/G}$).

Таблиця 3

Динаміка показників результативності процесу здійснення капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища Росії у 2007–2011 рр. *

Pik	V	Z	G	J_G	$1 + D_Z$	
2007	1779,986	1241,583	538,4033	-	1,6975238	
2008	2006,258	1288,753	717,5052	1,332654	1,6423664	
2009	1859,727	1286,099	573,6274	0,7994749	1,6915529	
2010	1977,306	1353,835	623,471	1,086892	1,6846866	
2011	2225,601	1556,636	668,965	1,072969	1,6994228	
Pik	J_{1+D_Z}	K	J_K	E	J_E	
2007	-	913,9525	-	1,433643	-	
2008	0,9675071	1178,406	1,289352	1,556744	1,085866	
2009	1,029949	970,3211	0,823418	1,446021	0,9288753	
2010	0,9959409	1050,353	1,08248	1,460522	1,010028	
2011	1,008747	1136,854	1,082355	1,42975	0,978931	
Pik	R	J_R	$J_{G/Z}$	$J_{V/G}$	J_V	J_Z
2007	1310,281	-	-	-	-	-
2008	1834,477	1,400064	1,283877	0,8457711	1,12712	1,037992
2009	1403,105	0,7648526	0,8011243	1,159465	0,926963	0,9979412
2010	1534,064	1,093335	1,032512	0,9782242	1,063224	1,052667
2011	1625,418	1,05955	0,9331807	1,049026	1,125573	1,149798

* Вартісні показники подано в середньому за рік у рублях на одну особу; індекси – у коефіцієнтах до попереднього року; V – капітальні інвестиції та поточні витрати; G – капітальні інвестиції; Z – поточні витрати; $J_K = J_G \cdot J_{1+D_Z}$; $J_R = J_K \cdot J_E$.

Джерело: дослідження автора

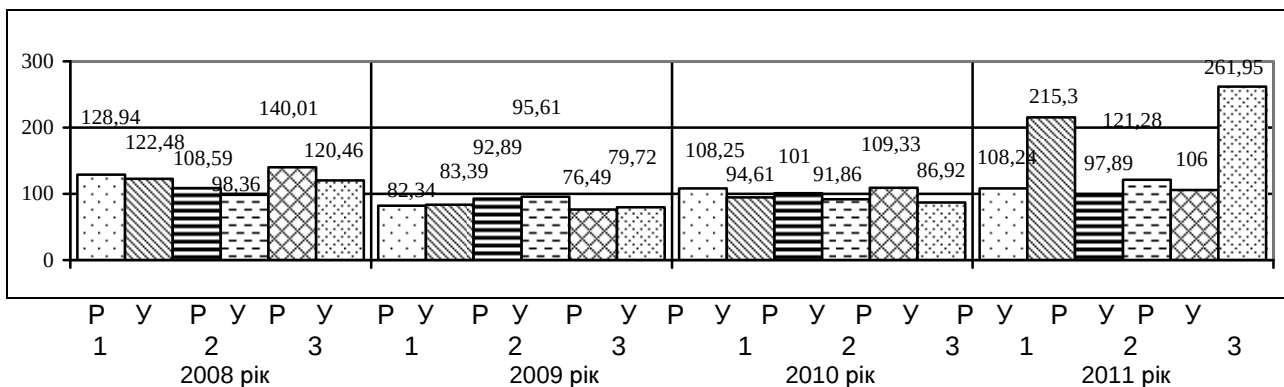


Рис. 1. Індекси складових результативності процесу здійснення капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища Росії та України у 2008–2011 рр.: 1 – індекс масштабності J_K ; 2 – індекс ефективності J_E ; 3 – індекс результативності процесу J_R (у процентах до попереднього року, Р – Росія, У – Україна).

Джерело: дослідження автора

У табл. 4 показано в динаміці показники капітальних інвестицій та поточних витрат V , поточних витрат Z на охорону навколишнього природного середовища України, а також одержані за допомогою відповідних формул деякі інші показники. Вартісні показники подано в середньому за рік в гривнях на одну особу; індекси – у коефіцієнтах до попереднього року. З табл. 4 (рис. 1) видно, що в Україні у 2008, 2011 рр. спостерігалось відносне зростання результативності процесу здійснення капітальних інвестицій (відповідно на 20,46; 161,95%; індекс J_R) за рахунок відносного зростання масштабності

процесу (відповідно на 22,48; 115,30%; індекс J_K), при падінні ефективності його у 2008 р. на 1,65% і зростанні у 2011 р. на 21,28% (індекс J_E).

Таблиця 4

Динаміка показників результативності процесу здійснення капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища України у 2007–2011 рр. *

Pik	V	Z	G	J_G	$1+D_Z$	
2007	209,7619	143,0801	66,68182	-	1,6821071	
2008	264,6956	183,5783	81,11739	1,216484	1,6935447	
2009	241,7795	175,3886	66,39083	0,8184538	1,7254075	
2010	287,8947	227,3355	60,55921	0,9121623	1,7896481	
2011	406,389	264,6088	141,7802	2,3411183	1,6511219	
Pik	J_{1+D_Z}	K	J_K	E	J_E	
2007	-	112,166	-	1,466045	-	
2008	1,0068	137,3759	1,224756	1,441868	0,9835085	
2009	1,018814	114,5512	0,8338525	1,378536	0,956076	
2010	1,037232	108,3797	0,9461245	1,266387	0,9186465	
2011	0,9225959	234,0964	2,1529966	1,535811	1,21275	
Pik	R	J_R	$J_{G/Z}$	$J_{V/G}$	J_V	J_Z
2007	164,4404	-	-	-	-	-
2008	198,078	1,204558	0,9481225	1,037322	1,261886	1,283046
2009	157,913	0,7972263	0,8566707	1,116037	0,9134244	0,955389
2010	137,251	0,8691533	0,7037303	1,305396	1,190733	1,296182
2011	359,5278	2,619499	2,0114	0,6029382	1,411589	1,163957

* Вартісні показники подано в середньому за рік у гривнях на одну особу; індекси – у коефіцієнтах до попереднього року; V – капітальні інвестиції та поточні витрати; G – капітальні інвестиції; Z – поточні витрати; $J_K = J_G J_{1+D_Z}$; $J_R = J_K J_E$.

Джерело: дослідження автора

Відносне зростання масштабності процесу відбувалося за рахунок капітальних інвестицій у 2008, 2011 рр. (відповідно на 21,65; 134,11%; індекс J_G) при відповідній зміні впливу частки поточних витрат у загальній сумі капітальних інвестицій та поточних витрат (збільшенні у 2008 р. та зменшенні у 2011 р; індекс J_{1+D_Z}). У 2009, 2010 рр. спостерігалось відносне падіння результативності процесу здійснення капітальних інвестицій (відповідно на 20,28; 13,08%) за рахунок зменшення як масштабності, так й ефективності процесу (відповідно на 16,61; 5,39% за масштабністю та 4,39; 8,14% за ефективністю). Існували резерви за рахунок капітальних інвестицій у 2009, 2010 рр. (індекс J_G) і за рахунок кількісної складової ефективності у 2008–2010 рр. (індекс $J_{G/Z}$) та якісної її складової у 2011 р. (індекс $J_{V/G}$).

Таким чином, темпи зростання як масштабності, так й ефективності та результативності процесу здійснення капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища України у 2008, 2010 рр. були нижчими у порівнянні з Росією, але вищими – у 2009, 2011 рр. Для підвищення результативності зазначеного процесу слід оперативно використовувати резерви його капітальних інвестицій та складових ефективності.

Висновки з даного дослідження. 1. Для дослідження дієвості процесу здійснення капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища кожної країни відповідними індикаторами можуть слугувати авторські показники масштабного продукту, ефективності та результативності процесу. 2. Методику застосування цих показників для компаративного (порівняльного) аналізу цього процесу на міждержавному рівні (апробовану на прикладі Росії та України) можна застосовувати на практиці, що призводить до приросту знань щодо дієвості процесу за його результатами.

Подальші дослідження передбачають компаративний аналіз результативності процесу здійснення капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища на міждержавному рівні за напрямками.

Література

1. Большой экономический словарь / [авт.-сост. А. Б. Борисов]. – М. : Книжный мир, 2007. – 860 с.
2. Мочерний С. В. Економічна теорія / С. В. Мочерний. – К. : Академія (Альма-матер), 2003. – 656 с.
3. Основи економічної теорії : підручник / За ред. А. А. Чухна. – Київ: Вища школа, 2001. – 606 с.
4. Основи економічної теорії: політекономічний аспект / Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко, Л. О. Каніщенко та ін. ; за ред. Г. Н. Климка, В. П. Нестеренка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Вища школа, Знання, 1997. – 743 с.
5. Поліщук Н. В. Економічні процеси: сутність, класифікація, закономірності складових результативності / Н. В. Поліщук, В. О. Ярмоленко // Економіка. Фінанси. Право. – К., 2002. – № 8. – С. 15–19.
6. Поліщук Н. В. Функціонування економічних систем: моделі складових результативності : монографія / Н. В. Поліщук. – Вінниця: ВНАУ, 2010. – 396 с.
7. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 786 с.
8. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Держкомстат України. – Київ: ТОВ Август Трейд, 2012. – 559 с.
9. Текущие затраты на охрану окружающей среды по Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/oxrrana/tab1/oxr_zatr2.htm. Название с экрана.
10. Черевко Г. В. Економіка природокористування : навч. посібник. / Г. В. Черевко, М. І. Яцків. – Львів: Світ, 2001. – 214 с.
11. Ярмоленко В. А. Измерение результативности труда на основе стоимостных показателей / В.А. Ярмоленко, Н.В. Полищук // Хранение и переработка сельхозсырья. – М., 1996. – № 2. – С. 10–12.
12. Ярмоленко В. О. Складові результативності економічного процесу: парадигма кількості та якості / В. О. Ярмоленко, Н. В. Поліщук // Ринки товарів та послуг України в умовах економічного зростання : збірник наукових праць міжнар. наук.-практ. конф., 11 вересня 2008 року : Стаття. – Вінниця, 2008. – С. 173–178.
13. Ярмоленко В. О. Складові результативності функціонування складних систем як об'єкти моделювання / В. О. Ярмоленко, Н. В. Поліщук // Вісник Черкаського університету. Серія - Економічні науки. – Черкаси: ЧНУ. – 2012. – № 33(246). – С. 86–93.
14. Ярмоленко В. О. Фінансовий механізм регулювання результативності господарської діяльності на макрорівні / В. О. Ярмоленко, Н. В. Поліщук // Регіональні перспективи. Науково-практичний журнал. – Кременчук. – 2003. – № 2–3 (27–28). – С. 162–164.

УДК 336.027:631.95

Сава А.П.,
к.е.н., с.н.с., завідувач науково-технологічного
відділу аграрної економіки, інформаційно-аналітичної
роботи, маркетингу і трансферу інновацій
Сидорук Б.О.,
к.е.н., завідувач лабораторії аграрної економіки
Тернопільська державна сільськогосподарська
дослідна станція ІКСГП НААН

ОБГРУНТУВАННЯ КОМПЛЕКСУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВАЖЕЛІВ В СИСТЕМІ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОБЕЗПЕЧНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Постановка проблеми. Економічне регулювання екобезпечного аграрного виробництва в сільському господарстві у будь-яких умовах вимагає доповнення у вигляді фінансових і кредитних важелів.

Вирішальну роль вони відіграють під час кризових явищ, що спостерігаються сьогодні на вітчизняному ринку, коли має місце різка зміна цінових і фінансових пропорцій, а також загальних умов відтворення і самої економічної системи загалом. Серед таких ознак кризових явищ можна виділити: нестійкість фінансово-економічної політики, інфляційні коливання, турбулентний розвиток ринкових відносин, кризові деформації економічного простору, стихійність та дифузійність параметрів аграрного виробництва, зростання безробіття сільського населення, соціальна напруга в сільській місцевості, рефлексорність фінансових відносин, загострення міжгалузевих конфліктів АПК тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як стверджують фахівці, саме фінансово-кредитні важелі здатні скоректувати наявні диспропорції у розвитку АПК, в тому числі екобезпечного аграрного виробництва як перспективного напрямку. Значущість фінансово-кредитних важелів – об'єктивно необхідного елементу системи регулювання – визначається, по-перше, вибірковістю їх дії, а, по-друге, можливістю конкретизації дії.

Варто наголосити на тому, що проблемами розвитку фінансів, вітчизняної фінансово-кредитної політики і системи загалом займається низка відомих вчених-економістів, а саме: Василик О.Д., Загорський В.С., Ковалюк О.М., Кудряшов В.П., Опарін В.М., Поддерогін А.М., Федосов В.М. та ін. Питання функціонування фінансово-кредитного механізму в аграрному секторі знайшли своє відображення у працях вітчизняних вчених-аграніків, серед яких можна виділити: Амбросова В.Я. [2], Дем'яненко М.Я., Гудзя О.Є. [5; 4], Лузана Ю.Я. [7], Саблука П.Т., Стецюка П.А. [11] та ін. Незважаючи на значну кількість публікацій з даного напрямку досліджень, проблема розробки і запровадження дієвого фінансово-кредитного механізму та обґрунтування його впливу на стимулювання екобезпечного аграрного виробництва.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є наукове обґрунтування теоретико-методологічних та організаційно-практичних засад формування фінансово-кредитних важелів щодо стимулювання екобезпечного аграрного виробництва і розробка конкретних пропозицій з його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Застосування фінансово-кредитних важелів необхідно розглядати через призму фінансово-кредитних відносин загалом, де вони проявляють свою економічну сутність та по-різному впливають на суб'єктів і середовище.

Як зазначають вчені, в процесі фінансово-господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання виникають певні фінансово-кредитні відносини, пов'язані з організацією виробництва, реалізацією продукції, формуванням фінансових ресурсів, розподілом і використанням доходів [3, с. 122].

Лузан Ю.Я. вважає, що у межах фінансово-кредитних відносин схематично можна виокремити три їх провідні кола з такими економічними суб'єктами: фізичні, юридичні особи і держава:

- між державою і господарюючими суб'єктами;
- між різними суб'єктами господарювання;
- між фізичними і юридичними особами і ті, що складаються усередині господарського суб'єкту

[7].

Розвиток таких відносин залежить від функціонування фінансово-кредитного механізму, що у своїй суті складається із власне фінансових потоків і фінансово-кредитних важелів (або інструментів, прийомів і т.д.).

На основі цього ми побудували схему фінансово-кредитного механізму стимулювання екобезпечного аграрного виробництва (рис. 1).

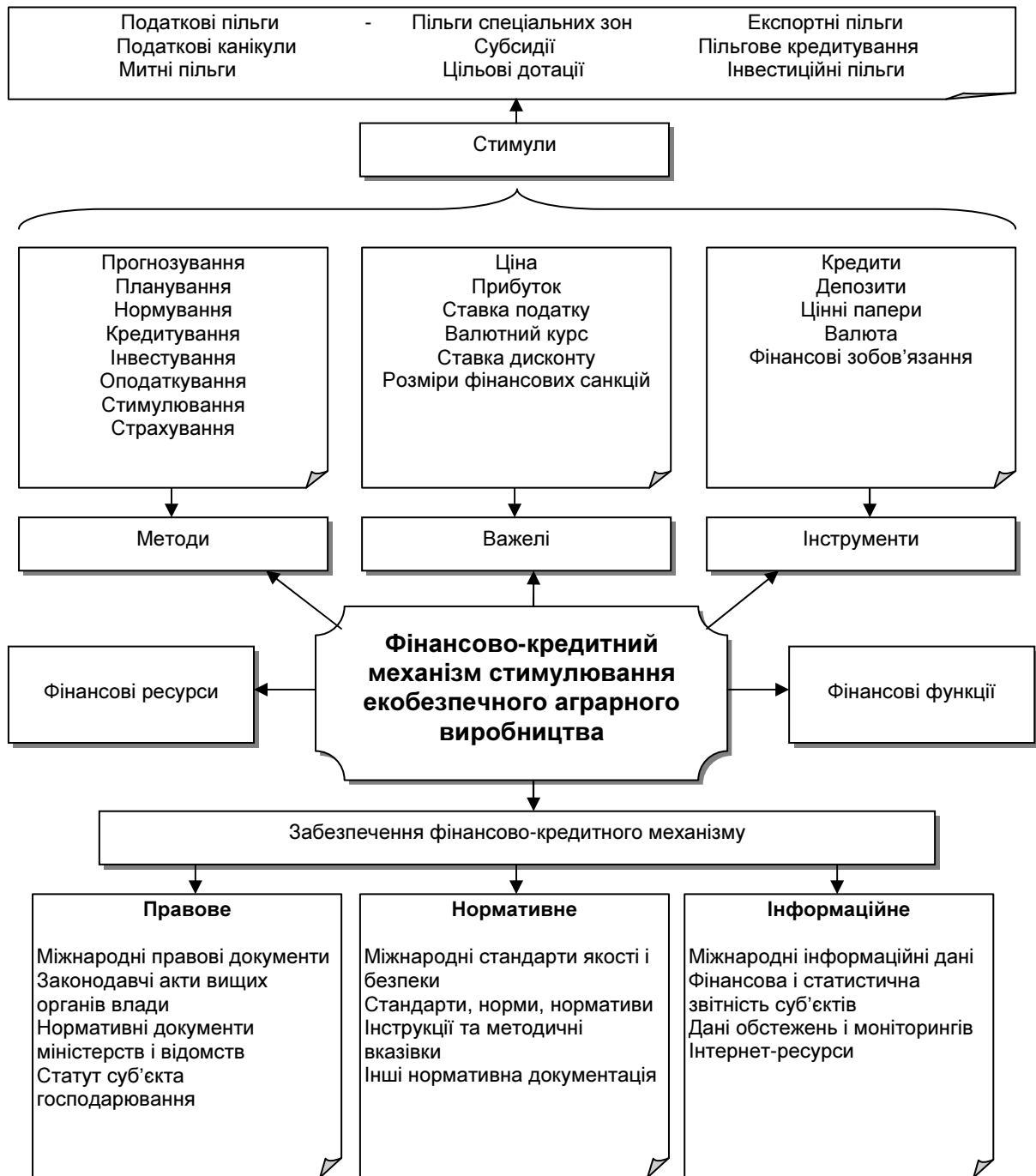


Рис. 1. Схема фінансово-кредитного механізму стимулювання екобезпечного аграрного виробництва

Джерело: Розроблено авторами на підставі [8, с. 236]

За твердженням Солохи Д.В. та Белякової О.В., такий механізм щодо забезпечення екологізації виробничої діяльності повинен відповідати наступним вимогам: включати значний об'єм державних замовлень; використовувати важелі пільгового кредитування і оподаткування, цінової політики; формувати цільові джерела підтримки екологічного виробництва; активно використовувати можливості механізмів зовнішнього фінансування; створити відповідне середовище для ефективної діяльності виробничих формувань; сформулювати єдиний державний реєстр юридичних та фізичних осіб, приватних підприємців, які займаються екобезпечним виробництвом; адаптувати та забезпечити ефективну імплементацію основних принципів відповідних міжнародних правил та стандартів з метою екологізації виробництва; сприяти створенню та ефективному функціонуванню необхідних асоціацій у

сфері екологічного підприємництва, розглянути і налагодити діалог між ними; визначати і спрямувати фінансові джерела розвитку екологічного виробництва; удосконалити адміністративне співробітництво між відповідними національними органами та комерційними структурами; сприяти обміну передовим досвідом відносно політики у сфері екологічного виробництва з метою визначення пріоритетних завдань та оцінки заходів в окремих сегментах [10, с. 128].

На жаль, як показує практика, більшість із розглянутих елементів забезпечення фінансово-кредитного механізму стимулювання екобезпечного аграрного виробництва не прийняті до уваги взагалі, не підтримуються в широкому сенсі, або ж є лише задекларованими і не відповідають діючим нормам з числа затверджених на законодавчому рівні.

В таких умовах необхідно звертати увагу на існуючі методи, важелі та інструменти, які під впливом фінансових функцій, формують фінансові ресурси для здійснення аграрного виробництва. Вони, на думку Камінської І. і Волинчук Ю., на сьогодні виступають найефективнішими важелями стимулювання економічного розвитку й найбільш використовуваними в зарубіжній практиці господарювання [6, с. 148].

Розглянутий нами традиційний підхід до розвитку фінансово-кредитних відносин в аграрному виробництві базується на визначальній ролі держави, що сприймається усіма суб'єктами цих відносин (фінансовими установами і аграрними формуваннями) переважно у формі прямої фінансової допомоги (дотацій) чи спеціалізованих програм з бюджетів різних рівнів.

З цього приводу, у нас є дві позиції. Ми розуміємо, що держава як регулятор економічних відносин, повинна приймати участь у процесах формування «правил гри» і підтримці перспективних напрямів господарської діяльності для гарантування своєї безпеки.

Тут спрацьовує чіткий принцип державного протекціонізму, який враховує наступне: те, що може ефективно вироблятися в Україні, повинно вироблятися в обсягах, що забезпечують основні потреби країни та регіонів. Він покликаний вирішити два завдання. Перше – захистити на перших порах відносно слабких вітчизняних виробників від масованого імпорту продовольства та сільськогосподарської сировини. Друга – сприяти експорту надлишків конкурентноздатних видів продукції сільського господарства.

Інша справа продукція, яка при нинішньому стані платоспроможного попиту знаходиться у стадії зародження. У такому разі фінансова підтримка покликана стимулювати розвиток і зростання ефективності виробництва. Це стосується й екобезпечної сільськогосподарської продукції. На нашу думку, державна позиція щодо підтримки екобезпечного аграрного виробництва повинна базуватися на основі конкретних цільових програмах і проектах. Останні повинні враховувати наявність труднощів зі збутом продукції, її конкурентоспроможністю, зокрема на світовому ринку. У програмах необхідно зафіксувати не тільки фінансові, але і цінові умови, порядок квотування та ін.

При цьому слід не забувати, що 99% аграрного сектору належить приватному бізнесу, а це унеможливляє здійснення постійного прямого фінансування їхньої діяльності. Крім того, при ухваленні рішень з таких питань необхідно враховувати стан бюджету країни, який знаходиться не в кращому становищі.

Тому, на нашу думку, в сучасних умовах господарювання основними і визначальними методами, інструментами і важелями у розвитку аграрного виробництва, а особливо екобезпечної продукції, мають стати важелі та стимули ринкового, а не адміністративного характеру.

Під важелями державної підтримки слід розуміти дії органів державної влади, які опосередковано впливають на розвиток бізнесу через фактори. Щодо визначення стимулів, то ми погоджуємося з визначенням, яке наведене в словнику іншомовних слів О.П. Семютюка. Стимул - це «причина, що спонукає до дії, створює сприятливі умови для розвитку чого-небудь» [9].

Фролова А.В. стверджує, що різниця між важелями та стимулами економічного характеру полягає в тому, що важіль створює умови господарювання, іншими словами, задає певні «межі», визначені для можливої поведінки реакції [12]. А призначення стимулу - викликати конкретну заплановану реакцію, тобто зміну. Він є зовнішньою рушійною силою, яка спонукає до дії об'єкт у майбутньому, тобто стимул виступає мотивом до діяльності та тільки за цих умов стає дієвим.

На підставі проведених досліджень нами розроблено схему фінансово-кредитних важелів і стимулів як складових державної підтримки стимулювання екобезпечного аграрного виробництва (рис. 2).

Більш детально розглянемо дію фінансово-кредитних і податкових важелів і стимулів в розвитку виробництва екобезпечної сільськогосподарської продукції.

До основних важелів фінансово-кредитної підтримки держави виробників екобезпечної сільськогосподарської продукції можна віднести: гарантування та страхування кредитів державою; надання резервних гарантій недержавним фондам; стимулювання залучення іноземних інвестицій; лізингова підтримка; венчурне фінансування; розвиток субконтрактингу.

При цьому стимулювання такого напрямку виробництва слід розглядати з погляду загальних і пільгових умов фінансово-кредитних відносин. Перші мають бути сприятливими для усіх аграрних формувань.

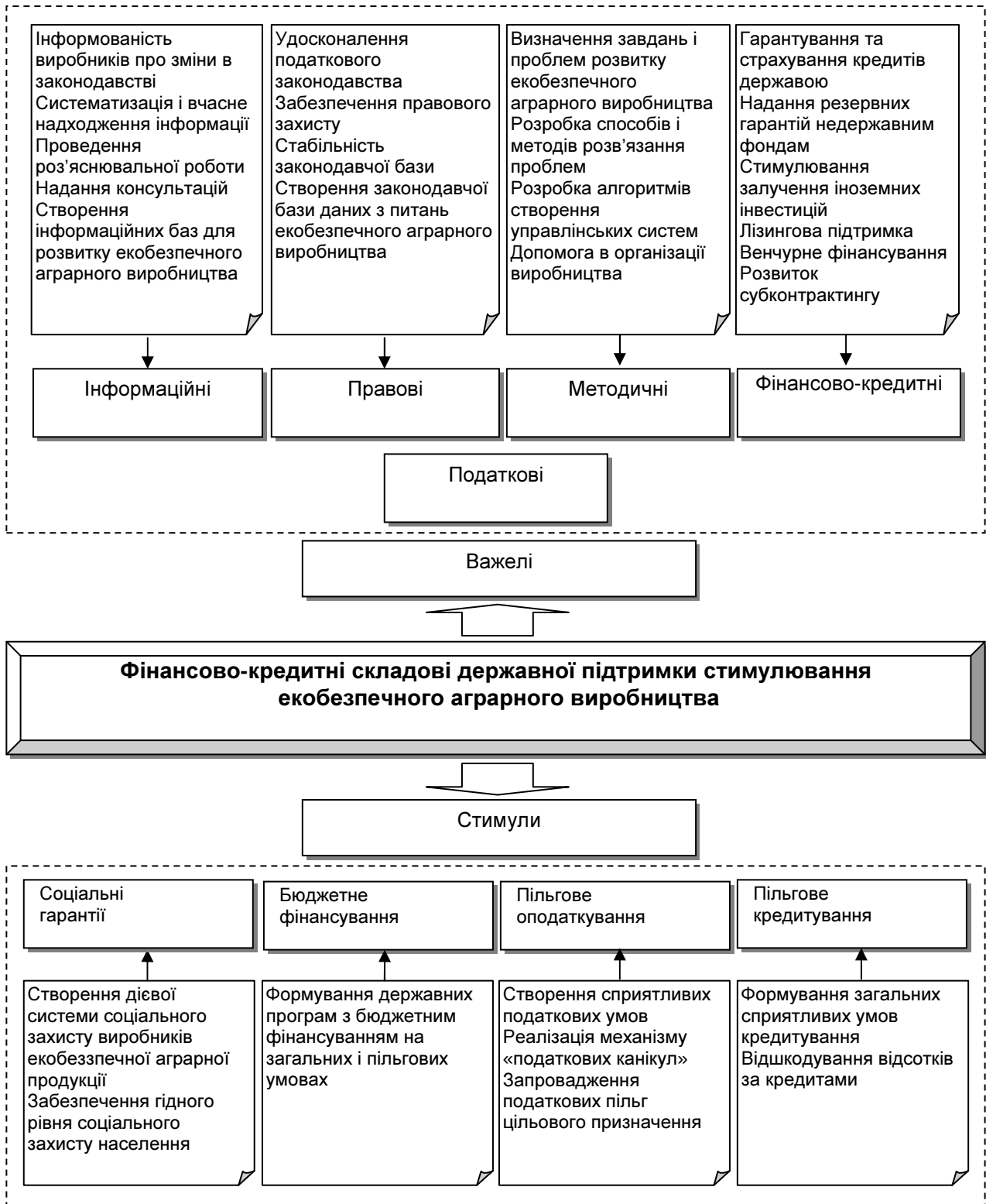


Рис. 2. Фінансово-кредитні складові державної підтримки стимулювання екобезпечного аграрного виробництва

Розробка авторів

Слід зауважити, що надважливою умовою фінансово-кредитної підтримки з боку держави є виділення пріоритетних напрямів її надання. До найважливіших умов надання фінансово-кредитних ресурсів для аграрних формувань, що вироблятимуть екобезпечну продукцію, можна віднести: наявність планів або проектів реконструкції, модернізації або розвитку бази для виробництва, зберігання і переробки екобезпечної аграрної продукції, наявність працівників і насамперед керівників

з потрібною кваліфікацією, документів зі сертифікації підприємства та продукції щодо їх відповідності стандартам якості і безпеки.

Одночасно дуже важливо гарантувати певну стабільність фінансово-кредитної підтримки і привабливість критеріїв її надання для виробників, тобто це означає існування відповідальності з дотримання взятих на себе зобов'язань обох сторін.

Щодо пільгових умов фінансово-кредитної підтримки виробників екобезпечної аграрної продукції, то ми її розглядаємо передусім в реалізації механізму відшкодування відсотків за кредитами, який в своїй основі передбачає компенсацію з бюджету банкам різниці, що витратили внаслідок кредитування за неринковими (пільговими) відсотковими ставками [1, с. 40-47; 2, с. 115-121].

Ми розділяємо позицію тих науковців, які вважають, що компенсація вартості кредиту має бути диференційованою залежно від строків кредитування, позичальників і цілей використання [4, с. 54-63]. Для реалізації зазначеного підходу слід відмовитися від прив'язки компенсації за кредити до облікової ставки Національного банку, що існує на момент нарахування відсотків. Компенсаційний механізм має діяти через запровадження пільгової ставки, яка враховувала б вид позики, її цільове використання і дохідність об'єкту кредитування.

Така пільгова ставка, на нашу думку, може бути розрахована за наступними формулами:

$$C_n = \frac{C_p}{K_k * K_{\text{ц}}} * K_p, \quad (1)$$

$$K_p = \frac{P_{\text{факт}}}{P_{\text{норм}}}, \quad (2)$$

C_n – ставка пільгова (по якій виробник екобезпечної аграрної продукції розраховується за отриманий кредит), %;

C_p – ставка ринкова (по якій сплачують за звичайні кредити), %;

K_k – диференційований компенсаційний коефіцієнт відповідно до видів кредиту, відносних одиниць (для короткострокових кредитів – 2, для середньострокових – 4, для довгострокових – 6);

$K_{\text{ц}}$ – диференційований цільовий коефіцієнт, що враховує напрямки використання кредитних ресурсів підприємством позичальником, відносних одиниць (для виробництва екобезпечної аграрної продукції – 4, для покращення технологічного процесу в напрямку його екологізації – 2, для всіх інших цілей – 1)

K_p – коефіцієнт, який визначається залежно від рівнів рентабельності товаровиробника, відносних одиниць;

$P_{\text{факт}}$ – фактичний рівень рентабельності виробництва підприємства, яке є позичальником коштів (за підсумками останнього року), %, якщо $0\% < P_{\text{факт}} < 15\%$, то пропонуємо K_p не розраховувати, а брати за 0,4, а якщо $P_{\text{факт}} < 0$, то $K_p = 0,2$;

$P_{\text{норм}}$ – нормативний рівень рентабельності (беремо на рівні 30%), %.

Варто наголосити на тому, що сьогодні комерційні банки не обмежені у визначенні ставки кредитування сільськогосподарських підприємств. Тому вважаємо, що держава має визначити межі реальної відсоткової ставки надання комерційними банками пільгових кредитів аграрним товаровиробникам.

Ще одним з основних напрямів стимулювання виробництва екобезпечної аграрної продукції є податкові важелі та стимули. Якщо говорити загалом, то до них можна віднести наступні елементи:

1. Створення сприятливих податкових умов.
2. Реалізація механізму «податкових канікул».
3. Запровадження податкових пільг цільового призначення.

На основі діючої практики оподаткування сільськогосподарських товаровиробників ми спробували розробити окремі пропозиції щодо стимулювання такого виробництва за рахунок податкових стимулів:

1. Створення сприятливих податкових умов:

- формування загальних сприятливих податкових умов для підприємств аграрного сектору економіки;

2. Реалізація механізму «податкових канікул»:

- звільнення від обкладання фіксованого сільськогосподарського податку до 3-х років за умов переходу аграрного підприємства на виробництво екобезпечної продукції з врахуванням його сертифікації та гарантування бути таким виробником ще протягом 3-х наступних років;

3. Запровадження податкових пільг цільового призначення:

- встановлення податкового кредиту з податку на додану вартість для виробників екобезпечної аграрної продукції (зменшення податкових зобов'язань з ПДВ в обсязі, еквівалентному частці витрат поточного податкового періоду, що були спрямовані на фінансування екологічної складової виробництва);

- запровадження амортизаційної премії, що дає можливість списувати витрати (для зменшення

податкової бази з податку на прибуток) на капітальні вкладення частини початкової вартості необоротних активів, які використовують для переходу чи реалізації екобезпечного виробництва;

- звільнення від обкладання ПДВ операцій з відчуження та передачі прав на результати видів інтелектуальної діяльності, безпосередньо пов'язаних з інноваціями (права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, бази даних, топології інтегральних мікросхем, ноу+хау та ін.).

Висновки з даного дослідження. Таким чином, розглянутий нами фінансово-кредитний механізм стимулювання виробництва екобезпечної сільськогосподарської продукції є структурно складним і розгалуженим, має власні особливості в частині забезпечення його реалізації та впливу на суб'єктів фінансово-кредитних відносин. Встановлено, що застосування фінансово-кредитних важелів і стимулів щодо розвитку екобезпечного аграрного виробництва є найбільш прийнятними у ринкових умовах господарювання з мінімальним негативним впливом на бюджетну систему держави як гаранта регулювання економічних відносин загалом.

Слід зауважити, що запропонована система важелів і стимулів фінансово-кредитного механізму, зокрема в частині державної підтримки стимулювання екобезпечного аграрного виробництва, має базуватися на стратегії розвитку такого напрямку виробництва і забезпечуватись довготривалою дією норм і правил фінансо-кредитних відносин, виходячи із економічної ситуації та відповідати фінансовій політиці в державі. Це дозволить, на наш погляд, забезпечити становлення, ефективне зростання і конкурентоспроможність екобезпечного аграрного виробництва в умовах ринкової нестабільності.

Література

1. Алексійчук В.М. Напрями реформування системи кредитного забезпечення в АПК / В.М. Алексійчук // Економіка АПК. – 1998. – № 1. – С. 40-47.
2. Амбросов В.Я. Формування кредитного ринку в системі агробізнесу США / В.Я. Амбросов, В.М. Онегіна // Економіка АПК. – 2001 – №5. – С. 115-121.
3. Бобылева А.З. Финансовый менеджмент: Пособие по финансам для менеджеров / Ун-т Рос. акад. образования (Ред. Л.И. Сидорова). – М., 1995. – 151 с.
4. Гудзь О. Є. Державна програма фінансової підтримки підприємств АПК через механізм здеешевлення кредитів / О.Є. Гудзь, А.В. Сомик // Економіка АПК. – 2008. – №11. – С. 54-63.
5. Гудзь О. Є. Фінансово-кредитна інфраструктура аграрної сфери України / О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2009. – №6. – С. 59–63.
6. Камінська І. Регіональні особливості фінансово-кредитних інструментів стимулювання соціально-економічного розвитку України / І. Камінська, Ю. Волинчук // Матеріали Всеукраїнської наукової інтернет-конференції «Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України в умовах фінансової нестабільності». – Тернопіль, 2012. – С. 148-153.
7. Лузан Ю.Я. Контур фінансово-кредитних відносин в АПК : сучасний теоретико-методологічний вимір / Ю.Я. Лузан // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит», 2009. – № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vsnau/FiK/2009_2/3Luzan.pdf.
8. Поленчук В.М. Фінансовий механізм підприємства в умовах ринкових трансформацій / В.М. Поленчук, О. Б. Наумов // Економічні інновації. Вип. 47. – 2012. – С. 229-238.
9. Семотюк О. П. Сучасний словник іншомовних слів / О. П. Семотюк. – 2-ге вид., доп. – Х. : Веста : Видавництво «Ранок», 2008. – 688 с.
10. Солоха Д. В. Теоретические основы формирования механизма управления эколого – экономическим развитием / Д. В. Солоха, О. В. Белякова // Экологическое образование и экологическая культура населения : материалы международной научно-практической конференции 25–26 февраля 2013 года. – Прага : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2013 – С. 124-137.
11. Стецюк П. А. Формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / П.А. Стецюк // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 111-116.
12. Фролова А. В. Формування організаційно-економічного механізму управління забезпеченням екологічної безпеки держави / Фролова А. В. // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_4/Frolova_411.htm.

УДК 338.43:631.1

Олійник О.Р.,
к.е.н., ст. наук. співробітник
Тернопільської державної сільськогосподарської дослідної станції
Інституту кормів та сільського господарства Поділля НААН

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ ЕКОБЕЗПЕЧНОЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ: ДОСВІД ЄВРОПИ ТА УКРАЇНСЬКІ ПЕРСПЕКТИВИ

Постановка проблеми. Сучасну аграрну політику України спрямовано на курс сталого розвитку сільського господарства. Однак складно оцінити перспективи задекларованого курсу із сучасним споживацьким ставленням до природи. Саме тому значної актуальності набуло питання екологізації АПК.

Упродовж останніх 20-ти років виробництво екобезпечних продуктів харчування досягнуло значного поширення у Європі. Положення про захист довкілля там уже давно інтегрували у свої зовнішні економічні зв'язки. Тому досвід поступової екологізації сільського господарства корисний для впровадження у нашої державі та є об'єктивною умовою подальшої господарської співпраці України з країнами ЄС.

Ціна питання виробництва безпечної для людини і довкілля сільськогосподарської продукції полягає не лише у можливості отримати позитивний економічний ефект, а й в покращенні якості життя людей та збереженні довкілля.

В той же час запровадження ефективного виробництва аграрної екопродукції в ринкових умовах вимагає вирішення цілої низки завдань, пов'язаних із особливостями безпосередньо процесу виробництва такої продукції (без використання засобів агрохімії та генної інженерії, збільшення трудомісткості продукції і т.д.), а також виокремленням у самостійний сегмент ринку та формуванням оптимальних каналів для її просування та реалізації. Саме від якості ринкової інфраструктури та дієвості її елементів значною мірою залежать конкурентоспроможність виробництва екологічно чистих продуктів та можливість вирішення питань збереження природи і соціальних проблем сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтування ефективної інфраструктури аграрного ринку в цілому та ринку екобезпечної продукції зокрема стало об'єктом досліджень багатьох науковців, серед яких: Березін О. В., Гладій М. В. Губенко В. І., Дем'яненко М. Я., Мішенін Є. В., Перебийніс В. І., Шубравська О.В. та ін. Головною проблемою сучасного національного господарства вони вважають відсутність цивілізованих прозорих каналів просування сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача через розвиток інфраструктури аграрного ринку. Просування аграрної екопродукції має цілу низку особливостей.

Так, наприклад, поряд із традиційними елементами інфраструктури (агробіржі, торгові дома, ринки, виставки, ярмарки та ін.) вона потребує специфічних заходів (інформаційні, освітні тощо). Зважаючи на незначний досвід виробництва екологічно безпечної аграрної продукції в Україні, сьогодні вкрай актуальним є формування науково обґрунтованої інфраструктури її ринку, що сприятиме підвищенню ефективності та конкурентоспроможності виробництва екопродукції.

Постановка завдання. Метою дослідження є висвітлення сучасного стану і перспективних напрямків розвитку вітчизняної інфраструктури ринку екологічно безпечної аграрної продукції, а також можливості застосування в Україні успішного досвіду передових економік у формуванні конкурентного середовища для виробників екопродукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інфраструктура аграрного ринку це – сукупність підприємств і установ, що підтримують господарські взаємозв'язки для забезпечення процесу сільськогосподарського виробництва та реалізації аграрної продукції на ринку шляхом надання послуг для здійснення необхідних виробничих, економічних, організаційних зв'язків між суб'єктами агробізнесу.

З огляду на неоднорідний характер елементів інфраструктури, їх можна класифікувати за рівнем функціонування (національні, регіональні та локальні), а також за функціональним призначенням (маркетингові, кредитно-фінансові, інформаційно-консультативні, комунікаційні, агросервісні) та галузевою ознакою (міжгалузеві, внутрішньогалузеві) тощо.

Для формування та розвитку інфраструктури аграрного ринку в Україні прийнято низку законодавчих актів, серед яких – Укази Президента України від 6.06.2000 р. № 767/2000 «Про заходи щодо забезпечення формування і функціонування аграрного ринку», від 8.08.2002 р. № 694/2002 «Про заходи щодо прискорення розвитку аграрного ринку» і від 30.08.2004 р. № 1021/2004 «Про заходи щодо розвитку аграрного ринку», Постанови Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. № 1158 «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р.». Стратегічним завданням сьогодні визначено формування такої інфраструктури аграрного ринку, яка б забезпечила розширений доступ виробників до організованих каналів збуту сільськогосподарської продукції [7].

Реформування існуючих та формування нових елементів інфраструктури аграрного ринку потрібно здійснювати на інноваційній основі. Фундаментом сучасних інновацій в аграрній сфері є розвиток екологічно та соціально орієнтованих систем господарювання, що сприяють підвищенню рівня продовольчої безпеки держави, якості та безпечності сільськогосподарської продукції, а також енергоощадності та збереженню навколишнього природного середовища на максимально далеку перспективу. Відповідно інноваційний процес в усіх сферах сільського господарства зосереджений над пошуком моделей виробництва та реалізації екологічно чистої, якісної та конкурентоспроможної аграрної продукції [1; 6].

Значний досвід у сфері аграрного ековиробництва мають країни Євросоюзу. Так, за даними IFOAM європейський ринок екобезпечної продукції сьогодні оцінюється у понад 20 млрд. євро, що становить близько 4% споживчого ринку в цілому. До того ж ринок екопродукції у порівнянні із ринками іншої аграрної продукції є найбільш динамічним (темпи приросту становлять близько 20% на рік). У зв'язку із швидко зростаючим попитом європейських споживачів на натуральні продукти харчування значного поширення набуло органічне сільське господарство, що практикується у 160 країнах на 37,0 млн.га. Світовий обсяг продажу органічних продуктів харчування у 2010 р. склав 59 млрд.дол.США з позитивною динамікою впродовж наступних років (щорічний приріст – близько 5 %) [12].

Серед продуктів сертифікованих екостандартами Євросоюзу найбільший ріст продажів спостерігається у сегментах молочних продуктів, дитячого харчування, свіжих овочів та фруктів, хлібобулочних виробів, м'яса і м'ясних делікатесів, спецій та кондитерських виробів. Лідерами у споживанні екопродуктів на душу населення є: Данія, Австрія, Німеччина, Великобританія.

Зважаючи на такі значні обсяги та високі темпи приросту виробництва і споживання екобезпечної продукції, європейські країни формують маркетингові елементи інфраструктури цього ринку.

Процес формування в нашій державі ринку екобезпечної аграрної продукції фактично теж уже розпочався. Однак, відсутність правового поля (сертифікації і стандартизації) та державного стимулювання переходу сільгоспвиробників на екобезпечні технології виробництва (пільгове оподаткування, дотування, регулювання цін); неготовність споживачів доплачувати за екобезпечність продуктів харчування; недобросовісне застосування «екомаркувань» на них стали основними факторами, що стримують поширення аграрного ековиробництва в Україні.

В інфраструктурному аспекті екобезпечна продукція вирізняється необхідністю її особливого позиціонування на ринку (найбільш якісна та безпечна), а також встановлення індикативних цін на таку продукцію (вищих ніж на аналогічну продукцію традиційного виробництва).

Досліджуючи інфраструктуру ринку сільськогосподарської екопродукції, доцільно розглядати її складові за функціональним призначенням елементів.

В ринкових умовах визначальною є **маркетингова складова інфраструктури**. До неї належать біржі, агроторгові домівки, оптові продовольчі ринки, обслуговуючі кооперативи, виставки, ярмарки, аукціони, тендери, заготівельні пункти, супермаркети та фірмові магазини.

Формування української маркетингової інфраструктури аграрної продукції відбувалося спочатку шляхом адаптації елементів радянської інфраструктури до ринкових умов, а пізніше – створення нових форм. Однак через відсутність у період трансформації системного підходу до створення прозорих збутових каналів сільськогосподарської продукції для виробників усіх категорій (дрібні, середні, крупні), ринок аграрної продукції і досі розбалансований (відсутні стабільні та прогнозовані ціни на агропродукцію, внутрішній ринок часто наповнений конкуруючим імпортом тощо). Натомість сформувався цілий прошарок спекулятивних посередницьких структур, діяльність яких призводить до необґрунтованого заниження ціни для виробника аграрної продукції та зростання ціни її кінцевого споживання [1; 5].

Поряд із наведеними збутовими проблемами виробникам екобезпечних продуктів харчування необхідно вирішувати і низку специфічних маркетингових завдань: формування таких збутових каналів, які б мінімізували відстань та час доставки від виробника до кінцевого покупця; позиціонування власної продукції на ринку як найбільш корисної та безпечної для людини і довкілля; активна пропаганда здорового харчування та ідей збереження природи серед потенційних споживачів і таким чином підвищення іміджу власного виробництва та продукції.

У зв'язку із відсутністю в Україні вимог щодо обліку виробництва екобезпечної аграрної продукції та, відповідно, достовірної статистичної інформації, розглянемо виробників сільськогосподарської продукції як потенційних виробників екологічно безпечних продуктів харчування.

Для об'єктивного оцінювання потреб у формуванні каналів просування аграрної продукції доцільно здійснити аналіз виробництва валової аграрної продукції у розрізі категорій господарств оскільки саме від того хто реалізовує власну продукцію залежить і потреба в збутових інфраструктурних елементах.

Питома вага продукції виробленої сільськогосподарськими підприємствами зменшувалась із 70,4% у 1990 р. до 38,4% у 2000 р., що зумовлено розпаюванням сільськогосподарських угідь і, відповідно, появою великої кількості дрібних власників земельних паїв. Починаючи із 2004 р., спостерігалась зворотна тенденція, що пов'язана із становленням великотоварного виробництва.

Таким чином у 2012 р аграрні підприємства виробили 49,3%, а господарства населення – 50,7% валової продукції.

Питома вага рослинницької продукції сільськогосподарських підприємств коливалась від 81,1% (1990 р.) до 42,0% (2003 р.) і становила у 2010 р. 53,6%. Відповідно, частка господарств населення збільшилась із 18,9% (1990 р.) до 46,4% (2010 р.), а її максимальне значення було 58,0% (2003 р.).

Щодо продукції тваринництва, то тут ситуація менш паритетна. Поряд із зменшенням у вартісних показниках на 31,1% валового виробництва тваринницької продукції у 2010 р. у порівнянні із 1990 р. відбулось збільшення частки господарств населення з 40,8% у 1990 р. до 79,0% у 2000 р. та 61,2% у 2010 р.

Розглядаючи структуру реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами, варто зазначити, що на переробні підприємства у 2012 р. потрапило лише 3,7% виробленої ними продукції, що у 26 разів менше ніж у 1990 р. Поряд із цим частка продукції виробленої реалізованої за іншими напрямками (збут посередникам, бюджетним установам та експорт) має стійку тенденцію до зростання. Так, якщо у 1995 р. за іншими напрямками реалізовано 12% продукції виробленої с/г підприємствами, то у 2005 р. цей показник склав 54,7%, у 2010 р. – 74,5%, а у 2012 р. мав максимальне значення – 86,3%.

Отже, проведений аналіз динаміки виробництва та реалізації аграрної продукції показав, що близько половини рослинницької та більш ніж половину тваринницької продукції сьогодні виробляють господарства населення, що є, в першу чергу, потенційними виробниками екопродукції, враховуючи досвід Європи. Також виявлено визначальну роль маркетингової інфраструктури у реалізації продукції виробленої сільськогосподарськими підприємствами.

В країнах ЄС основним каналом збуту екобезпечної продукції є збут у системі торгівлі традиційними продуктами харчування (30%); далі – збут в спеціалізованих біо- та еко-маркетах (25%); збут переробним підприємствам (млин, пекарня, м'ясний магазин, молочний завод, пивоварня тощо) – 20%; прямий збут (продаж в господарстві) – 15%; спільний збут через товариства та спілки виробників – 10% [2, с. 12].

Порівнюючи із європейськими умовами реалізації аграрної екопродукції, елементи вітчизняної збутової інфраструктури мають багато недоліків та не пристосовані для просування екопродукції.

Діючі аграрні біржі не виконують своїх функцій щодо встановлення індикативних цін та формування більш конкурентоспроможних оптових партій продукції, недостатньо використовують фінансові інструменти для страхування цін та укладання угод на форвардних умовах. Тому товаропотік аграрної продукції через біржі залишається незначним та не перевищує впродовж останніх років 2-3 % від загального обсягу продаж. Щодо екопродукції, то торгівля ними на біржах не відбувається взагалі.

На оптових ринках сільськогосподарської продукції (ОРСП) часто немає місць, облаштованих для м'ясної та молочної продукції, а також доступних для дрібних товаровиробників за ціною (на «Столичному» ринку вартість оренди 1 м² стаціонарного торговельного місця становить 200 грн на місяць з обмеженням строку оренди 1 роком плюс вартість комунальних та інших експлуатаційних платежів). Часті випадки присутності на діючих ОРСП конкуруючого імпорту (наприклад, яблук). Немає системності у розбудові оптових ринків (усі діючі ринки мають плодоовочеву спеціалізацію). Недостатня кількість оптових покупців сприяє подальшому розквіту посередництва.

Неоднозначною та непрозорою є державна участь у розбудові ОРСП (бюджетні кошти, безоплатне виділення земель та ін.) зважаючи на те, що більшість із них за організаційно-правовою формою є товариствами з обмеженою відповідальності, що не передбачає підконтрольності ні громаді, ні контролюючо-ревізійним органам (до прикладу, у Європі регіональні ринки є неприбутковими організаціями). Функціонування ОРСП є недостатньо ефективним, тому й не відбувається очікуваного зниження цін на продовольчому ринку України [3; 11, с. 79].

Слабкі темпи кооперації на селі призвели до формування багаторівневих тіньових каналів збуту дрібних партій товару. Як наслідок – необґрунтовано занижена первинна ціна продажу для аграріїв та завищена ціна для кінцевого споживача. Така практика веде до зниження конкурентоспроможності товару та збитковості його виробництва. Особливо це стосується господарств населення, що недоотримують прибуток через неспроможність сформуванати оптові партії товару належної якості, а також через обмежені можливості первинної обробки та зберігання зібраного врожаю.

Щодо агроторгових домів, які запроваджувались для раціоналізації каналів просування продукції від товаровиробників до споживачів, то поле їх діяльності сьогодні обмежується у переважній більшості дрібнооптовим посередництвом.

У роздрібній торгівлі для екопродукції немає окремих місць (відділів, полиць), що ускладнює пошук споживача та нівелює її переваги. До того ж відбувається маніпуляція вибором покупця внаслідок недобросовісного використання «біо» та «еко» маркувань на товарах та у назвах продуктових магазинів, що не мають в асортименті екопродуктів. Не сформовані мережі спеціалізованих на реалізації екопродукції роздрібних магазинів.

Для прийняття обґрунтованих економічних рішень та ефективного просування виробленої продукції на ринок виробникам аграрної екопродукції вкрай необхідна дієва **інформаційно-**

консультативна інфраструктура, основною метою функціонування якої є, з одного боку, забезпечення галузі науково обґрунтованими, неупередженими, оперативними консультаціями, сучасними технологіями виробництва продукції, а з іншого – проведення заходів по інформуванні населення щодо охорони навколишнього природного середовища, здорового харчування тощо. Тобто вона повинна здійснювати інформаційно-консультативний супровід усіх процесів виробництва та реалізації сільськогосподарської екопродукції.

Якщо у питаннях пов'язаних безпосередньо із виробництвом екопродукції вітчизняні аграрії орієнтуються на існуючі вимоги європейської сертифікації та на стандарти цільових ринків, то інформаційний супровід просування екопродукції в Україні практично відсутній.

Досвід країн Європи доводить ефективність запровадження державними та недержавними установами заходів щодо популяризації ідей збереження довкілля шляхом посилення екологічних вимог до виробників, поширення інформації щодо корисності та впливу якості продуктів харчування на здоров'я людини, пропагування сталого розвитку національних господарств та відповідального ставлення сучасників до природи, запровадження освітніх проектів щодо культури харчування тощо.

Таким чином європейська інфраструктура екобезпечної продукції крім традиційних маркетингових ланок, що формують збутовий ланцюг аграрної продукції включає інформаційні заходи, які мають значний вплив на формування споживацьких настроїв стосовно екологічно безпечних продуктів харчування.

Яскравим прикладом популяризації ідеї виробництва та споживання корисних і екологічно безпечних продуктів харчування є діяльність Міжнародної громадської організації Слоу Фуд (Slow Food). Вона об'єднує понад 100 000 членів у всьому світі, серед яких виробники екопродукції, споживацькі групи, фахівці з гастрономії, охорони здоров'я та екології. Філософія цього об'єднання полягає у переконанні, що їжа повинна бути смачною і вироблятися без нанесення шкоди довкіл्लю, тваринному світу і здоров'ю людей, а виробники екопродукції мають отримувати гідну платню за свою працю. В той же час через обізнаність стосовно того як саме виробляються продукти харчування та активну підтримку виробників споживачі теж стають частиною виробничого процесу чи співвиробниками такої продукції. Основною метою даного об'єднання є популяризація нової логіки виробництва продуктів харчування, розвиток освітніх програм та захист біорізноманіття [8].

Показовим щодо намірів надати споживачам можливість вибору продуктів харчування за їх якістю, безпечністю та корисністю є досвід Великобританії. Там з 2013 р. за рішенням великих мереж супермаркетів введено «світлофорну» систему маркування товарів в залежності від їх користі для здоров'я. Усі продукти харчування будуть оснащені кольоровими етикетками: корисні – зеленими, відносно корисні – жовтими, і небезпечні – червоними. На думку прихильників цієї новації, така система буде набагато ефективніше інформувати споживачів аніж складні таблиці вмісту, калорійності та поживної цінності продуктів. Однак є і скептики, що піддають сумніву критерії віднесення продуктів до тієї чи іншої групи. Адже згідно з правилами, в категорію шкідливих потрапили сири, м'ясні і молочні продукти: в них багато калорій, жирів і солі. Таким чином традиційні британські продукти зрівняють з фаст-фудом [10].

Обов'язковою умовою ефективної діяльності інформаційно-консультативної інфраструктури в країнах з ринковою економікою є налагоджена система дорадчих структур національного, регіонального та місцевого рівнів.

Фінансово-кредитна інфраструктура ринку аграрної екопродукції включає банки, фондові та валютні біржі, інвестиційні фонди та компанії, кредитні, страхові й гарантійні установи, кредитні спілки, фонди громадських об'єднань.

Як показує досвід країн, де екобезпечне агровиробництво набуло значного поширення, виробники екопродукції не потребують створення спеціальних фінансово-кредитних установ, однак вкрай необхідними для них є спеціальні умови (пільги у кредитуванні та страхуванні, державне дотування тощо).

У сучасних умовах оптимальна фінансово-кредитна інфраструктура у сфері аграрного ековиробництва повинна формуватись на ринкових засадах, але з елементами державного регулювання. Основними принципами її побудови повинні бути: послідовність, доцільність, корисність, значимість, свобода формування, спеціалізація, рівноправність, конкуренція, захист прав суб'єктів, доступність інформації про функціонування інфраструктурних складових, оперативність.

Щодо державної підтримки екологічного сільгоспвиробництва цікавим є досвід сусідньої Польщі, де із вступом в ЄС діє спільна аграрна політика. Там за рахунок державного бюджету як правило фінансуються видатки на проведення досліджень у сфері ековиробництва, що сприяло формуванню значного наукового доробку у цій сфері.

Шляхом спільного фінансування з бюджету Польщі та ЄС запроваджено програми «PROW 2004-2006», пізніше – «PROW 2007-2013», спрямовані не лише на нарощування виробництва екологічно чистих продуктів харчування, а й на природоохоронні цілі. Остання включає розділ «Екологічне сільське господарство», який передбачає 12 варіантів ведення екологічного сільгоспвиробництва із ставками дотацій в межах 66,6-461 Євро за 1 га сільгоспугідь. Запровадження стимулюючих фіскальних заходів дало змогу за період 2003-2010 рр. збільшити площу сільгоспугідь

екологічних господарств Польщі у 9,4 раза, їх кількість – у 9,2 раза. Також у 13,3 рази зросла кількість переробних підприємств, що обслуговують екологічне сільське господарство країни [9, с 123].

В Україні, на жаль, не використовується жодних фіскальних інструментів щодо стимулювання виробництва екобезпечних продуктів аграрного походження. Тому вкрай необхідним є пошук самостійного шляху побудови такої фінансово-кредитної інфраструктури, яка б враховувала сучасні кризові процеси в аграрному секторі, специфіку ековиробництва та успішний досвід інших країн.

У складному стані опинилась **інфраструктура комунікацій** (транспортна, телефонна, телевізійна, комп'ютерна та ін.), де практично не було масштабних зрушень з радянських часів.

Найгостріше стоїть питання розвитку мережі транспортних шляхів, зокрема, автомобільних доріг, що є вкрай необхідним для переміщення товарних потоків аграрної продукції. Аграрний ринок не може розвиватися без вирішення проблеми своєчасної доставки продукції, виробленої в сільському господарстві, до місць її зберігання, пакування, тарування, переробки та споживання. До того ж постійно зростаюча інтенсивність руху вимагає збільшення якості і терміну служби дорожнього полотна. Будівництво сучасної автомобільної дороги вимагає значних грошових вкладень на сучасну спецтехніку та матеріали. Фінансувати капітальні вкладення у будівництво нових та утримання в належному стані існуючих доріг повинен Державний бюджет, куди надходять транспортні податки і збори. Натомість в українських реаліях у зимово-весняний період дороги часто перебувають у стані колапсу, коли не лише вантажний, а й легковий транспорт не може вільно пересуватись.

Залишається незадовільним та потребує реальної державної підтримки і розвиток телефонної, радіотелефонної, телевізійної систем зв'язку в сільській місцевості. Вкрай необхідним для успішного ведення бізнесу сьогодні є доступ до мережі Інтернет.

Інші елементи інфраструктури ринку екопродукції (агросервісна, соціальна тощо) меншою мірою потребують пристосування до специфіки виробництва та реалізації екобезпечної аграрної продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз опрацьованої літератури нашоухує на думку про необхідність дотримання пропорційності між становленням ринку аграрної екопродукції та розвитком його інфраструктури. Остання є системою взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів, що повинні формуватись під впливом ринкових важелів, але із обов'язковим державним регулюванням щодо: визначення умов виробництва та реалізації аграрної екопродукції (сертифікація, стандартизація, дотування виробництва); впровадження ідей екологізації АПК в інформаційну політику; стимулювання кооперації для формування прозорих каналів просування аграрної екопродукції та встановлення справедливої ціни на неї; контролю за розвитком оптових і роздрібних продовольчих ринків шляхом участі у їх капіталі; створення умов для запровадження пільгового кредитування та страхування ековиробництва; капіталовкладень у розбудову комунікацій (транспортних, інформаційних та ін.).

Література

1. Березін О.В. Продовольчий ринок України: теоретико-методологічні засади формування і розвитку : монографія / О.В. Березін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 184 с.
2. Воронєцька І.С. Формування збутової політики на ринку екобезпечної продукції АПК / І.С. Воронєцька // Агроінком. – 2012. – № 7-9. – С. 11-14.
3. Гладій М.В. Формування оптового ринку в Україні / М.В. Гладій. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 580 с.
4. Зведені показники (1990-2012 рр.) - Державна служба статистики України – офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
5. Іванюта В.Ф. Розвиток аграрного виробництва регіону: методологічне забезпечення, стан та перспективи : монографія / В.Ф. Іванюта. – П. : РВВ ПолтНТУ, 2008. – 431 с.
6. Кушнір І.В. Розвиток інфраструктури аграрного ринку [Електронний ресурс] / І.В. Кушнір. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/33_NIEK_2008/Economics/36653.doc.htm
7. Першочергові заходи щодо розвитку інфраструктури аграрного ринку в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1086/#_ftn4
8. Слоу Фуд – офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.slowfood.com/about_us/rus/who.lasso
9. Сус Т.Й. Механізм фінансової підтримки екологічного сільгоспвиробництва в Польщі / Т.Й. Сус // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 120-125.
10. У Великобританії введуть маркування продуктів за принципом світлофора [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svit24.net/zdorovie/42642-u-velykobrytaniyi-vvedut-markuvannja-produktiv-za-pryncypom-svitlofora>
11. Шубравська О.В. Оптові ринки сільськогосподарської продукції: європейський досвід та українські перспективи / О.В. Шубравська, Н.А. Ринденко // Економіка АПК. – 2012. – № 8. – С. 77-85.
12. Экопродукция вытесняет промышленное производство – Пресс-служба объединения «Экокластер» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://foodretail.ru/news/ekoproduktsiya-vitesnyaet-promishlennoe-proizvodstvo-270458>

ЕКОЛОГІЧНЕ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ ЯК НАПРЯМОК ЇХ ОХОРОНИ

Постановка проблеми. Останніми роками особливої актуальності набуває проблема природоохоронної діяльності стосовно використання земельних ресурсів, оскільки нераціональне використання земель сільськогосподарського призначення в Україні призвело до зниження родючості ґрунтів, поширення ерозійних процесів, збільшення площ забруднених і деградованих земель.

Питанням раціонального використання та охорони земель давно займаються вітчизняні та зарубіжні дослідники. Проте, як свідчить практика, на сьогодні відсутні дієві механізми щодо захисту земель від проблем деградації земель внаслідок дії як природних так і техногенних факторів [3].

Одним із таких механізмів може стати страхування земель. Питання страхування земель розглядалися вченими, зокрема в аспекті розвитку екологічного страхування щодо забезпечення ефективного та раціонального землекористування. На сьогодні виникла потреба наукового обґрунтування ролі страхового захисту земель сільськогосподарського призначення у їх економічній стабілізації та розвитку, визначення механізмів раціонального формування, розподілу страхових та інших резервних фондів як визначальної передумови упередження і відшкодування збитків, спричинених ризиковими обставинами [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі питаннями страхування майна та еколого-економічними проблемами забезпечення раціонального використання і охорони земель займаються Абрамов В.Ю., Базилевич В.Д., Добряк Д.С., Кривов В.М., Мартин А.Г. [5], Новаковський Л.Я., Третяк А.М. та інші. Проте механізм страхування земель потребує глибокого аналізу, системного дослідження та вдосконалення.

Постановка завдання. Виходячи з висвітленої проблеми, у статті необхідно: провести аналіз сучасного стану, характеру використання та діючого механізму правового захисту земельних ресурсів; розглянути теоретичну сутність екологічних ризиків; відобразити особливості організації системи страхування земельних ділянок на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Напрямок охорони земель, як основного національного багатства, є головною прерогативою держави. Насамперед це підтверджено ст. 14 Конституції України від 28.06.1996 року № 254к/96-ВР.

Система заходів у галузі охорони земель, яка передбачена статтею 22 передбачає: державну комплексну систему спостережень; розробку загальнодержавних і регіональних програм використання та охорони земель; створення екологічної мережі; здійснення природно-сільськогосподарського, еколого-економічного, протиерозійного та інших видів районування (зонування) земель; економічне стимулювання впровадження заходів щодо охорони й використання земель і підвищення родючості ґрунтів; стандартизацію і нормування [6].

Питання раціонального використання та охорони земель регулюється Законами України: «Про меліорацію земель» від 14.01.2000 р., «Про особисте селянське господарство» від 15.05.2003 р., «Про державний контроль за використанням та охороною земель» від 19.06.2003 р., «Про оцінку земель» від 11.12.2003 р., «Про землеустрій» від 22.05.2003 р., «Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв)» від 05.06.2003 р., «Про іпотеку» від 05.06.2003 р., «Про розмежування земель державної та комунальної власності» від 05.02.2004 р., «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» від 01.07.2004 р., «Про захист конституційних прав громадян на землю» від 20.01.2005 р., Постановами Кабінету Міністрів України тощо.

Ґрунтовні вимоги щодо охорони земель зосереджено у розділі VI Земельного кодексу України. Зокрема, ст. 162 Земельного кодексу визначає, що охорона земель – це система правових, організаційних, економічних та інших заходів, спрямованих на раціональне використання земель, запобігання необґрунтованому вилученню земель сільськогосподарського призначення, захист від шкідливого антропогенного впливу, відтворення і підвищення родючості ґрунтів, підвищення продуктивності земель лісового фонду, забезпечення особливого режиму використання земель природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення [2].

* Науковий керівник: Богіра М. С. – к.е.н.

Охороні підлягають усі землі незалежно від їх призначення, форми власності і господарювання. Вимога охорони земель торкається усіх її користувачів як сільськогосподарського, так і несільськогосподарського напрямку, а також державних органів і посадових осіб, що вирішують питання землекористування. Завданнями охорони земель є забезпечення збереження та відтворення земельних ресурсів, екологічної цінності природних і набутих якостей земель. У землеробстві охорона родючості земель – щоденний обов'язок сільськогосподарських підприємств, яка виявляється для них непростим завданням. Це – збереження і покращання ґрунтів, попередження деградації і пошкодження земель від ерозії, інших негативних наслідків господарської діяльності [8].

Попри існування вище зазначених нормативних документів, значного збитку національному господарству та населенню завдає забруднення навколишнього середовища внаслідок антропогенної діяльності. У окремих регіонах, де проведено осушення земель, відбувається неконтрольоване зниження рівня ґрунтових вод, зменшення потужності органічної маси, а в районах зрошення, підтоплення і засолення ґрунтів, деградація чорноземів, що призвело до негативних екологічних наслідків у районах Полісся та на півдні України. Серйозної екологічної шкоди земельним ресурсам завдають викиди промисловості (важкі метали, кислотні дощі тощо) та використання засобів хімізації в агарному секторі. Крім антропогенних причин порушення екологічного стану земель існують і більш серйозні та непередбачувані, такі як землетруси, урагани, обвали, зсуви, повені, паводки, буревії та вихори, зливи, град та інші. Теоретична сутність екологічних ризиків полягає у наступному (рис. 1).



Рис. 1. Сутнісно-оцінювальний комплекс поняття «екологічний ризик»

Джерело: [1]

Для попередження таких екологічних ризиків впливає необхідність розвитку системи екологічного страхування, що дасть змогу сформувати страхові екологічні фонди для компенсації збитків третім особам і страхувальнику в разі забруднення природних ресурсів промисловими викидами. Такі дії забезпечать компенсацію збитків і фінансування землевідновлювальних робіт. Таким чином, екологічне страхування відповідає одній із основних потреб властивих людському суспільству, несучи разом з тим елемент стабільності в систему суспільних відносин [1].

Оскільки землевласники та землекористувачі не можуть самостійно проводити комплекс землеохоронних заходів через свою фінансову неспроможність, то механізм страхування земель, як інструмент недержавного фінансування заходів щодо збереження земельних ресурсів, дозволить реально підвищити рівень платоспроможності землевласників, спрямованого на захист земель в ринкових умовах.

Поняття страхування трактується в Законі України «Про страхування» (від 07.03.96 з останніми змінами – від 16.10.2012 р.) – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених

договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів.

Імовірність настання страхового випадку перебуває в залежності від місця розташування земель в зоні природної чи техногенної дії і визначається розмірами завданої шкоди від негативних процесів різної інтенсивності на певній території протягом певного проміжку часу [5].

Механізм екологічного страхування базується на принципі взаємовигідних відносин страховика і страхувальника. Крім економічної зацікавленості в передачі відповідальності за наслідки при можливих негативних процесах страховика, страхувальник зацікавлений у підвищенні своєї екологічної безпеки. Пряма залежність виявляється у тому, що з ростом імовірності настання несприятливих екологічних явищ, зростають і розміри страхових премій; тим більше страховик зацікавлений у зниженні екологічного ризику, оскільки витрати страхової компанії пов'язані з кількістю і складністю наслідків катастроф. Зацікавленість страховика в зниженні ступеня екологічного ризику активізує його діяльність щодо проведення попереджувальних заходів, наприклад екологічного аудиту страхувальника. Частину різниці між страховою премією і страховим відшкодуванням страховику вигідно витрачати на екологічний аудит, поліпшення якості моніторингу земель та інші заходи [7].

Для ефективної організації страхування земель на регіональному рівні пропонується створити новий орган спеціалізованого земельного страхування, який дозволить проводити попереджувальні і відновлювальні роботи, а також контролювати і стимулювати процеси виконання землекористувачем комплексу обов'язкових заходів щодо охорони земель. Механізм екологічного страхування сільськогосподарських земель подано на рис. 2.



Рис. 2. Механізм екологічного страхування сільськогосподарських земель

Джерело: розроблено автором

Окрім цього, пропонується органам виконавчої влади у сфері управління земельними ресурсами забезпечувати такі страхові організації базою даних по об'єктах страхування, класифікацією страхових ризиків, системою пропозицій щодо зниження ризиків господарської діяльності, інформацією про наявність територій, які знаходяться в зоні дії небезпечних природних і техногенних процесів, необхідної для встановлення страхових тарифів. Також необхідним елементом існування страхової системи є забезпечення спеціалізованими кадрами – фахівцями земельного страхування, а також питання фінансування науково-дослідних робіт і підготовки кадрів з питань земельного страхування.

Формування системи страхування сільськогосподарських земель потребує обов'язкової участі держави, що дасть змогу значно збільшити надходження грошових коштів з позабюджетних джерел на запобігання і ліквідацію негативних наслідків природних і антропогенних процесів, сприятиме підвищенню фінансової стійкості землеробського виробництва.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, екологічне страхування варто запровадити для створення альтернативних джерел фінансування процесів на запобігання і ліквідацію негативних наслідків природних і антропогенних процесів, відновлення деградованих та порушених земель. Це сприятиме підвищенню фінансової стійкості землеробського виробництва. Зацікавленість щодо існування страхових фондів простежується як у землекористувачів, оскільки вони будуть захищені від негативних природних та техногенних наслідків, так і страхові організації у сприятливі роки будуть одержувати значно більше страхових платежів, ніж виплачувати страхові відшкодування.

Література

1. Дронова О.Л. Техногенні чинники виникнення надзвичайних ситуацій в геосистемі / О.Л. Дронова // Український географічний журнал. – К. – 2009. – № 4. – С. 47-50.
2. Земельний кодекс України: прийнятий 25.10.2001 № 2768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3-4. – 90 с.
3. Коваль О.А. Державне регулювання системи страхування земель сільськогосподарського призначення : автореф. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / О.А. Коваль. – Запоріжжя. – 2009. – 23 с.
4. Кошель А.О. Страхування ризиків при використанні земель сільськогосподарського призначення: автореф. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: 08.00.06 економіка природокористування та охорони навколишнього середовища / А.О. Кошель. – К. – 2011. – 24 с.
5. Мартин А.Г. Титульне страхування земельних ділянок: світова практика, українські здобутки та перспективи / А.Г. Мартин, А.О. Кошель // Землевпорядний вісник. – 2009. – № 12. – С. 18-22.
6. Про охорону земель: Закон України від 19 червня 2003 року № 962-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 39. – Ст. 349.
7. Ткаченко В.В. Особливості страхування земель сільськогосподарського призначення / В.В. Ткаченко // Вісник Сумського національного аграрного університету: Серія Фінанси і кредит. – Суми: 2011. – № 1. – С. 87-92.
8. Третьак А.М. Екологія землекористування: теоретико-методологічні основи формування та адміністрування : монографія / А.М. Третьак. – Херсон : Грін Д. С., 2012. – 440 с.

ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Ринок туристичних послуг, який функціонує за загальними законами світового ринку, задовольняє потреби населення у відпочинку та змістовному проведенні дозвілля. В Україні сільський зелений туризм, як один із напрямків туризму, набирає все більшого розвитку.

Зелений туризм є важливим соціально-економічним явищем, яке, поряд з іншими, функціонує відповідно до інституціональних можливостей середовища і відображає стан та рівень його розвитку.

Формування ринку туристичних послуг, зокрема сільського зеленого туризму, залежить від низки факторів, які змінюються в результаті еволюції економічних відносин. Вагомим при цьому є вдало сформована система соціально-економічного та нормативно-правового забезпечення, а також політичного клімату в державі.

В Україні за останнє десятиріччя декларується становлення відкритої економіки, проте залучення її до світового господарства виявило нездатність більшості національних представників сектору сільського туризму утримувати конкурентні позиції як на зовнішніх, так і на внутрішньому ринках. Саме така ситуація зумовлює необхідність досліджень в науковому та практичному аспектах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців займалися дослідженням питань щодо становлення, стану та перспектив розвитку ринку туристичних послуг, а також визначення факторів, які впливають на процес вдосконалення туристичної індустрії, в тому числі сільського зеленого туризму. Важливе значення для розвитку сфери туризму та рекреації загалом в Україні мають праці таких дослідників, як: А. Бабкін [1], О. Любіцева [2], Н. Скидоненко [3], В. Шимкова [4], В. Величко [5], Т. Москалець [6], Р. Кожухівська [7], Н. Гоцуєнко [8], І. Філіпенко [9], І. Гальцова [10], В. Биркович [11] та інших вітчизняних науковців. У працях наведених авторів розглядаються питання щодо формування ринку туристичних послуг в Україні, класифікації видів туризму та функцій, які вони виконують. Вагомим значення науковці надають визначенню особливостей функціонування та проблем розвитку туризму загалом та сільського зеленого туризму зокрема. Тенденції розвитку туристської індустрії, оцінка впливу державної політики в умовах ринкової економіки на розвиток сільського зеленого туризму, а, отже, і регіонів вивчені не в повній мірі, тому існує необхідність дослідження середовища зокрема, інституціонального, в якому функціонує сільський зелений туризм в Україні.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення здобутків науковців у визначенні особливостей функціонування сільського зеленого туризму в умовах ринкової економіки за даного рівня її інституціонального розвитку і формулювання на цій основі пропозицій задля підвищення ефективності сільського зеленого туризму та покращення інституціонального середовища, яке сприятиме його ефективному розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок послуг є сукупністю динамічних у часі і локалізованих у просторі соціально-економічних відносин, що формуються і реалізуються в процесі задоволення платоспроможного попиту реальних і потенційних споживачів пропозицією послуг, забезпечують пропорційність їх відтворення [12].

Ринок туристичних послуг є складовою ринку послуг, яка також включає торгівлю, транспортування, страхування, медичне та освітнє обслуговування, фінанси тощо. Сфера послуг сьогодні – це одна з найперспективніших галузей економіки, яка динамічно розвивається. За словами О.Б. Моргульця, у розвинутих країнах сфера послуг є найбільшим сектором економіки. У ній працює в середньому 65-75% зайнятого населення, на неї припадає 50% обсягів капіталовкладень, 63-74% ВВП. Активно розвивається сфера послуг як виробничо-комерційна система і в Україні (частка послуг у ВВП перевищує 40%), де працює понад 55% зайнятих в економіці [12].

Туризм як частина сфери послуг є динамічним явищем. Він чутливо реагує на ті зміни, які відбуваються в структурі суспільних та індивідуальних людських потреб, своєрідно відповідає на виклики, пропозиції та загрози, притаманні XXI ст. [13].

В умовах ринкової економіки сфера послуг набуває надзвичайно важливого та пріоритетного значення. Держава, використовуючи усі повноваження та важелі впливу, намагається забезпечити не лише документально, але й на практиці, відповідні умови розвитку туристичної індустрії. Зокрема, забезпечується можливість вибору видів діяльності, організаційно-правових форм господарювання,

* Науковий керівник: Костирко І.Г. – д.е.н., професор

кола споживачів та ринків збуту.

Суспільне значення діяльності сільського туризму як потужного чинника формування економіки держави зумовлює необхідність створення системи заходів та методів управління в галузі туризму.

Коли мова йде про державу з ринковою економікою, то варто звернути увагу на функції держави щодо підтримки ринкових відносин: захист приватної власності, створення правової бази функціонування суб'єктів господарювання в сільському зеленому туризмі, вирішення соціальних питань тощо.

Функціонування сільського зеленого туризму в умовах ринкової економіки України гальмується низкою причин. До таких, на нашу думку, можна віднести насамперед те, що в Україні і дотепер відсутнє розуміння можливостей механізму функціонування ринкової моделі, а також трактування процесів ринкових відносин. Це, в свою чергу, зумовлює традиційний експериментальний підхід до реформування фінансово-кредитної системи, системи управління і господарського механізму в цілому, в тому числі і сфері сільського зеленого туризму в Україні.

Ще одним стримуючим фактором діяльності сільського зеленого туризму можна вважати той факт, що у господарське життя держави впроваджуються реформаторами найкращі досягнення високорозвинутих країн світу (США, Японії, Німеччини, Англії, Франції та інших), економіка яких перебуває на третьому (постіндустріальному) етапі розвитку. Досвід таких країн потрібно вивчати і використовувати, але використовувати творчо, пристосовувати до реальної дійсності і відповідного етапу розвитку держави, в тому числі її інституціональної системи, з урахуванням психології і менталітету людей, історичних традицій суспільства.

Варто відзначити ще й те, що розбудова нової економічної системи має спиратися не на фінансову олігархію, яка здійснює політичний і економічний диктат у країні, а на інтереси широкого кола різних верств населення, на його творчий інтелектуальний потенціал, на винахідливість і підприємливість.

Неузгодженість податків і відсутність простого механізму їх сплати мають значний негативний вплив на підприємницьку діяльність, визначаючи в різних країнах різні умови для її функціонування. Україна віднесена до країн із найбільшою кількістю платежів, в тому числі і в сфері сільського зеленого туризму, що справляються за рік – за підрахунками їх кількість в цілому становить 135, з них – 5 податки на прибутки та доходи, 108 – податки на працю та 22 – інші платежі [14, с. 119].

В умовах ринкової економіки України особи, які є суб'єктами у сфері сільського зеленого туризму і надають послуги споживачам можуть реєструватись як юридичні особи або фізичні особи-підприємці [15].

Необхідно зазначити, що протягом останніх років на ринку сільського зеленого туризму спостерігається деяке пожвавлення та зростання кількості агроосель (сільські споруди, облаштовані для прийому відвідувачів). При цьому, сільський зелений туризм в Україні функціонує в умовах самовиживання та самозбереження. Таке становище зумовлено тим, що оподаткування сільського зеленого туризму як виду економічної діяльності здійснюється на загальних засадах та умовах відповідно до чинного податкового законодавства без жодних преференцій, податкових знижок, пільг, відтермінувань чи спеціальних податкових режимів [16].

Попри усі проблеми та недоліки функціонування сільського зеленого туризму, в реаліях ринкової економіки України існують певні перспективи подальшого його розвитку. Це зумовлено передусім геополітичним розташуванням країни, її кліматичними та природними умовами, а також багатою історико-культурною спадщиною, менталітетом українського народу.

Отже, основним гальмуючим фактором розвитку сільського зеленого туризму є відсутність державного сприяння розвитку сфери зеленого туризму, яке полягає у вдосконаленні інституціонального середовища, в якому здійснюється цей вид діяльності. Задля успішного функціонування цієї сфери послуг необхідно насамперед прийняти законодавчі акти, які б відповідали положенням Конституції України та світовим стандартам; чітко регламентували порядок здійснення підприємницької діяльності жителями сільських територій з метою надання туристичних послуг.

Зважаючи на сучасний стан економіки України, збільшення попиту на відпочинок у природному середовищі, а також враховуючи необхідність створення сучасного ринку пропозицій відпочинку у сільській місцевості, своєчасною має бути підтримка з боку держави шляхом: стимулювання інвестицій у сільський зелений туризм і розвиток туристичних ресурсів; запровадження пільгових умов ведення та оподаткування підприємницької діяльності в сфері сільського туризму; переймання досвіду закордонних країн в напрямку підтримки сільського зеленого туризму.

Варто зазначити, що проблеми, які ми аналізуємо, потребують вирішення як на державному, так і на регіональному рівні, тобто вдосконалення як загальнодержавного інституціонального середовища, так і посилення його розвитку на локальному рівні. Спільними зусиллями органів державної влади та місцевого самоврядування, громадських та політичних організацій необхідно вивести сільський зелений туризм як сферу економіки нашої держави на якісно новий рівень, що сприятиме розвитку та процвітанню усіх галузей та сфер господарювання економіки.

Висновки з даного дослідження. Аналіз розвитку вітчизняної економіки з моменту проголошення незалежності України і прийняття програми про "Основні напрями економічної політики

в умовах незалежності" засвідчує, що з року в рік затверджувались нові плани та стратегії розвитку української економіки, в тому числі у сфері сільського зеленого туризму, однак, на жаль, до сьогоднішнього дня не відчувається позитивних зрушень у вирішенні зазначеної проблеми.

Дослідження окремих аспектів функціонування сільського зеленого туризму в умовах ринкової економіки України показує, що основна причина невиконання запланованих перспектив полягає у відсутності належних забезпечувальних механізмів. Програми розвитку туризму, як і більшість прийнятих на державному рівні документів мали лише декларативний характер.

Головною проблемою функціонування сільського зеленого туризму в Україні є недосконалість інституційного середовища.

Література

1. Бабкин А.В. Специальные виды туризма / А.В. Бабкин – Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. – 252 с.
2. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг / О.О. Любіцева – К. : Альтерпрес, 2002. – 436 с.
3. Скидоненко Н.В. Організаційний механізм взаємодії авіакомпаній з суб'єктами ринку туристичних послуг : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 – "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / Н.В. Скидоненко. – К., 2009. – 20 с.
4. Шимкова В.Є. Механізми формування туристських потоків на засадах логістики : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 – "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / В.Є. Шимкова. – Донецьк, 2009. – 21 с.
5. Величко В.В. Дослідження факторів розвитку туристської індустрії України / В.В. Величко // Комунальне господарство міст. – 2012. – № 102. – С. 470-475.
6. Москалец Т.В. Туризм как рекреационный потенциал страны / Т.В. Москалец // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету ім. Т.Г. Шевченка: Серія "Фізичне виховання та спорт". – 2012. – Т. 1. – № 98. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://chnpu.edu.ua/lib/_envoy/_pages/archive/2012/98_1/Moskal.pdf
7. Кожухівська Р.Б. Туризм в Україні: стан, фактори та перспектива розвитку / Р.Б. Кожухівська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 29. – С. 43-49.
8. Гоцуєнко Н. Зелений пояс Київщини / Н. Гоцуєнко // Дзеркало тижня. – 2008. – № 21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/zeleniy_poyas_kiyivschini.html
9. Філіпенко І. Зелене світло – "зеленим" садибам. (Сільський туризм допоможе боротися з бідністю на селі) / І. Філіпенко // День. – 2008. – № 66. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/cuspilstvo/zelene-svitlo-zelenim-sadibam>
10. Гальцова І. Зелений туризм: недоліки існуючого законодавства [Електронний ресурс] / І. Гальцова. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua>
11. Биркович В.І. Державне регулювання сфери туризму на регіональному рівні: дис. канд. наук з державного управління 25.00.02 – механізм державного управління / В.І. Биркович. – Гуманітарний університет "Запорізький інститут державного та муніципального управління". – Запоріжжя. – 2007. – 216 с. – С. 198-214.
12. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг / О.Б. Моргулець. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.
13. Туризмолігія: концептуальні засади теорії туризму : монографія / [В.К. Федорченко, В.С. Пазенок, А.О. Кручек та ін.]. – К. : ВЦ "Академія", 2013. – 368 с. – (Серія "Монограф")
14. Paying Taxes 2012 The global picture. – World Bank Group and PricewaterhouseCoopers: 2011. – November 10. – 128 p.
15. Податковий кодекс України: за станом на 3 лютого 2013р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2013. – 400 с.
16. Фарйон О.О. Зеленый туризм и налоговая политика в Украине / О.О. Фарйон // Управління розвитком [Збірник наукових праць Харківського національного економічного університету]. – 2013. – № 6(146). – С. 78-81



ДЕМОГРАФІЯ, ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

УДК 56:338.43.330.59

Юкіш В.В.,
к.і.н., доцент кафедри економічної теорії
Львівська державна фінансова академія

ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ ТА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ: НАГРОМАДЖЕННЯ ЧИ ВТРАТИ

Постановка проблеми. Демографічна ситуація в країні в останні десятиліття характеризується негативними показниками людських ресурсів, які постійно скорочуються, та надзвичайно низьким рівнем життя її громадян. На зниження кількісних показників людських ресурсів в нашій країні негативно впливають демографічні катастрофи, які населення пережило у 1920 – 50-ті рр. минулого століття. Їх наслідком була втрата більше ніж 18 млн. осіб, що в наступному відобразилось на відтворенні нації. Внаслідок цього відбулася серйозна деформація і якісних показників відтворення населення, змінилася його вікова структура, національний склад, співвідношення чоловіків і жінок, різко знизилася репродуктивні можливості демографічного потенціалу нації.

Західні області України особливо відчутно постраждали у даний період, оскільки від 1939 р. і до початку 50-х рр. звідси було депортовано на схід радянської імперії близько 1,5 млн. осіб. Значними стали втрати місцевого населення в ході боротьби із коричневим і червоним тоталітарними режимами. Процес поступового відтворення людських ресурсів з початку другої половини минулого століття призупинився із середини 80-х років. Демографічний спад особливо поглибився на початку третього тисячоліття. Як наслідок, за період з 1990 по 2011 рр. кількість населення в країні зменшилась з 52 млн. до 45,6. Значних деформацій зазнає також людський капітал, важливими компонентами якого є здоров'я, освіта, знання тощо. Особливо негативно на його загальний стан впливають такі явища, як трудова міграція за кордон, як правило людей віком від 25 до 40 років і з вищою освітою, через масове закриття підприємств втрата роботи і кваліфікації величезної кількості інженерно-технічних працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій, в яких розглядається стан трудових ресурсів і людського капіталу, засвідчує, що ця проблема привертає увагу багатьох дослідників. Зокрема, В. Бідак [1], В. Довга [2], М. Жибак [3] зосереджують увагу на еміграційних векторах населення Західного регіону, на мотиваційних чинниках виїзду за кордон та їхньому впливі на стан людських ресурсів. Регіональні особливості трудового потенціалу сіл Львівщини розглядає Н. Василенка [4]. В значно ширшому ракурсі трудовий потенціал регіону досліджує у своїй роботі В. Приймак [5].

Демографічну ситуацію та динаміку її змін, міграційні процеси в західних областях України досліджують вітчизняні вчені, зокрема співробітники Інституту регіональних досліджень НАН України У. Садова [6], Р. Теслюк [7] та ін. Вчені звертають увагу на негативну демографічну ситуацію на селі, вимирання і старіння його населення. Водночас приріст населення вони відмічають у невеликих містах (10-50 тис.), починаючи із 2003 р. [6, 98-99; 7, 293-295]. На основі статистичних даних вони роблять висновок, що в середньому по Львівській області у 2010 р. відбулося скорочення населення на 0,32%. Проте у вказаних роботах стан людських ресурсів не розглядається у взаємозв'язку із людським капіталом, не простежуються динаміка, тенденції та особливості їх розвитку в останні десятиліття.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану і динаміки розвитку людських ресурсів та людського капіталу у Львівській області, виявлення негативних і позитивних тенденцій та обґрунтування заходів із запобігання зниження їх кількісних та якісних показників, ефективного використання людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішальні переваги в сучасній економіці, яка базується на знаннях та інформації, створює людина як їх творець і носій. Людина є найціннішим суспільним капіталом, тому її відтворення, здоров'я, освіта є стратегічними завданнями держави, базовими елементами її безпеки. З іншого боку, зменшення кількості населення, зниження його якісного потенціалу послаблює її конкурентні можливості, збільшує відставання від розвинутих країн.

На жаль, в Україні є очевидним постійне збільшення смертності населення, починаючи з 1990 р. Особливо зростали природні втрати населення з 2002 р., приблизно по 750 тис. осіб на рік. І лише з 2009 р. намічається тенденція до зниження смертності, приблизно на 20 тис. в рік. Характерним є також те, що зростання рівня смертності відбувається у всіх вікових групах населення (за винятком дітей віком 1-14 років). Однак найвищою є смертність серед населення працездатного віку, що значно підриває трудовий потенціал країни. Значних втрат зазнає молодь 20-34 років, серед якої за період з 1990 по 2007 рр. смертність зросла у розрахунку на 100 тис. осіб по вікових групах: 20-24 років – 144,9, 154,2; 25-29 років – 165,7, 270,3; 30-34 років – 218,9, 427,6 особи відповідно [8, 340]. Зате з 2008 р. починається поступове скорочення смертності молодих людей. Скорочення чисельності населення відбувається також через зниження народжуваності, старіння населення країни.

Обтяжує та деформує ситуацію із людськими ресурсами внутрідержавна та закордонна трудова міграція. Як засвідчують статистичні джерела, за період 1990-2011 рр. відбулась інтенсивна міграція жителів сіл у міста. Внаслідок чого чисельність сільського населення в Україні зменшилась на 2,4 млн. осіб. При тому з 2003 по 2009 рр. ця тенденція проявлялась найактивніше. Дані Держкомстату України підтверджують від'ємне сальдо міграції сільських жителів. За згаданий період даний показник становить біля 200 тис. осіб щороку, причому 2/3 з них є особами працездатного віку [9, 188]. Внаслідок внутрірегіональних міграцій та високої смертності в країні і, особливо, на селі більше ніж 300 сільських населених пунктів припинили своє існування через повну відсутність жителів.

Проте найбільшим злом національного масштабу є масова трудова міграція за кордон. Для держави серйозним викликом є нелегальна трудова міграція. Найбільшу частку серед мігрантів становлять жителі невеликих містечок та сіл. Основними центрами міграційного тяжіння залишаються, як і у попередні роки, Німеччина, Польща, США, Канада. За даними Міжнародної організації міграції, більш ніж 3 млн. наших громадян працюють за кордоном. Головні причини міграції: незайнятість значної частини населення, ріст безробіття, надзвичайно низький рівень добробуту, відсутність прийнятних умов для працевлаштування, недостатній рівень оплати праці та інші. За 2011 р. з України на заробітки вибули 14588 осіб. Сальдо міждержавної міграції є негативним і у Львівській області – 1590 осіб за цей рік [8, 346].

В області, як і по всій країні, стан людських ресурсів характеризується суттєвою втратою накопичених раніше його запасів та поступовою деградацією наявних. Особливо яскраво це проявилось у перші два десятиріччя незалежності. Цей висновок підтверджують дані, наведені на рис. 1.

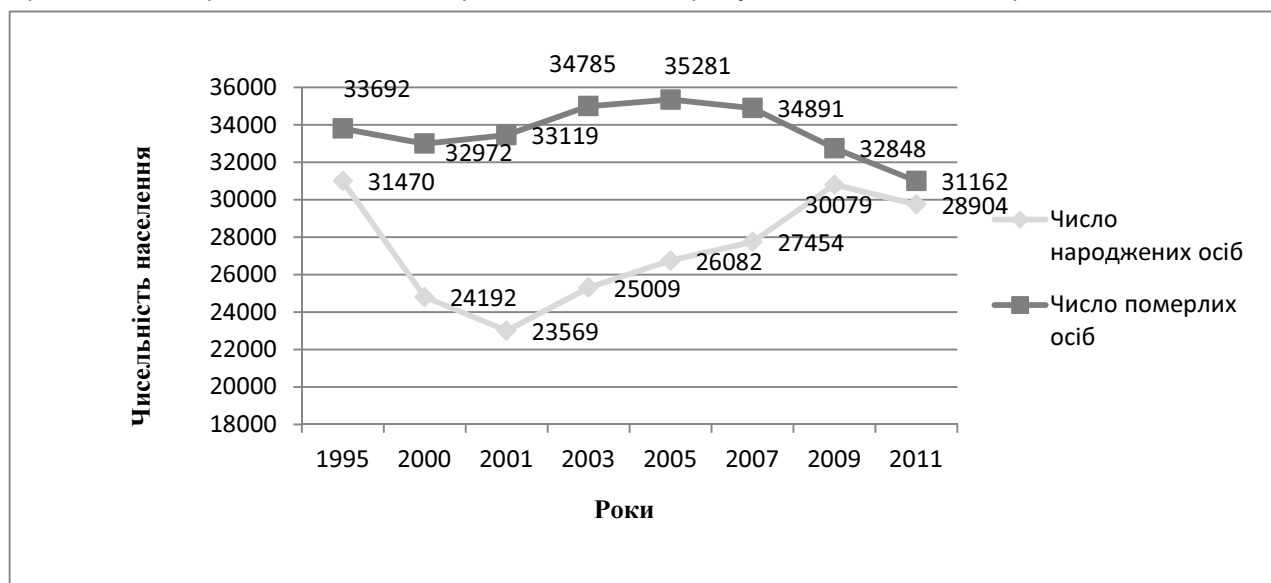


Рис. 1. Динаміка народжуваності та смертності населення у Львівській області
Джерело: [10].

Наведений рисунок показує, що за період 1995 по 2011 рр. чисельність населення Львівської області зменшилась з 2770,3 тис. до 2544,7 тис., тобто на 225,6 тис. Смертність у 2011 р. перевершила народжуваність на 2258 осіб [10]. На цей період коефіцієнт народжуваності на 1000 наявного населення становив 11,4, коефіцієнт смертності – 12,3 і, відповідно, коефіцієнт природного скорочення населення складав -0,9 [8, 338].

Разом з тим викликає занепокоєння постійне наростання природного скорочення населення у сільській місцевості. За останні роки зменшення сільського населення по країні є вищим ніж у міських поселеннях у 4,5 рази. По області коефіцієнт скорочення населення у сільській місцевості був

від'ємним – 2,5, у той час у містах він був позитивним – 0,2 [8, 338]. Це свідчить про постійне зниження демографічно-відтворювального та трудового потенціалів села.

Така складна демографічна ситуація посилюється незадовільним станом здоров'я нації, так як рівень захворюваності, який визначається як частка від ділення кількості хворих з уперше в житті встановленим діагнозом на середньорічну кількість постійного населення (100 осіб), за роки незалежності зріс майже на 10%. Незадовільний стан здоров'я населення підриває якісний потенціал людських ресурсів. Система охорони здоров'я в країні піддається певним косметичним реформам, однак вони не дають відчутного результату. Відсутня профілактика хвороб, їх виявлення на ранній стадії. Внаслідок цього в Україні надзвичайно висока смертність від так званих «хвороб останнього століття». Так, на 100 тис. наявного населення коефіцієнт смертності від новоутворень становить 194,6; від хвороб системи кровообігу – 963,4 [8, 341].

У Львівській області цей коефіцієнт значно нижчий. Зокрема, з першої причини він становить 157,6, з другої – 785,7 [8, 341]. Очевидно, це пояснюється значно кращим екологічним середовищем, а не досконалішою системою охорони здоров'я в регіоні.

Низький рівень народжуваності, висока смертність людей перед- і пенсійного віку і, як результат, одна з найнижчих тривалість життя населення (приблизно 65 років) мають в своїй основі одну важливу причину – вкрай незадовільний рівень життя населення. Насамперед йдеться про надзвичайно низькі доходи загальної маси українців. Реальні доходи знизились настільки, що їх не вистачає не тільки на відтворення працюючих, але і на просте біологічне відтворення. Фактично через постійне погіршення матеріального становища більшість сімей в Україні переорієнтовується на малодітність.

Аналіз структури доходів населення по країні показує досить цікаве і дивне їх співвідношення. Заробітна плата (41,7%) практично прирівнюється до соціальної допомоги, що її надає держава, та інших одержаних населенням поточних трансфертів (38,5%). Тобто, взамін стимулювання підприємництва, створення додаткових робочих місць, замість здійснення регулюючо-розподільчої функції, зокрема перерозподілу доходів пропорційними податками (в т.ч. на багатство), розширення долі акціонерної власності в загальнонаціональному масштабі держава «утримує» значну частину населення. При чому це утримування здійснюється за рахунок все зменшуваного числа зайнятих платників податків.

Наявні доходи по області є дуже низькими на загальнодержавному тлі. Так, з доходами 19240,2 грн. на одну особу жителі Львівської області знаходяться на 17 місці, але вони є нижчими, ніж в загальному по Україні на 2009,3 грн. [8, 388]. Такі доходи, 76,2% з яких ідуть на задоволення потреб першого рівня – придбання товарів і послуг, не можуть стати підставою для капіталовкладень у формування людського капіталу.

Важливою причиною незадовільного матеріального становища населення досліджуваної області є слабкорозвинута сфера підприємництва. Загалом за даними Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України в області зареєстровано на початок 2012 року 67 376 суб'єктів. У розрахунку на тисячу населення їх припадає 27 [8, 81-82]. Однак переважна їх більшість – це малі підприємства і основним видом їх економічної діяльності є торгівля чи інша сфера обслуговування. Як правило, суб'єкти підприємництва зосереджені у великих містах – Львові, Дрогобичі, Стрию. Разом з тим, майже у 70% сільських населених пунктів області не зареєстровано жодного суб'єкта економічної діяльності. Відсутність суб'єктів господарської діяльності першою чергою позбавляє жителів сіл і невеликих містечок можливості працевлаштуватись, відповідно і необхідних засобів для забезпечення простого існування.

Аналіз статистичних даних по економічній активності і зайнятості населення області показує суттєвий розрив між кількістю економічно активного населення і зайнятого у різних сферах та галузях життєдіяльності (рис. 2).

Площина, що утворилась між кривими, які демонструють кількість економічного активного і фактично зайнятого населення по області, можна інтерпретувати як масу населення, яка є безробітною. У відсотковому вираженні ці показники можна представити наступним чином: економічно активне – 63,1%, зайняте – 58,3%.

Проаналізувавши дані про стан безробіття населення (за методологією МОП) у досліджуваному регіоні, виявляємо наступне: у Львівській області відсоток безробітних до економічно активного населення у віці 15-70 років становить 7,7 [8, 357]. Як правило, найбільше безробітного населення в сільській місцевості.

Наведені вище дані не зовсім достовірно ілюструють задіяність трудових ресурсів в області, оскільки до зайнятих віднесені власники домогосподарств. Із майже 1 млн. сільського населення Львівщини $\frac{3}{4}$ – люди пенсійного віку та безробітні. Тобто вони не використовують свій наявний потенціал.

Потенціал активної людини вимагає самореалізації. І не тільки заради забезпечення свого існування, тобто заради задоволення первинних потреб. Завдяки здобутій освіті, набутому життєвому і професійному досвіду він перетворюється в капітал. Людський капітал включає в себе рівень освіти, спеціальну професійну підготовку, комунікабельність (здатність знайти роботу), стан здоров'я та вміння його підтримувати тощо. В сучасному соціумі людський капітал є основним ресурсом держави, оскільки його постійне нарощування створює переваги в глобальному суспільстві. Для людини він теж

є основним ресурсом і, відповідно, служить джерелом одержання доходів, благ, базою для суспільного становища.

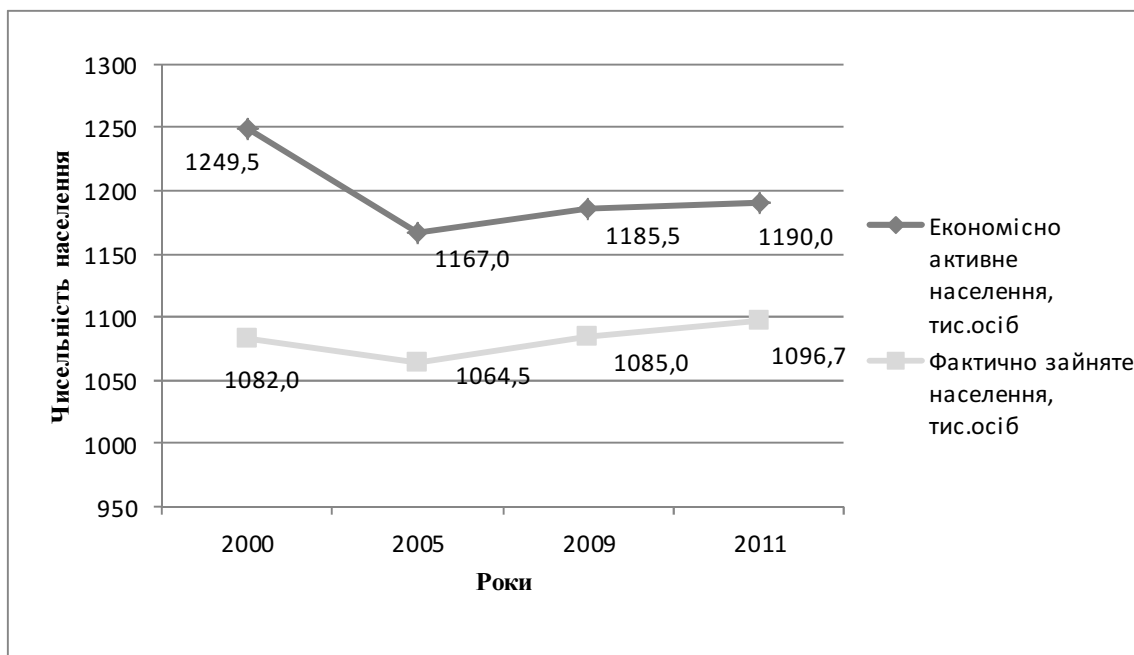


Рис. 2. Економічно активне і зайняте населення Львівської області (2000-2011 рр.)
Джерело: [8, 353-355]

Основоположниками теорії людського капіталу доведено, що його підвалини закладаються в дитячому віці і, як правило, у дошкільних навчальних закладах (ДНЗ). Проте загалом по Україні їх кількість та число дітей у них на 2000 рік зменшилась удвічі. На Львівщині у 1990 році налічувалось 858 ДНЗ, у 2000 році їх стало 483 і на 2011 рік – 665. У відповідні роки в них нараховувалось дітей: 83,7; 34,9 і 61,4 тис. осіб. Із загальної кількості дітей охоплено ДНЗ 44%, в тому числі в містах – 61%, у селах – 21% [8, 433-434]. На селі ясла чи дитсадок відвідує лише кожна п'ята дитина, а решта перебувають під наглядом родичів, які, однак, позбавлені доступу до організованого і фахового процесу підготовки підвалин людського капіталу. Звичайно, через відсутність ДНЗ.

Найвищої якості людський капітал випускають вищі навчальні заклади III і IV рівнів акредитації. Важливу роль в цьому плані відіграє самоосвіта. Західні області України мають давні традиції та значний потенціал для підготовки вузівської молоді. Особливу роль тут відіграє Львів як визнаний науковий і культурний центр державного рівня. Зокрема, за кількістю ВНЗ III – IV рівнів акредитації Львівщина посідає п'яте місце серед областей країни; за кількістю студентів – четверте місце; за кількістю учнів професійно-технічних навчальних закладів – третє [8, 444-448]. Тенденція до зростання кількості ВНЗ й числа в них студентів зумовлена новими стандартами та потребами економіки знань.

Позитивні зміни у затребуваності знань і високої кваліфікації характерні для досліджуваного регіону. Аналіз статистичних даних засвідчує неоднозначні зміни у реалізації можливостей для збагачення інтелектуального капіталу. У Львівській області, як і по всій країні, відбулося зростання кількості ВНЗ III – IV рівнів акредитації з 12 до 23, у той час число закладів I і II рівнів акредитації (професійно-технічних училищ, технікумів) зменшилось з 40 до 23 [8, 446-448]. Зменшення кількості ВНЗ I і II рівнів акредитації в області, очевидно, пов'язано із трансформацією окремих коледжів та технікумів у вузи вищих рівнів акредитації чи відкриттям на їх базі філій відомих університетів.

У регіоні зупинилася значна частина великих промислових підприємств. Зокрема, це львівські заводи «Електрон», «Кінескоп», «Полярон»; ЛАЗ зменшив виробничі потужності та кількість працівників майже у 15 разів. Через те відпала потреба в підготовці кваліфікованих робітників у системі профтехосвіти і, як наслідок, зменшилася в них кількість учнів. У той час стрімко зросло чисельність студентів у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації (рис. 3).

Число ВНЗ та кількість в них студентів, як критерій освітнього потенціалу, показують загальний стан процесу формування людського капіталу у системі вищої освіти. Однак найвищого рівня якості людський капітал – інтелектуальний капітал – розвивається і примножується науковими кадрами, задіяними в економіці регіону та навчальному процесі. Наукові працівники науково-дослідних інститутів разом з вченими ВНЗ здійснюють фундаментальні і прикладні дослідження, творять нові ідеї та технології, формують і збагачують людський капітал.

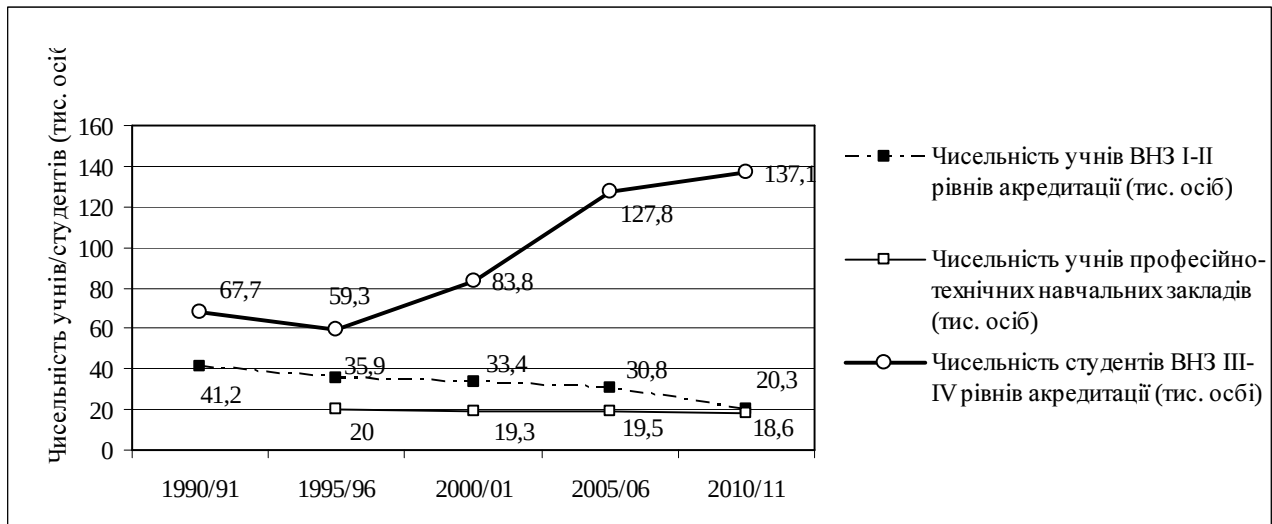


Рис 3. Кількість учнів та студентів у навчальних закладах різних рівнів акредитації
Джерело: [8, 444-448].

Як видно з рис. 4, потенціал наукових кадрів в області є досить значним.

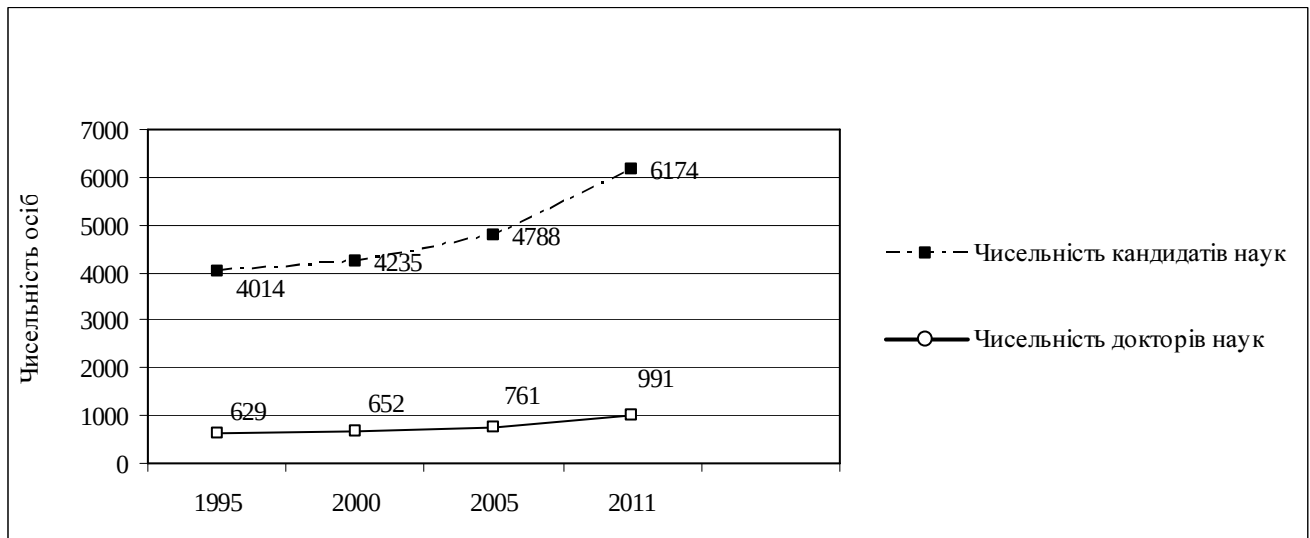


Рис. 4. Кількість докторів і кандидатів наук в економіці Львівської області
Джерело: [11].

Наковці як власники високоякісного людського капіталу проводять не тільки інноваційну та викладацьку діяльність. Як свідчать статистичні джерела, вчені Львівщини брали участь у виконанні наукових досліджень і розробок у 76 організаціях та підприємствах. Однак це трохи менше як 10% всіх діючих підприємств. Завдяки участі вчених в інноваціях впроваджено 39 нових технологічних процесів, освоєно 119 найменувань інноваційних видів продукції [11]. Загалом це дуже низькі показники, що засвідчують конкретні результати науково-дослідної роботи вчених Львівщини. Інтелект вчених використовується в економіці області номінально. Держава ігнорує цю унікальну національну цінність, а підприємці не довіряють відкриттям і винаходам вітчизняних вчених.

Висновки з проведеного дослідження. Здійснений аналіз стану розвитку людських ресурсів на Львівщині засвідчує тривалу динаміку спаду кількості населення. Ця негативна тенденція зумовлена зниженням народжуваності в регіоні і відповідним старінням населення, міграцією кваліфікованих і придатних для біологічного відтворення осіб за кордон в пошуках засобів існування.

Особливе занепокоєння викликає зростання смертності за 1990 – 2007 рр. майже вдвічі молодих людей віком від 25 до 34 років. Переважно причинами смерті стають новоутворення та хвороби системи кровообігу. Це свідчить не тільки про незадовільний стан охорони здоров'я, а й про відсутність системи виявлення цих хвороб на ранній стадії та їх профілактики. Спадні демографічно-відтворювальні процеси мають в своїй основі головну причину – надзвичайно низький рівень доходів населення. На одну особу по області він становить менше як 2 тис. євро. І, як відомо, більше ніж ¾ цих доходів іде на задоволення потреб першого рівня.

Зменшення кількості показників людських ресурсів ускладнюється високим рівнем безробіття серед економічно активного населення – майже 8%. На селі він є значно вищим, і головна причина цього явища – відсутність суб'єктів підприємництва. Як свідчать статистичні дані, лише у 30% сіл області зареєстровані суб'єкти господарської діяльності.

Демографічна криза в регіоні не вплинула на формування і нарощування людського капіталу. Негативні наслідки має погіршення здоров'я населення, зате рівень освіти, стрімке зростання числа студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації, збільшення майже вдвічі кількості кандидатів і докторів наук промовисто демонструють нарощування інтелектуального потенціалу. Затьмарює цю позитивну тенденцію слабка участь вчених в інноваційних процесах в економіці, неможливість випускникам вузів працевлаштуватись за фахом.

Зупинити депопуляцію населення може тільки реалізація державної програми із збереження генофонду нації. Основними її елементами мають стати: стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу, особливо на селі, і на основі цього підвищення рівня зайнятості; здійснення заходів з виведення економіки з тіні з метою підвищення заробітних плат; реформування системи охорони здоров'я задля попередження і профілактики «хвороб століття»; виділення субсидій сільським домогосподарствам для розвитку тваринництва і птахівництва; пільгове заохочення сімей, у яких по 2-3 дитини; гарантоване безкоштовне медичне обслуговування пенсіонерів та інвалідів й обов'язковий щорічний медичний огляд населення.

Для збереження і раціонального використання людського капіталу слід застосовувати такі механізми: контроль владних інституцій за забезпеченням роботою випускників ВНЗ, що навчалися за держзамовленням; виплати допомоги та інші соціальні заходи для молодих фахівців, які ідуть працювати у сільську місцевість; створення за участю місцевої влади кількох технополісів при провідних університетах області; розробка і втілення в життя заохочувальної системи для вчених, що здійснюють і забезпечують впровадження інновацій.

Здійснення низки рекомендованих заходів, як і інших, допоможуть стабілізувати демографічну ситуацію в регіоні в напрямі її оптимізації та зберегти і раціонально використати наявний людський капітал.

Література

1. Бідак В.Я. Мотиваційний вектор міграційно-трудової поведінки носіїв інтелектуального потенціалу регіону / В.Я. Бідак // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. – №2. – С. 69-75.
2. Довга В.М. Зовнішня трудова міграція – важливий чинник, що послаблює трудовий потенціал України / В.М. Довга // Вісник Львівського університету ім. І. Франка. Серія Економіка. – 2009. – Вип.41. – С. 165-168.
3. Жибак М.М. Вплив трудової міграції на формування та ефективність використання трудового потенціалу сільських територій регіону / М.М. Жибак, В.І. Літвінов // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5(31). – С. 293-297.
4. Василенка Н. Використання сільського трудового потенціалу Львівщини: регіональні особливості / Н. Василенка // Аграрна економіка. Науковий журнал Львівського національного аграрного університету. – 2010. – Т.3. – № 1-2. – С. 66-72.
5. Приймак В.І. Трудовий потенціал і механізми його реалізації в регіоні / В.І. Приймак. – Львів. – Вид. центр ЛНУ ім. І.Франка. – 2009. – С. 28-36.
6. Садова Р.Я. Локальний вимір динаміки демографічних змін у Львівській області / Р.Я. Садова, Р.Т. Теслюк // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 4(7). – С. 97-104.
7. Теслюк Р.Т. Сучасні демографічні тенденції в карпатському економічному районі України: регіональна специфіка / Р.Т. Теслюк // Інноваційна економіка. – 2011. – № 4(23). – С. 290-297.
8. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – Київ: ТОВ «Август Трейд» – 2012. – 560 с.
9. Юкіш В.В. Демографічні процеси у сільських населених пунктах Львівщини : небезпечні тенденції та проблеми / В.В. Юкіш, Т.В. Овчиннікова // Вісник Львівської державної фінансової академії / голов. ред. Буряк П.Ю. – Львів : ЛДФА, 2010. – № 19. – С. 187-194.
10. Демографічна ситуація в Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrst.gov.ua>
11. Наукові кадри та кількість організацій у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrst.gov.ua>

УДК 331.522.4:330.342

Сухий О.О.,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
Львівська комерційна академія

РІВНІ НАУКОВОГО ПІЗНАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Постановка проблеми. Сучасна економічна наука розглядає людський капітал як ключовий фактор розвитку економічних систем. Саме наукове розуміння системи (а особливо з урахуванням складності економічних систем) передбачає встановлення ієрархії рівнів її елементів, зокрема людського капіталу. При цьому ця ієрархія рівнів (враховуючи багатогранність проявів людського капіталу та його носіїв) виявляється значно складнішою за традиційний макро- та мікроекономічний підхід. Вагомим виявляється і розуміння рівнів людського капіталу в практичному і науковому аспектах, оскільки на різних рівнях відбувається його формування, оцінювання, регулювання його розвитку та функціонування, що однозначно підтверджує актуальність обраної тематики дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання людського капіталу активно досліджують вітчизняні учені Антонюк В.П., Бажал Ю.М., Близнюк В.В., Богиня Д.П., Верхоглядова Н.І., Вовканич С.Й., Гальків Л.І., Головінов О.М., Грішнова О.А., Дмитриченко Л.І., Дучинська Н.І., Захарова О.В., Кендюхов О.В., Кір'ян Т., Куценко В.І., Лапшина І.А., Лібанова Е.М., Мандибур В.О., Ніколайчук М.В., Поплавська Ж.В., Приймак В.І., Радіонова І.Ф., Садова У.Я., Семів Л.К., Стефанишин О.В., Ушенко Н.В., Хромов М.І., Чухно А.А., Шумська С.С. Зокрема, особливості інвестування в людський капітал на макрорівні, на рівні регіону та на рівні підприємства висвітлює О. Захарова, з подальшим фокусуванням саме на рівні підприємств [7, с. 68-139]. Національний, регіональний, локальний та особистісний рівні втрат людського капіталу досліджує Л. Гальків [3, с. 173-219]. М. Хромов розглядає мікро та макро аспекти оцінювання людського капіталу [11, с. 85-101]. У працях В.П. Антонюка, О.І. Амоші аналізується регіональний людський капітал України [8]. Стик регіонального та галузевого дослідження людського капіталу представлено Л. Михайловою [9]. Т. Шкода розглядає людський капітал на рівні підприємства [12]. Проте, з одного боку, дослідники неоднаково виділяють й трактують рівні людського капіталу, а з другого – ще не відпрацьовано єдиного підходу до їх розуміння й взаємопов'язаних з ними процесів, що вимагає продовження наукового пошуку.

Постановка завдання. Виходячи із вищевикладеного, метою даної статті є розробка системного розуміння рівнів розвитку людського капіталу в сучасних економічних системах, для чого ставиться завдання їх узагальнення, систематизації та взаємоузгодження, встановлення зв'язків між ними, поглиблення їх розуміння та запровадження в науковий аналіз як нових рівнів людського капіталу, так і нових аспектів їх трактування та взаємозв'язків між ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. О. Грішнова у своїй монографії розрізняла поняття людського капіталу за декількома рівнями: насамперед це особистісний рівень (людський капітал людини), далі – мікроекономічний рівень (людський капітал підприємства), і, нарешті, мезо- та макрорівень (людський капітал регіону і держави відповідно) [4, с.14]. Примітно відзначити, що для кожного рівня О. Грішнова подала власне тлумачення людського капіталу (яке, на наш погляд, відповідає специфіці його прояву на кожному із рівнів) з подальшим виходом на його єдине узагальнене визначення. А. Дегтяр, розвиваючи підходи О. Грішнової, трактує мікроекономічний людський капітал держави як сукупний людський капітал, а також у своєму тлумаченні до мезорівня включає людський капітал окремих галузей [5, с. 4], що виступило цілком логічним продовженням розглянутих тез.

В.Близнюк за ступенем агрегування виділяє три основні рівні людського капіталу [2, с. 70]: державний рівень (відповідає суспільному людському капіталу), мезорівень (для колективного людського капіталу); особистісний рівень (який корелює із індивідуальним людським капіталом) та виділяє різні види інвестицій в людський капітал за цими рівнями. Таким чином, сильною стороною даного підходу слід вважати одразу застосування приведеного розподілу рівнів людського капіталу до процесів капіталотворення, а саме визначення найбільш характерних інвестицій в людський капітал для кожного рівня. Водночас зауважимо, що окремо не виділяється мікрорівень, хоча він вважається типовим для більшості економічних досліджень й саме за мікроекономічні аспекти людського капіталу Г. Беккеру [1] було присуджено Нобелівську премію з економіки; відтак вважаємо доцільним виділити і мікроекономічний рівень людського капіталу.

Частина науковців уже виділяє мікроекономічний рівень людського капіталу, проте на даний час також нема однозначності у його трактуванні саме до людського капіталу. Так, О. Грішнова пов'язує цей рівень із сукупною кваліфікацією та продуктивними здібностями усіх працівників підприємства [4, с.14]. На наш погляд, доцільно провести подальшу специфікацію й застосувати в даному випадку

більш точну назву рівня трудового колективу (або підприємства), оскільки, як відомо, мікроекономіка охоплює та вивчає не тільки економічну поведінку підприємства, але й кожної людини, споживача, домогосподарства. Врешті, як зазначає А. Задоя, недоцільно суміщати поняття «економіки підприємства» та «мікроекономіки» [6, с. 11].

В.Смирнов теж виділяє мікроекономічний рівень людського капіталу, однак трактує його як індивідуальний людський капітал, а на рівні підприємства чи групи підприємств розглядає мезорівень людського капіталу (що становить певну відмінність від попередніх підходів). Врешті, подібно до інших підходів на рівні держави (тобто на макрорівні) відбувається агрегування до найбільш широкого поняття національного людського капіталу [10, с. 26].

У зв'язку з вищевикладеним, на наш погляд, мікроекономічним рівнем людського капіталу слід вважати синтетичний, узагальнюючий низовий рівень одиничних суб'єктів економіки, що охоплює як рівень підприємств, так і домогосподарства та окремих індивідів. Зауважимо: якщо домогосподарство складається з однієї особи, то в такому випадку мікрорівневий його людський капітал співпадатиме з людським капіталом індивіда, що складає дане домогосподарство. Аналогічна ситуація у випадку фірми, діяльність якої ведеться монопольно: якщо в певній галузі діє підприємство-монополіст, то тоді галузевий людський капітал співпадатиме з мікрорівневим людським капіталом даного підприємства. У випадку структуроутворюючих підприємств, що формують ключову основу економіки населеного пункту – його локальний людський капітал визначатиметься мікрорівневим людським капіталом даного підприємства. Врешті, для гіпотетичної економіки Робінзона Крузо, яку використовують економісти для ілюстрації явищ економіки, бачимо співпадіння усіх рівнів людського капіталу.

Зазначимо, що для великих підприємств залежно від потреб конкретного прикладного дослідження можна проводити подальший поділ рівнів капіталотворення на рівень підприємства загалом, рівень його структурних підрозділів – аж до рівня окремої бригади (робочої групи, команди), яка може працювати на відрядній формі оплати праці за результатами роботи усієї бригади (робочої групи), а тому мати свої власні, внутрішньо-групові мотиви та стимули для взаємного обміну досвідом, навчання, тобто нарощування людського капіталу даної групи. Цілком аналогічно як субрівень можна виділяти рівень об'єднання підприємств, що отримує особливо вагоме значення у випадку тісної співпраці структурних одиниць в межах такого об'єднання з можливістю вагомого прояву синергетичного ефекту.

З іншого боку, вищепроілюстрована множинність способів застосування мезорівня дає можливість нам в подальшому провести розширення економічного аналізу по відношенню до різних варіантів його трактування, зокрема по відношенню до просторової (регіональної) ознаки чи галузевої ознаки тощо. Даний підхід до мезорівня узгоджується із підходами А. Дегтяра [5, с. 4] і в певній модифікації узгоджується із концептуальною суттю мезорівня за В. Близнюк [2, с. 70] як колективного рівня людського капіталу. Більше того, за просторовою ознакою можливе подальше виокремлення субрівнів, зокрема людського капіталу місцевої громади що, враховуючи соціально-економічні процеси та багатогранність проявів людського капіталу виступає логічною ієрархією переходу до колективних проявів людського капіталу поряд із агрегуванням за місцем чи характером праці. За таксономічною ознакою людський капітал місцевої громади може трактуватися як локальний людський капітал. Врешті, зростаюча роль кластерів в розвитку сучасних економічних систем на мезорівні наукового аналізу дає нам підстави виділяти як субрівень людського капіталу також і людський капітал економічних кластерів.

Однозначно погоджуємося із виділенням макроекономічного рівня людського капіталу (в термінології сучасної економічної теорії й загальноприйнятому на даний час підходу до рівнів дослідження економічної системи). Даний рівень виділяє О. Грішнова [4, с. 14] (щоправда у сполученні з мезорівнем), він логічно відповідає національному рівню людського капіталу за В. Смирновим [10, с. 26], державному або суспільному рівню людського капіталу за В. Близнюк [2, с. 70] й часто пов'язується з макроекономічними факторами формування людського капіталу, його загальнодержавним регулюванням та національним оцінюванням.

В сучасних умовах, коли національні економічні системи характеризуються високим ступенем світогосподарських економічних зв'язків, рухом грошей, капіталу та людей, на наш погляд, до уже виділених рівнів людського капіталу доцільно додати ще глобальний рівень людського капіталу. Саме на цьому рівні відображаються глобальні чинники формування людського капіталу (Інтернет, глобальна культура, глобальні мас-медіа, глобальне поширення певних цінностей, зокрема через культурні та інформаційні проекти світового масштабу), простежуються процеси міграції людського капіталу між країнами, міжнародна передача їх рис, їх навичок, їх звичок, особливостей їх формування, розроблених ними ноу-хау у формі відчужуваного інтелектуального капіталу тощо.

Такий підхід й аналіз глобального рівня повертає нас до думки, яке наукове наповнення та розуміння слід вкладати у рівні людського капіталу. На наше бачення, виділені рівні людського капіталу не є ізольованим актом економічної статистики і недоцільно пов'язувати їх застосування з якимось одним аспектом чи проявом людського капіталу. В постановці проблематики даної статті ми уже вказували кілька аспектів системного розуміння рівнів людського капіталу. На наш погляд, таке уточнення: як ми використовуємо в науковому і практичному плані методологічний інструментарій рівнів людського капіталу, як ми їх трактуємо, розуміємо й застосовуємо (відносно яких саме процесів) має важливе значення для їх

системного пізнання, оскільки демонструє й застосовує даний науковий інструмент в динаміці економічних процесів, які відбуваються на цих рівнях, що дає певну перевагу й новизну порівняно з тими наявними дослідженнями, де або статично виділяються рівні людського капіталу без встановлення зв'язків із процесами, які на них відбуваються, або такі рівні розглядаються насамперед в якомусь одному конкретному прояві людського капіталу, наприклад його оцінюванні, чи регулюванні, чи інвестуванні на даному рівні тощо. В той же час, на нашу думку, з метою комплексного та системного підходу до рівнів людського капіталу на кожному з них варто розглядати увесь комплекс економічних процесів, пов'язаних із людським капіталом, оскільки в кожен рівень людського капіталу ми вкладаємо розуміння, що на цьому рівні людський капітал існує й проявляється (О. Грішнова навіть подає спеціальні визначення людського капіталу для окремих рівнів [4, с. 14]), це рівень на якому він формується (оскільки людський капітал у тій чи іншій мірі формується протягом цілого життя), на якому він функціонує, на якому потрібно проводити регулювання його розвитку (від саморегулювання людини, до впливу з боку сім'ї, трудового колективу, місцевої громади, органів влади тощо) та його оцінювання (від самооцінки на особистісному рівні, до оцінки на місці праці з боку працедавців на рівні підприємства; регіональних співставлень на мезорівні та макроекономічної чи міжнародної оцінки людського капіталу).

Якщо системно розглядати рівні людського капіталу, то одночасно потрібно звернути увагу і на його структуру на кожному з рівнів та методологію його вимірювання. Так, на рівні фірми залежно від прийнятого дослідником підходу можна брати до уваги лише інкорпорований людський капітал (невіддільний від носія) або також долучити до аналізу його інші форми, характерні уже для підприємства в цілому (наприклад, у вигляді корпоративної культури). Підкреслимо, що структура людського капіталу на різних рівнях може відрізнятися. З іншого боку, на кожному із рівнів можуть спостерігатися різні аспекти прояву людського капіталу, які важливі для досягнення сталого розвитку (саме у такому ракурсі сталого розвитку ми пропонуємо розглядати людський капітал і мету його формування та функціонування), зокрема не лише економічний аспект, але й екологічний та соціальний, що зумовлює потребу, на наш погляд, проводити науковий аналіз не лише суто грошовим (традиційним) економічним вимірюванням, а переходити до комплексного еколого-соціально-економічного вимірювання й відповідного метрологічного апарату. Відтак саме визначення людського капіталу, на нашу думку, повинно враховувати не лише грошові, але й позитивні екологічні та соціальні наслідки його формування й широкий спектр реалізації людського потенціалу у людському капіталі, що стане предметом нашого розгляду в наступних публікаціях.

Підсумуємо, що усі вищезгадані процеси базово проявляються на мікрорівні, і лише за рівнем їх агрегування, факторів, які на них впливають, їх прояву – доцільно виділяти й вищі рівні людського капіталу, що важливо для їх системного аналізу та регулювання. Тут можемо провести порівняння з іншими економічними процесами: для прикладу, інфляція відбувається не абстрактно, а проявляється через зростання цін на конкретних мікроекономічних ринках. Тому основним, базовим рівнем вважаємо мікроекономічний, особистісний рівень, що повністю узгоджується з сучасним людиноцентричним підходом у суспільних науках.

Висновки з даного дослідження. Проведене дослідження на основі творчого узагальнення існуючих напрацювань та їх структурно-логічного наповнення з урахуванням специфіки розвитку сучасних економічних систем в умовах глобалізації дає підстави для виділення чотирьох базових рівнів людського капіталу з їх подальшим поділом на субрівні й аргументацією їх смислового наповнення й специфіки.

Як показано в роботі, доцільно привнести в теорію людського капіталу загальноприйняте в сучасній економічній науці розуміння мікрорівня й стосовно людського капіталу змістовно наповнювати його такими субрівнями як особистісний, рівень домогосподарства, рівень первинної громадської організації, рівень державної установи, рівень підприємства (з можливістю його подальшого поділу). Неоднозначності у смисловому трактуванні мезорівня стали підставою до розвитку його змістовного наповнення як за галузевою ознакою, так і за просторовою ознакою (від локального людського капіталу до регіонального).

Макроекономічний рівень людського капіталу в умовах глобалізації важко вважати найвищим за ієрархією рівнем наукового аналізу, відтак уведено глобальний рівень людського капіталу. Інструментарій рівнів людського капіталу запропоновано застосовувати до цілого комплексу процесів формування, прояву, функціонування людського капіталу, його оцінювання, відтворення та регулювання його розвитку. Перспективи подальших досліджень у даному напрямку вбачаються у системному дослідженні взаємовпливів між формуванням та функціонуванням людського капіталу на різних рівнях.

Література

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический поход / Гэри Стэнли Беккер. – Москва: ГУ ВШЭ, 2003. – 672с.
2. Близнюк В.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) / В.В. Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 64-78.

3. Гальків Л.І. Оцінка втрат людського капіталу: теорія, методологія, практика : монографія / Л.І. Гальків. – Л. : ІРД НАН України, 2011. – 444 с.
4. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти та професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Знання, КОО, 2001. – 254 с.
5. Дегтяр А.О. Методологічні підходи до формування інтелектуального капіталу для інноваційної промислової економіки [Електронний ресурс] / А.О. Дегтяр // Державне будівництво [електронне наукове фахове видання]. – 2010. – № 1. – С. 1-11. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/e-journals/debu/2010-1/doc/1/01.pdf
6. Задоя А.О. Мікроекономіка / А.О. Задоя. – Київ: Знання, 2005. – 211 с.
7. Захарова О.В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування : монографія / О.В. Захарова. – Донецьк: "ДВНЗ ДонНТУ", 2010. – 378 с.
8. Людський капітал регіонів України в контексті інноваційного розвитку / В.П. Антонюк, О.І. Амоша [та ін.]. – Донецьк: Інститут економіки промисловості, 2011. – 307 с.
9. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах / Л.І. Михайлова. – К. : ЦУЛ, 2008. – 388 с.
10. Смирнов В.Т. Классификация и виды человеческого капитала в инновационной экономике [Электронный ресурс] / В.Т. Смирнов, И.В. Скоблякова // Управление общественными и экономическими системами. – 2006. – №1. – Режим доступа: http://bali.ostu.ru/umc/arhiv/2006/1/Smirnov_Skoblyakova.pdf – С.3-26.
11. Хромов М.І. Імперативи розвитку людського капіталу / М.І. Хромов. – Донецьк: Ноулідж, 2011. – 326 с.
12. Шкода Т.Н. Сутність людського капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Т.Н. Шкода // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Дала. – 2012. – № 11. – Ч. 1. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_11_1/Schkoda.pdf

УДК 331.108:338.436.33

Попадюк Т.С.,
аспірант*

Дніпропетровська державна фінансова академія

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО АНАЛІЗУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки набуває значення аналіз трудового потенціалу в аграрній сфері. Особливої уваги заслуговують методичні підходи щодо обчислення окремих його показників. Для цього необхідно розробити та поглибити низку положень щодо аналізу цієї проблеми. Для виявлення резервів ефективності управління і досягнення більш високого рівня розвитку господарства потрібно провести глибокий аналіз економічних показників, надати оцінку процесам, що відбуваються на виробництві. З цією метою використовується система економічних показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням цієї проблеми займалися багато вчених-економістів. Серед них слід виокремити таких: О.В. Березін, О.Д. Плотник [2], В.А. Бортник [4], В.В. Тарасова [11], В.І. Осипов [8] та інші. У своїх працях дослідники порушували питання щодо визначення альтернативних методів аналізу трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств. Але запропоновані ними методичні підходи потребують подальшого уточнення, удосконалення та визначення нових.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити основні методичні підходи щодо використання системи економічних показників для аналізу діяльності аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз трудового потенціалу – одне з основних завдань аграрних підприємств сьогодення. Показники, отримані у результаті аналізу, є важливим важелем для прийняття управлінських, а також для розробки обґрунтованих рішень. Питання проведення оцінки трудового потенціалу аграрних підприємств є досить актуальним, адже окремі галузі сільськогосподарського виробництва є низькорентабельними і навіть збитковими.

* Науковий керівник: Бабенко А.Г. – д.е.н., професор

При аналізі стану та використання потенціалу трудових ресурсів доцільно детально вивчити показники звітності сільськогосподарських підприємств за останні 3-5 років. Всі розрахунки слід виконати у динаміці для виявлення основних тенденцій, які відбулись за згаданий період. Для дослідження кількісного та якісного складу персоналу використовується форма 6-ПВ «Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання», зокрема розділу I «Кількість працівників за якісним складом на 31 грудня звітного року», а також розділ II «Підготовка кадрів» та розділ III «Підвищення кваліфікації». Крім того використовується форма 1-ПВ «Звіт з праці», за якою щоквартально звітуються господарства. Цифрові дані дають можливість проаналізувати мобільність робочої сили. За даними розділу II «Використання робочого часу штатних працівників» можна також здійснити оцінку наскільки ефективно працівники використовують свій робочий час та яким чином зменшити втрати робочого часу. У розділі III «Склад фонду оплати праці та інші виплати» можливо виконати аналіз розміру заробітної плати. Ці показники надалі будуть використані при вивченні впливу матеріальної мотивації на продуктивність праці. Форма 1-ПВ передбачає також інформацію про укладання колективних договорів, а також звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу із шкідливими умовами праці. Це дає можливість виконати аналіз умов праці робітників, розробити на перспективу заходи щодо їх покращення на виробництві, а також надання пільг та компенсацій працівникам за роботу в неналежних умовах праці. У формі 7-ПВ «Звіт про заробітну плату за професіями окремих працівників» подаються дані про розмір заробітної плати кожного працівника.

Ми прийшли до висновку, що для отримання всебічної інформації щодо організації оплати праці необхідно провести анкетування. Пропонується відповісти на 9 питань анкети, які висвітлюють низку позицій щодо оплати праці на підприємствах (рис. 1).

У наших дослідженнях широко використовуватиметься форма №50-сг річного звіту підприємств «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств». Зокрема, використані показники: виробнича собівартість, повна собівартість, чистий дохід (виручка) від реалізації середньооблікова кількість працівників, у тому числі у рослинництві та у тваринництві, площа земельних угідь тощо. Вищезгадані показники передбачається використати при аналізі методом статистичних групувань.

Використавши вищезгадану звітність, а також літературні джерела [4; 2; 9-11], передбачено провести аналіз сільськогосподарських підприємств за основними економічними показниками та коефіцієнтами, що наведені у таблиці 1.

Заслугує також узагальнення низка теоретичних та методичних положень, пов'язаних із станом та використанням кадрового потенціалу. Адже від людського фактору залежить конкурентоспроможність, економічне зростання підприємств тощо. Кількісні та якісні показники кадрового потенціалу впливають на економіку підприємства. Так, важливу роль у діяльності аграрних підприємств відіграє чисельність, плинність, кваліфікація кадрів та інші показники.

Зокрема, коефіцієнт обороту з прийняття характеризує частку прийнятих на роботу протягом певного періоду працівників до їх загальної середньооблікової чисельності. Коефіцієнт обороту із звільнення характеризує частку працівників, що протягом року були звільнені з різних причин, у загальній середньообліковій чисельності персоналу. Коефіцієнт плинності характеризує частку працівників, звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни або з інших причин, не пов'язаних з виробництвом [3].

Для виявлення резервів робочого часу в аграрних підприємствах слід аналізувати причини втрат часу та запропонувати заходи щодо раціонального використання праці. Методом порівняння передбачається співставити фактичні витрати часу та передбачені за нормами. Це дасть можливість виявити ефективність затрат робочого часу, виявити резерви ефективного використання кадрового потенціалу.

Важливим показником є продуктивність праці: кількість продукції, виробленої за одиницю часу, або витрати часу на виробництво одиниці продукції [5]. Отже, продуктивність праці зростає за умов збільшення обсягу виробництва при незмінній чисельності персоналу або при скороченні затрат робочої сили.

Ефективність використання земельних угідь передбачається визначити за допомогою вартісних (валова продукція, товарна продукція, прибуток на 1 га та інші) та натуральних показників – виробництво продукції в розрахунку на одного середньорічного працівника.

Фондовіддача характеризує обсяг виробництва валової продукції, яка припадає на одну грошову одиницю середньорічної вартості основних засобів [1]. Цей показник передбачається широко використовувати для більш поглибленого аналізу використання основних засобів виробництва в аграрних підприємствах регіону.

Важливу роль відіграє також фондоємність: відношення вартості основних виробничих фондів до вартості обсягу валової продукції, що вироблена на підприємстві протягом року [12]. Вплив фондоємності на результати діяльності підприємства можна простежити таким чином: чим менша фондоємність, тим більш ефективно використання основних виробничих фондів. При цьому слід дослідити резерви скорочення витрат фондів на одиницю виготовленої продукції.

АНКЕТА	
1 Яку посаду Ви займаєте?	
2 Яка система оплати праці на вашому підприємстві?	
проста погодинна	
погодинно-преміальна	
пряма підрядна	
підрядно-преміальна	
підрядно-прогресивна	
акордна	
підрядна бригадна	
пряма підрядна	
3 Заробітну плату вчасно виплачують?	так ☐ ні ☐
4 Чи здійснюють додаткові виплати?	так ☐ ні ☐
5 Чи здійснюють заохочувальні та компенсаційні виплати?	так ☐ ні ☐
6 Ваш посадовий оклад вище мінімальної зарплати?	так ☐ ні ☐
7 У якій формі здійснюється виплата зарплати?	
перерахунок на банківську картку	
видача готівкою в касі	
поштовим переказом	
8 Чи здійснюються відрахування із зарплати за допущені недоліки в роботі?	так ☐ ні ☐
9 Який отримуєте розмір зарплати?	
	грн.

Рис. 1 Анкета щодо дослідження оплати праці в організації

Джерело: розробка автора

Фондоозброєність характеризує рівень технічної оснащеності праці, величину основних виробничих фондів, в розрахунку на одного працівника. Практично фондоозброєність визначають відношенням середньорічної повної (без врахування зносу) балансової вартості основних виробничих фондів (у порівняльних цінах) до середньорічної чисельності працівників. Умовами зростання фондоозброєності є також і підвищення коефіцієнта змінності, впровадження автоматизованого виробництва, електронно-обчислювальної техніки, підвищення загальноосвітнього та кваліфікаційного рівня працівників, механізація допоміжних робіт, застосування більш якісних матеріалів, сировини тощо [7].

Таблиця 1

Коефіцієнти та економічні показники стану та використання персоналу підприємства

Показник	Формула	Значення
Коефіцієнт обороту з приймання	$K_{пр} = Ч_{пр}/Ч_{к}$	Ч _{пр} – чисельність прийнятих робітників, осіб; Ч _к – чисельність робітників на кінець періоду, осіб
Коефіцієнт обороту із звільнення	$K_{зв} = Ч_{зв}/Ч_{к}$	Ч _{зв} – чисельність робітників, звільнених за даний період, осіб; Ч _к – чисельність робітників на кінець періоду, осіб
Коефіцієнт загального обороту	$K_{заг} = K_{пр} + K_{зв}$	К _{пр} – коефіцієнт приросту; К _{зв} – коефіцієнт вибуття
Коефіцієнт плинності кадрів	$K_{пл} = Ч_{зв}/Ч_{сп};$ або $K_{пл} = (Ч_{пр}-Ч_{зв})/Ч_{поч}$	Ч _{зв} – кількість вибулих працівників, осіб; Ч _{сп} – середньоспискова чисельність робітників, осіб; Ч _{пр} – чисельність прийнятих робітників, осіб; Ч _{поч} – чисельність робітників на початок періоду, осіб
Фонд робочого часу	$Ф_{р.ч} = Ч_{р} \cdot Д \cdot Т$	Ч _р – чисельності робітників; Д – кількість відпрацьованих одним робітником днів; Т – середня тривалість робочого дня (зміни)
Продуктивність праці	$ПП = Q/Ч$	Q – обсяг валової продукції, грн., т.; Ч – чисельність трудових ресурсів, осіб;
Ефективність використання земельних ресурсів	$Е_{фз1} = П/S$ $Е_{фз2} = ВП/S$	S – площа сільськогосподарських угідь досліджуваного підприємства або сукупності господарств, га; П – прибуток, грн; ВП – обсяг валової продукції, грн
Фондовіддача (Фвід)	$Ф_{від} = ВП/Ф$	ВП – обсяг валової продукції, грн; Ф – середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, грн.
Фондомісткість (Фміс)	$Ф_{міс} = Ф/ВП$	
Фондоозброєність (Фо)	$Ф_{о} = Во.ф. / Ч$	Во.ф. – середньорічна вартість основних фондів, грн; Ч – середньооблікова чисельність працівників підприємства, осіб
Повна собівартість продукції (ПС)	$ПС = ЗВ + ЗР$	ЗВ – затрати по виробництву продукції; ЗР – затрати по реалізації.
Прибуток (П)	$П = ВР - ПС$	ВР – виручка від реалізації товарної продукції; ПС – повна собівартість
Рентабельність (R)	$R = П/ПС \cdot 100\%$	П – прибуток, грн; ПС – повна собівартість продукції.

Джерело: [розробка автора на основі джерел 4, 2, 9-11]

Повна собівартість – це виражені в грошовій формі сукупні поточні витрати звичайної діяльності підприємства. Повна собівартість реалізованої продукції – основа для визначення ціни товару та слугує орієнтиром для товаровиробника. Складовою ціни є також частина прибутку для забезпечення нормативної рентабельності виробництва.

Прибуток (англ. Profit) – це виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений капітал, відображає всі види прибутку від різних видів діяльності, отриманого підприємством від основної діяльності послуг протягом звітного періоду як на території України, так і за її межами.. Чистий прибуток - це прибуток після сплати податків. Прибуток також визначають як суму, на яку зріс власний капітал компанії за даний період у результаті діяльності цієї компанії [13].

Рентабельність (rentabel – прибутковий, дохідний) – це не що інше як відношення прибутку до повної собівартості помноженої на 100%. За даними Осипова В.І. [8], рентабельність комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів. Рентабельність є також орієнтиром для оцінки фінансового стану та ефективності виробництва підприємства.

Важливе значення в економіці підприємства має валова продукція – загальний обсяг сільськогосподарської продукції у грошовому виразі, який є однією зі складових сукупного суспільного продукту [6].

Враховуючи специфіку сільського господарства, передбачається також аналіз матеріальних та нематеріальних стимулів. При виявленні впливу мотивації на економічні результати використовується

метод статистичного групування. Цей метод має певні особливості: розподіл цифрових даних на однорідні групи. При використанні згаданих методів розподіляємо аналізовану сукупність підприємств на групи за однаковими ознаками. Дію проведемо з метою встановлення впливу факторів різного рівня на кінцеві результати діяльності господарства. Крім того, використовуються інші методи, зокрема, середніх величин, кореляційного аналізу тощо. Використання згаданих методів дає можливість виявити резерви сільськогосподарського виробництва щодо більш ефективного використання персоналу, основних фондів та земельних ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз потенціалу підприємства має важливе значення для ефективного управління підприємством. Вищезгадані показники, а також метод групувань доцільно широко використати при аналізі сільськогосподарських підприємств, виявляти резерви сільськогосподарського виробництва тощо. Поряд з цим є реальна можливість на основі проведеного аналізу використати резерви зростання продуктивності праці, більш раціонального використання земельних резервів та основних фондів. Заслужують особливої уваги коефіцієнти та економічні показники (наведені у таблиці 1), які необхідно використати для розрахунку ефективності діяльності підприємства. Доцільно також не лише провести анкетування працівників, але й узагальнити одержані результати.

Література

1. Analizplu [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.analizplus.com/2/9_10.php
2. Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку: монографія / О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава: Інтер Графіка, 2012. – 221 с.
3. Бондар Н.М. Економіка підприємства: навч. посіб.; 2-ге вид., доп. / Н.М. Бондар. – К. : А.С.К., 2005. – 400 с.
4. Бортник В.А. Кадровий потенціал: оцінка і перспективи підвищення / В.А. Бортник // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2007. – № 1. – С. 50-53.
5. Вільна енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Прибуток>
6. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slovopedia.org.ua/38/53394/377849.html>
7. Економічний словник-довідник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/economic/dict/822.html>
8. Осипов В.І. Економіка підприємства : підручник / В.І. Осипов. – Одеса: Маяк, 2005. – 720 с.
9. Плотник О.Д. Методика оцінки ефективності використання потенціалу аграрних підприємств / О.Д. Плотник // Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів [Тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції]. – Сімферополь: ДІАЙПІ, 2010. – С. 148-150.
10. Плотник О.Д. Особливості оцінки ефективності використання економічного потенціалу аграрних підприємств / О.Д. Плотник // Економіка та управління АПК [Зб. наук. праць]. – Біла Церква. – 2010. – Вип. 3 (75). – С. 44-48.
11. Тарасова В.В. Ресурсоємність і ресурсовіддача в агровиробництві: монографія / В.В. Тарасова. – Житомир: ДВНЗ “Державний агроєкологічний університет”, 2007. – 348 с.
12. Тлумачний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slovoua.com/articles/222131>
13. Фінанси : навч. посібн.; 2-ге вид., стер. / В.С. Загорський, О.Д. Вовчак, І.Г. Благун, І.Р. Чуй. – К. : Знання, 2008. – 247 с.



МАРКЕТИНГ І РИНКОВІ ВІДНОСИНИ

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

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, інституційні зміни в економіці України зумовлюють особливості формування і розвитку акціонерних товариств та вимагають якісно нових підходів до вивчення системи управління корпоративними підприємствами і оцінки результатів їх роботи. Особливістю функціонування корпорацій є існування різних за інтересами та можливостями впливу на результати діяльності груп зацікавлених сторін. Найбільш вагомими є інтереси таких груп, як акціонери, менеджери, наймані працівники підприємства, кредитори, держава, споживачі та постачальники. Саме вони та характер взаємодії інтересів цих груп справляють значний вплив на результати діяльності компанії. Різноманітність інтересів зацікавлених сторін в акціонерному товаристві спричиняє виникнення конфліктів всередині корпорації, що значно послаблює її позиції у зовнішньому середовищі. Розв'язанню конфліктів інтересів та узгодженню цілей діяльності акціонерного товариства з усіма учасниками корпоративних відносин сприятиме формування ефективних систем корпоративного управління, що підвищить стійкість та розширить перспективи функціонування компанії, сприятиме динамізму розвитку і підвищенню ефективності управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для дослідження різних аспектів корпоративного управління важливе теоретичне і методологічне значення мають праці таких зарубіжних учених, як І. Ансоффа, С. Брейлі, Г. Клейнера, В. Колєсова, В. Кондрат'єва, Ф. Котлера, С. Майєрс, М. Мескона, Г. Мінцберга, У. Оучи, Л. Рассела, В. Степанова, Я. Функа, А. Хайда, М. Шишханова та ін. Над проблемами корпоративного управління працювало багато вітчизняних вчених-економістів, серед яких слід відмітити здобутки Г. Артикульної, Л. Бабич, Д. Баюри, В. Битюцких, В. Борзунова, В. Гєсць, А. Демба, Д. Доманчука, В. Євтушевського, М. Зось-Кіор, І. Лазні, Е. Лібанової, Ю. Лупенко, Ю. Макаренко, О. Мендрул, О. Михайлюк, О. Мороза, М. Небави, В. Опришко, Ю. Палкіна, В. Петюх, А. Поважного, О. Попова, В. Рибалкіна, І. Сазонец, О. Сохацької, О. Терещенко, В. Ткаченко, О. Трідід та ін.

Разом із тим значна частина проблемних питань цієї складної і багатогранної проблеми потребує більш докладного вивчення. Ринкові перетворення в Україні викликали об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретичних і прикладних засад утворення та функціонування дієвих систем корпоративного управління з урахуванням особливостей розвитку акціонерних товариств з переробки сільськогосподарської продукції, стану та динаміки вітчизняного товарного ринку. Це й підтверджує актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтувати теоретико-методичні засади оцінки системи корпоративного управління в акціонерних товариствах з переробки сільськогосподарської продукції. Об'єктом дослідження виступили публічні акціонерні товариства з переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує досвід, ринкові відносини, які прийшли на зміну централізованим, плановим, потребують радикальних змін структури управління підприємством, його підрозділами, відділами. Серед комплексу заходів по зміні системи управління підприємством для радикального перетворення товариства найбільш вагоме значення має зміна форми власності підприємства, так як існуюча форма власності довела свою неспроможність. Звідси

перший фактор, який впливає з логіки аналізу: переведення підприємства з державної власності в акціонерну власність [1, с. 34]. А тому ми вважаємо, що від прийняття стратегічних управлінських рішень в умовах складного та невизначеного зовнішнього середовища і дій, які буде обирати керівництво підприємства, залежить успішна діяльність цього підприємства на конкурентному ринку.

Проте, як свідчать наші дослідження, акціонерному товариству притаманна корпоративна структура управління, тому воно є підприємством з найбільш складною організаційною структурою, ланками якої є: вищий орган – загальні збори акціонерного товариства; виконавчий орган — правління; контролюючі органи — спостережна рада (контроль за діяльністю правління і захист акціонерів у перерві між загальними зборами акціонерів) і ревізійна комісія (контроль за фінансово-господарською діяльністю правління). Тому на сучасному етапі розвитку економічних відносин актуальним, на нашу думку, є формування ефективної національної моделі корпоративного управління та подальшого розвитку корпоративних відносин.

Розглядаючи корпоративне управління, слід звернути увагу на сам термін „корпорація” — це поняття не нове, ще А. Сміт у своїй праці „Дослідження про природу та причини багатства народів” визначав цю категорію як акціонерну форму організації підприємства [2, с. 258]. З цим твердженням не можна не погодитися, тому що на практиці корпорації дійсно організовуються у формі акціонерного товариства, яке має такі ознаки, як: корпоративна форма бізнесу, самостійність як юридичної особи, обмежена відповідальність кожного акціонера, можливість передачі акцій іншим особам, централізоване управління корпорацією тощо.

Отже, з наведеного вище поняття корпоративне управління можна розглядати як систему економічних, соціально-економічних відносин, на основі яких будуються стосунки між учасниками структури, зовнішніми агентами та суб'єктами інституційного регулювання. Поряд з цим варто зазначити, що корпоративне управління слід розглядати водночас і як таке, що поєднує, крім практики господарювання в приватному секторі, й норми законодавства, нормативні акти, які створює держава в особі своїх компетентних інститутів. Такий механізм дозволяє корпораціям залучати фінансові та кадрові ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність, користуючись результатами соціальної політики держави (у сфері освіти, охорони здоров'я, науки та ін.). За допомогою внутрішнього управління корпорації продовжують власне функціонування, накопичуючи довгострокову економічну вартість шляхом підвищення вартості акцій та дотримуючись при цьому інтересів акціонерів і суспільства загалом.

Узагальнюючи вище наведені погляди стосовно корпоративного управління, можна виділити наступне: сутність цього управління полягає в цілеспрямованій діяльності системи виборних та призначених органів, через яку спрямовуються і контролюються господарські товариства, системою правил поведінки між зацікавленими особами з метою максимізації прибутку, зростання капіталізації товариства та підвищення його конкурентоспроможності, функція держави тут полягає у контролі за відповідними процесами корпоративної діяльності та дотримання комерційними структурами норм соціальної відповідальності перед суспільством.

Сучасний світовий ринок представляє собою складну систему взаємодій товаровиробників, фінансово-кредитних, біржових і державних інститутів, в основі функціонування якої лежить феномен, ім'я якому — акціонерна корпорація. Корпоративний сектор посідає провідне місце в економіці будь-якої розвинутої країни, де активно послуговуються ринковими принципами організації економічного життя. Так, у США корпорації забезпечують виробництво майже 90% ВВП, внаслідок чого все більше акціонерних товариств розуміють необхідність стратегічного розвитку з використанням вартісних оцінок [3, с. 35].

У даний час, незважаючи на постійний розвиток й удосконалення як аналітичної функції управління, так і самої системи управління, спостерігається значний дисбаланс в аналітичній оцінці діяльності корпорацій. Це пов'язано з цілою низкою чинників:

- фахівці у сфері економічного аналізу не виділяють окремим об'єктом розгляду діяльність корпорацій [4, с. 125]. Отже, аналіз фінансово-господарської діяльності корпорацій прирівнюється до аналізу діяльності будь-якого іншого підприємства, що є принципово невірним, оскільки ціль функціонування, розподілення функцій володіння й управління, організаційна структура й інформаційне забезпечення, а отже і методика проведення повинні мати відмінності, що враховують всі ці особливості;

- фахівці у сфері корпоративного управління практично не розглядають аналітичну функцію в системі корпоративного управління, що значно знижує якість управління та суттєво обмежує його ефективність [3, с. 145].

Тому нами виділено такі особливості діяльності акціонерних товариств, які обов'язково мають бути враховані при розробці методики аналізу:

- розподілення функцій володіння й управління акціонерним товариством призводить до необхідності обов'язкового обліку інтересів і власників, і персоналу, що управляє;
- наявність великої кількості структурних підрозділів (філіали, відособлені підприємства, допоміжні виробництва), що мають велику географію розміщення, висуває нові вимоги до методики

аналізу. Перш за все це необхідність використання „універсальних” показників, які характеризують роботу структурних підрозділів акціонерних товариств незалежно від виду діяльності та місця розташування.

Рейтинг корпоративного управління передбачає проведення аналізу за такими двома напрямками:

1. Корпоративне управління у внутрішньому середовищі акціонерного товариства, тобто аналіз ефективності взаємодії між керівником, радою директорів, акціонерами, менеджерами та працівниками. Головним об'єктом вивчення є внутрішня структура та методи корпоративного управління в акціонерному товаристві, співвідношення з кращими зразками світової практики. Поза межами такого аналізу залишаються зовнішні зацікавлені сторони — громадськість, місцева адміністрація, держава, споживачі, постачальники.

2. Корпоративне управління у зовнішньому середовищі, тобто аналіз ефективності правової, регулюючої й інформаційної інфраструктури конкретної країни. Об'єктом вивчення є ступінь можливого впливу зовнішніх факторів макроекономічного рівня на якість корпоративного управління в тій чи іншій компанії [5, с. 165].

Оцінювання системи корпоративного управління в компанії здійснюється експертами за 10-бальною шкалою (10 — найвищий бал, 1 — найнижчий бал) як за окремими чотирма напрямками, так і в цілому. На підставі експертної оцінки виводиться підсумковий рейтинг корпоративного управління (РКУ). Основними компонентами, за якими здійснюється оцінювання, є:

1. Структура власності та впливу з боку власників: прозорість структури власності, концентрація власності та вплив з боку власників.

2. Відносини із зацікавленими сторонами: регулярність проведення зборів акціонерів, можливість участі в них й одержання відповідної інформації, процедури голосування та регламент ведення зборів акціонерів, права власності (реєстрація та передача, рівність прав власності).

3. Фінансова прозорість і розкриття інформації: прийняті стандарти розкриття інформації, своєчасність і доступність інформації, що розкривається, незалежність аудитора, його статус).

4. Структура та методи роботи ради директорів і менеджменту: структура і склад ради директорів, роль і ефективність ради директорів, роль і незалежність виконавчих директорів, політика щодо винагород, оцінки результатів роботи і посадових переміщень директорів і менеджерів [6, с. 165].

Формування специфічного підходу до сутності поняття корпоративного управління стало основою для формування загальних напрямків його аналізу, а саме дотримання в акціонерних товариствах принципів корпоративного управління та корпоративного регламенту зокрема, ефективності управління фінансово-господарською та інвестиційною діяльністю, врахування корпоративних ризиків.

Якісна оцінка системи корпоративного управління характеризується наявністю показників, що відображають використання акціонерними товариствами стандартів найкращої практики корпоративного управління. Наразі вони представлені Принципами корпоративного управління в Україні, Законом України „Про акціонерні товариства”, регуляторними актами та положеннями Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо розкриття регулярної та особливої інформації про діяльність товариств [7; 8]. Дослідження інформації про стан корпоративного управління в акціонерних товариствах з переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області проводилось в рамках оприлюдненої інформації на сайті національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, що надається емітентами. Досліджувана вибірка акціонерних товариств з переробки сільськогосподарської продукції становила 15 підприємств, що оприлюднили свою інформацію про стан корпоративного управління (табл. 1).

Дослідження показали, що за проаналізований період значно зросла кількість представників акціонерів у наглядовій раді, які володіють менше 10% акцій — з 31,7 % до 51,1 %. Через достатність інформаційного забезпечення в акціонерному товаристві здійснюються ефективні функції аудиту та контролю, що мають на меті забезпечити оперативне управління та довіру акціонерів. Для цього необхідно створювати у складі наглядової ради комітети по аудиту, створити та визначити компетенцію ревізійної комісії, здійснювати перевірки незалежним зовнішнім аудитором та контрольно-ревізійною службою. Майже всі акціонерні товариства здійснювали внутрішній та зовнішній контроль складання фінансової звітності. Всі підприємства нашої вибірки проводили аудит, щорічно (80% АТ за 2011 рік) або частіше (13,33% АТ за 2011 рік), лише у ПАТ „Ізяславський хлібозавод” частота проведення аудиту протягом 3 останніх років становила менше одного разу на рік.

Проведене дослідження показало, що в окремих товариствах порушується порядок затвердження зовнішнього аудитора, що за наявності наглядової ради відноситься до виключної її компетенції, а 20% товариств у 2011 році віднесли ці повноваження до компетенції виконавчого органу. ПАТ „Ізяславський хлібозавод” не розкрив інформацію про орган, який затверджував аудитора. Незалежний аудитор у 73% товариств за останні 3 роки не змінювався, у випадках зміни аудитора не всіма товариствами було розкрито причини змін. Найбільш поширеною причиною зміни

аудитора є незадовільні умови договору, на ПАТ “Красилівський цукровий завод” аудитора було змінено на вимогу акціонерів.

Таблиця 1

Основні показники стану корпоративного управління в акціонерних товариствах з переробки сільськогосподарської продукції в Хмельницькій області, 2009-2011 рр.*

№ п/п	Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	Відхилення 2011 р. до 2009 р. (+/-)
1	Кількість товариств, у яких проведено загальні збори акціонерів, од. - у тому числі позачергових	14 2	15 3	15 3	1 1
2	Орган, який здійснював реєстрацію акціонерів для участі у загальних зборах акціонерів: - мандатна комісія, призначена правлінням; - правління; - незалежний реєстратор	15 0 0	8 0 2	11 0 2	-4 0 2
3	Кількість товариств, у яких створено ревізійну комісію, од.	14	10	14	0
4	Кількість представників акціонерів, що володіють менше 10% у складі спостережної ради, %	31,7	43,3	51,1	19,4
5	Частота проведення аудиторських перевірок акціонерних товариств незалежним аудитором, % - не проводились взагалі або менше, ніж раз на рік; - раз на рік; - частіше, ніж раз на рік	0 62,5 37,5	0 70,0 30,0	6,7 80,0 13,3	6,7 17,5 -24,2
6	Кількість товариств, у яких ревізійна комісія здійснювала перевірку фінансово-господарської діяльності за попередній рік, %	75,0	90,0	86,7	11,7
7	Товариство планує залучити інвестиції протягом наступних трьох років за рахунок кредитів банків, % - інших джерел, в т.ч. випуск акцій	87,5 0,0	80,0 10,0	60,0 6,7	-17,5 6,7
8	Кількість товариств, які мають власний кодекс (принципи, правила) корпоративного управління, од.	0	0	3	3
9	Кількість товариств, які складають звітність за вимогами МСБО, од.	0	0	1	3
10	Кількість товариств, які виплачували дивіденди акціонерам, од.	3	3	3	0

*Розраховано авторами за даними оприлюдненої інформації сайту www.smida.gov.ua (Інформація Про стан корпоративного управління).

**За 2010 рік значна частина акціонерних товариств виборки (5 з 15, або 33,33%) не здійснили розкриття інформації про стан корпоративного управління шляхом оприлюднення на сайті www.smida.gov.ua (за виключенням інформації про кількість проведених чергових та позачергових зборів, яка наводиться за останні 3 роки і було надана в даних за 2011 рік). Це було обумовлено тим, що діяльність таких товариств не було приведено у відповідність з вимогами Закону України “Про акціонерні товариства”, і їх управлінський персонал помилково вважав оприлюднення інформації про стан корпоративного управління необов'язковим. Відповідно, всі показники за 2010 рік, крім кількості товариств, у яких проведено загальні збори, були розраховані автором з виборки 10 акціонерних товариств.

У більшості випадків внутрішній контроль в акціонерних товариствах здійснювався ревізійною комісією за власною ініціативою, і лише по одному випадку — за дорученням загальних зборів і за дорученням наглядової ради. Жодним з товариств не було створено комітет з аудиту в складі наглядової ради, як і будь-який інший комітет у її складі. Як правило, у внутрішніх документах товариств не встановлено вимоги до членів наглядової ради (такі вимоги встановлено лише в чотирьох товариствах в 2010 і в трьох товариствах в 2011 році, і вони включають переважно особисті якості (чесність, відповідальність) та галузеві знання і досвід роботи в галузі, і лише в одному випадку (ПАТ “Хмельницький обласний пивзавод”) відсутність конфлікту інтересів. Це свідчить про те, що не виправдано низьку увагу приділено запобіганню конфлікту інтересів. У складі ревізійних комісій не було виявлено перехресного виконання повноважень посадовими особами з інших органів управління. Частіше всього — це представники акціонерів та співробітників товариств. Середньорічна кількість засідань ревізійної комісії за останні 3 роки становила 2,3. Проте поряд із показниками 3-7 засідань на рік, середньорічна кількість засідань ревізійної комісії майже у половини товариств становила одне

засідання на рік, що є ознакою недостатньої ефективності роботи комісії.

Міжнародні стандарти фінансової звітності, що є вимогою сучасної практики корпоративного управління, були лише запроваджені в одному товаристві (ПАТ "Славутський солодовий завод"), в основному, для підкріплення власної репутації та перспективи залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів, головним джерелом яких на сучасному етапі розвитку акціонерних товариств є кредити банків.

Дослідження дозволило виявити загальні закономірності стосовно оприлюднення інформації, а саме, щодо: 1) прихильності товариств до використання норм корпоративного управління, 2) організації діяльності наглядової ради та виконавчого органу, 3) забезпечення прав акціонерів та 4) порядку розкриття інформації та прозорості діяльності товариств.

Для інтегральної якісної оцінки системи корпоративного управління в акціонерних товариствах з переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області нами використано 10 показників. Серед якісних показників, що характеризують систему корпоративного управління, найбільшу заінтересованість у потенційних інвесторів викликають ті, що пов'язані із організацією діяльності наглядової ради, порядком проведення загальних зборів із зазначеними процедурами скликання, голосування та оприлюднення інформації, ступеня розвитку корпоративної культури (рис. 1).

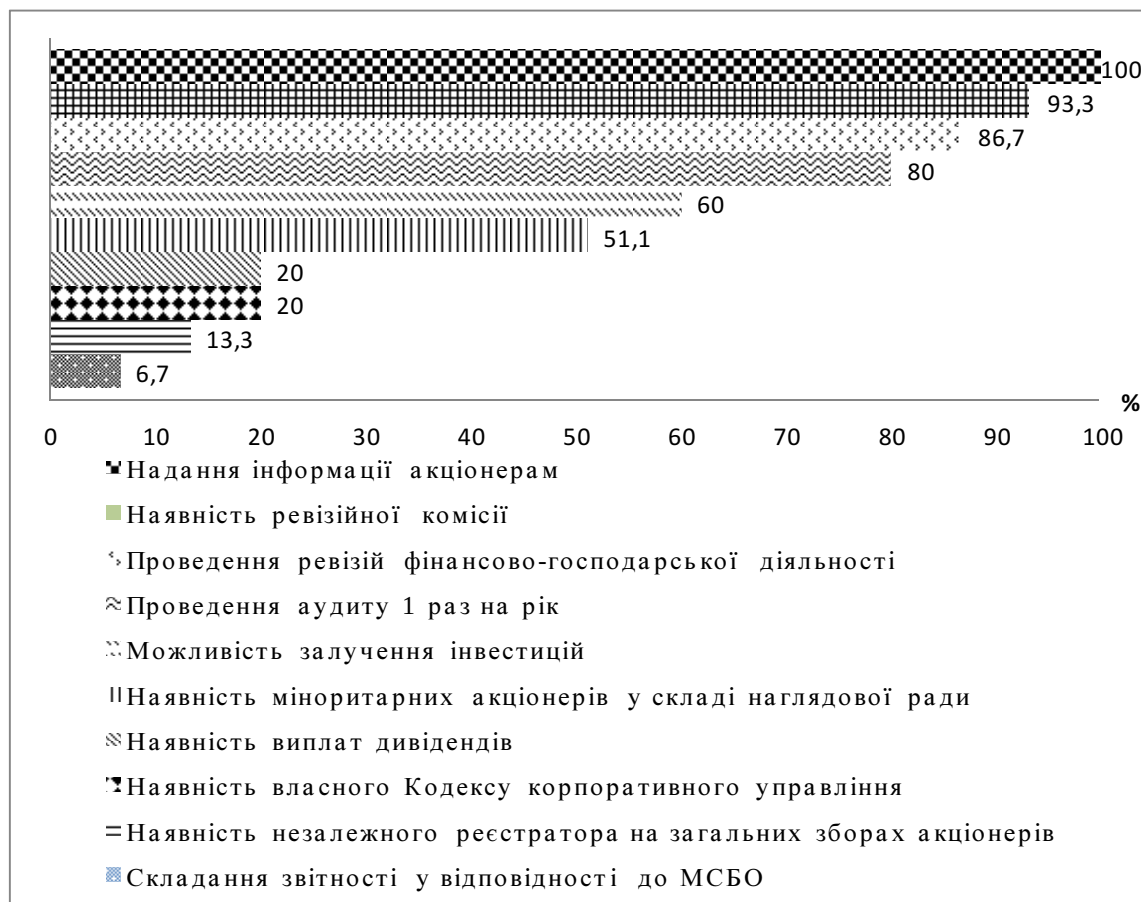


Рис. 1. Показники якісної оцінки системи корпоративного управління в акціонерних товариствах з переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області, 2011 р.*

**Складено за дослідженнями авторів.*

Через достатність інформаційного забезпечення в акціонерному товаристві здійснюються ефективні функції аудиту та контролю, що мають на меті забезпечити оперативне управління та довіру акціонерів. Для цього необхідно створювати у складі наглядової ради комітети з аудиту, створити та визначити компетенцію ревізійної комісії, здійснювати перевірки незалежним зовнішнім аудитором та контрольно-ревізійною службою. Всі акціонерні товариства здійснювали внутрішній та зовнішній контроль складання фінансової звітності. Всі підприємства вибірки проводили аудит щорічно або частіше.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження показало, що в окремих товариствах порушується порядок затвердження зовнішнього аудитора, що за наявності наглядової

ради відноситься до виключної її компетенції, а 25% товариств віднесли це повноваження до компетенції виконавчого органу.

Таким чином, проведені розрахунки показали, що приблизно половина акціонерних товариств мали середній та поганий рівень корпоративного управління. Тільки у 6,7% підприємств було виявлено високий рівень корпоративного управління.

Питання, пов'язані з розкриттям інформації і сьогодні лишаються актуальними. У більшості випадків зводяться до автоматичного голосування за висунуті питання на загальних зборах, низьким ступенем довіри на голосування менеджером, слабким розкриттям стратегічних та інвестиційних планів, укриттям реальних прибутків через обмежене оприлюднення фінансової звітності та інших даних про товариство. Низький рівень корпоративного управління спричиняє негативні фінансові результати господарської діяльності акціонерних товариств. Практика показала, що механізм узгодження корпоративних інтересів у сфері переробки сільськогосподарської продукції Хмельницької області практично відсутній. В умовах ринку не вдалося поєднати економічні інтереси сільськогосподарських виробників та інших корпоративних суб'єктів через залучення у володіння та управління переробними акціонерними товариствами.

Побудова системи корпоративного управління стає все більш актуальною для українських компаній і холдингових структур. Ефективне управління вимагає системного підходу і відповідності сучасним практикам. Досвід розвитку бізнесу свідчить про те, що в більшості випадків власник ефективно управляє своєю компанією лише до певного моменту. Коли компанія набуває великих розмірів, стратегічні рішення все більше віддаляються від оперативного управління, яке стає рутинним заняттям. Далекоглядні власники переходять до ролі портфельних інвесторів, які розробляють довгострокову стратегію розвитку відразу декількох напрямів бізнесу.

Відхід власника від управління бізнесом вимагає створення механізмів захисту його інтересів. Таким механізмом захисту інтересів власника є система корпоративного управління. Окрім захисту інтересів власника, система корпоративного управління чітко визначає повноваження та обов'язки найвищих органів управління, створює інструменти контролю над їх діяльністю і дає базу для розробки системи мотивації, побудованої на основі досягнення ключових показників діяльності. Система корпоративного управління дозволяє підвищити ефективність використання капіталу, а також сприяє зростанню довіри інвесторів.

Література

1. Сазонец І. Л. Особенности механизма функционирования акционерных обществ / І. Л. Сазонец. – Донецк : ІЗП НАН України. – 1997. – 44 с.
2. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 648 с.
3. Рассел Л. Планирование будущего корпорации. Пер. с англ. / Л. Рассел. – М. : Сирн, 2002. – 256 с.
4. Барнгольц С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта : учеб. пособие / С.Б. Барнгольц, М. В. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 240 с.
5. Небава М. І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання / М. І. Небава. – К. : ЦНЛ, 2004. – 295 с.
6. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні / В.М. Гриньова. – К., 2003. – 324 с.
7. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 50-51.
8. Принципи корпоративного управління України // Цінні папери України. – 2003. – № 29. – С. 1-16.

УДК 631.115

Яворська Т.І.,
д.е.н., доцент, зав. кафедри економіки підприємств
Таврійський державний агротехнологічний університет

МЕТОДОЛОГІЯ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Постановка проблеми. Важливим для кожної науки є процес одержання, опрацювання, засвоєння та використання знань, в основі якого лежать методологічні принципи та прийоми. Питання методології, незважаючи на загальноновизнану зрозумілість її функціонального призначення є досить складним, оскільки це поняття тлумачиться по-різному і саме стало об'єктом вивчення для науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність методології проведення наукових досліджень розглядається у працях таких вчених, як В. Арутюнов, А. Єріна, Д. Єрін, В. Захожай, О. Крушельницька, Н. Кушнарєнко, О. Лесюк, В. Мішин, В. Свінціцький, Д. Стеченко, В. Романчиков, Р. Тринько, В. Шейко, О. Чмир та ін. З наведених ними визначень можна зробити висновок, що найчастіше методологію тлумачать як теорію методів дослідження, створення концепцій, як систему знань про теорію науки або систему методів дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є підведення методологічної основи під розгляд розвитку малого бізнесу в сільському господарстві.

Головним завданням методології є методологічне забезпечення дослідницької роботи, формування у дослідника спеціальних знань у сфері діяльності, що базуються на сукупності дослідницьких процедур, техніки і методів, у тому числі прийому збору й обробки техніко-економічних, екологічних і соціальних даних, та включають орієнтацію (ідея, гіпотеза, збір даних), класифікацію (встановлення залежностей) і передбачення (систематизація фактів, виявлення залежностей). З формальної точки зору методологія пов'язана з операціями, за допомогою яких формується пізнання, подальше проникнення у ще не вивчені сфери системи господарювання на базі знань, перевірених практикою [1].

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток методології пов'язаний з розвитком науково-теоретичного мислення і пізнання в цілому. Основами методології є діалектика, абстрагування, системний підхід та принципи: єдності теорії та практики, визначеності, конкретності, пізнавальності, об'єктивності, причинності, розвитку, історизму. Діалектика пропонує вивчення явища, предмета в процесі його виникнення, становлення, функціонування із визначенням перспектив його майбутнього. Абстрагування передбачає уявне відкинення (тимчасово) усього того, що заважає виділенню основних, загальних, істотних якостей, співвідносин, зв'язків. Методологічні принципи – це основоположна ідея, основні вихідні положення, що відображають системну сукупну дію об'єктивних законів розвитку природи, суспільства, мислення та спрямовують діяльність людини (дослідника) у вибраній нею предметній галузі [2, с. 169].

На нашу думку, під методологією слід розуміти створення певної концепції наукового дослідження та теоретичне обґрунтування методів, які забезпечують одержання об'єктивної та достовірної інформації про досліджувані процеси та явища. Виходячи із наведеного визначення, постає необхідність поглиблено розглянути створення концепції наукового дослідження розвитку малого бізнесу в сільському господарстві.

Дослідження – це процес вивчення певного об'єкта з метою встановлення закономірностей його виникнення, розвитку та перетворення в інтересах раціонального використання у практичній діяльності людей. Це процес вироблення нових наукових знань, один із видів пізнавальної діяльності, яка характеризується об'єктивністю, відтворюваністю, доказовістю та точністю. Наукове дослідження – це цілеспрямоване пізнання, результати якого виступають у вигляді системи понять, законів та теорії [2, с. 222].

Наукове дослідження ґрунтується на процесі пізнання. Будь-яке пізнання передбачає встановлення окремих, часто не пов'язаних між собою фактів, які поступово нагромаджуються і з позиції існуючої теорії можуть бути систематизовані та узагальнені. В процесі переходу від окремого до загального виявляються принципово нові відношення й інтеграційні якості, створюються нові наукові поняття і нові теорії. Сформульоване у нових поняттях знання, що відповідає реаліям об'єктивного світу, постає як науковий закон. Теорія становить упорядковану систему простіших форм теоретичного відтворення дійсності: наукових ідей, концепцій, принципів, понять, положень і тверджень (постулатів, аксіом) та є найскладнішою формою вираження наукових знань [3, с. 7].

Важливим елементом теоретичного відтворення дійсності є наукова концепція як система поглядів на що-небудь, основна думка, коли визначаються цілі та завдання дослідження і вказуються шляхи його проведення. Без чітко виробленої, сформульованої концепції, яка на основі певної ідеї

об'єднує систему поглядів і теоретичних положень щодо об'єкта дослідження, провести наукове дослідження неможливо.

Ідея є формою наукового пізнання, яка відображає зв'язки, закономірності дійсності та спрямована на її перетворення, а також поєднує істинне знання про дійсність і суб'єктивну мету її перетворення. Ідея в науковому пізнанні виконує багато функцій, основними з яких є: 1) підсумовування досвіду попереднього розвитку знання; 2) синтезування знання в цілісну систему; 3) виконання ролі активних евристичних принципів пояснення явищ; 4) спрямування пошуку нових шляхів вирішення проблем.

Ідея водночас є і формою осягнення в мисленні явищ об'єктивної дійсності, і включає в себе усвідомлення мети й проектування подальшого розвитку пізнання та практичного перетворення світу, фіксуючи необхідність і можливість такого перетворення. Ідея, таким чином, є особливою формою наукового пізнання.

За визначенням багатьох авторів [Крушельницька О., Лесюк О., Шейко В.], наукова ідея – це інтуїтивне пояснення явища без проміжної аргументації, без усвідомлення всієї сукупності зв'язків, на підставі яких робиться висновок. Вона спирається на вже відомі знання, але виявляє закономірності, раніше не помічені. На думку Д. Стеценка та О. Чмир [4, с. 78], наукова ідея представляє собою нове, нетрадиційне пояснення явищ, на переконання В. Романчикова [5, с. 15], це якісний стрибок думки, який є новим поясненням або змінює уявлення про певні факти або явища.

Розвиток ідеї до стадії розв'язання завдання зазвичай здійснюється як плановий процес наукового дослідження. Хоча в науці відомі випадкові відкриття, проте тільки планове, добре обладнане сучасними засобами та інформацією наукове дослідження дає змогу розкрити і глибоко пізнати об'єктивні закономірності в природі, економіці та суспільстві. Згодом починається процес цільової та загальної обробки первинного задуму, уточнення, зміни, доповнення та розвитку накресленої схеми дослідження з використанням різних методів пізнання [6].

На основі узагальнення літературних джерел, законодавчого трактування та власних досліджень доведено, що малий бізнес у сільському господарстві є особливим сектором ринкової економіки, в межах якого здійснюють свою діяльність різні організаційно-правові форми господарювання (суб'єкти малого бізнесу) з метою реалізації власного економічного результату, основою якого є прибуток. Отже, в основі концепції нашого наукового дослідження лежить визначення малого бізнесу, діяльність суб'єктів якого має приносити прибуток.

Прибуток у ринкових умовах є кінцевою метою будь-якої підприємницької діяльності. У разі недосягнення вказаної мети діяльність господарюючого суб'єкта має бути припинена. Саме прибуток, за визначенням класиків, управляє ринковим механізмом, а ринкова система використовує прибуток і збитки для того, щоб стимулювати підприємство ефективно виробляти необхідні блага.

Нині термін “прибуток” використовують у різних значеннях. Так, тлумачний словник сучасної української мови визначає прибуток, як: 1) сума, що складає різницю між доходом і витратами; 2) дохід, одержаний від якої-небудь діяльності; 3) приріст збільшення чого-небудь. У тлумачно-термінологічних словниках економічних термінів прибуток (англ. – profit; нім. – gewinn; фран. – profit; пол. – zysk) розглядається як одна із форм чистого доходу, що відображає вартість додаткового продукту й виникає в разі перевищення сукупних доходів над сукупними витратами [7].

Прибуток в умовах ринкової економіки є загальним показником фінансового результату виробничої діяльності підприємства, зокрема суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві. Виділяються бухгалтерський і економічний прибуток. Зменшення вартості реалізованої продукції (послуг) на суму витрат на виробництво цієї продукції складає чистий обліковий (бухгалтерський) прибуток; різниця між чистим обліковим (бухгалтерським) прибутком і нормальним прибутком є економічним прибутком; нормальний прибуток – це розмір прибутку на капітал у вигляді відсотка. Отже, економічний прибуток можна визначити й методом зіставлення доходів і витрат, тобто обчислювати як різницю між доходами і витратами підприємства.

У своїй публікації М. Дем'яненко також зазначає, що на думку багатьох економістів доцільно розрізняти два види прибутку: бухгалтерський, який показує збільшення капіталу незалежно від джерел його утворення, та економічний, що має показувати ту його частину, яка створена в результаті комерційної (виробничої) діяльності господарюючого суб'єкта власними силами і, на думку автора, обчислювати економічний прибуток слід як різницю між доходами та витратами підприємства [8, с. 15].

Відповідно до визначення Економічної енциклопедії, економічний прибуток є частиною загального доходу після відрахування економічних витрат виробника [9, с. 52]. Отже, будемо розглядати розвиток малого бізнесу в сільському господарстві з точки зору дії факторів, які впливають на формування обсягу економічного прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві. Ці фактори можна умовно поділити на прямі та непрямі (опосередковані), фактори внутрішнього та зовнішнього середовища і вони є основою для створення концепції наукового дослідження розвитку малого бізнесу в сільському господарстві (рис. 1).

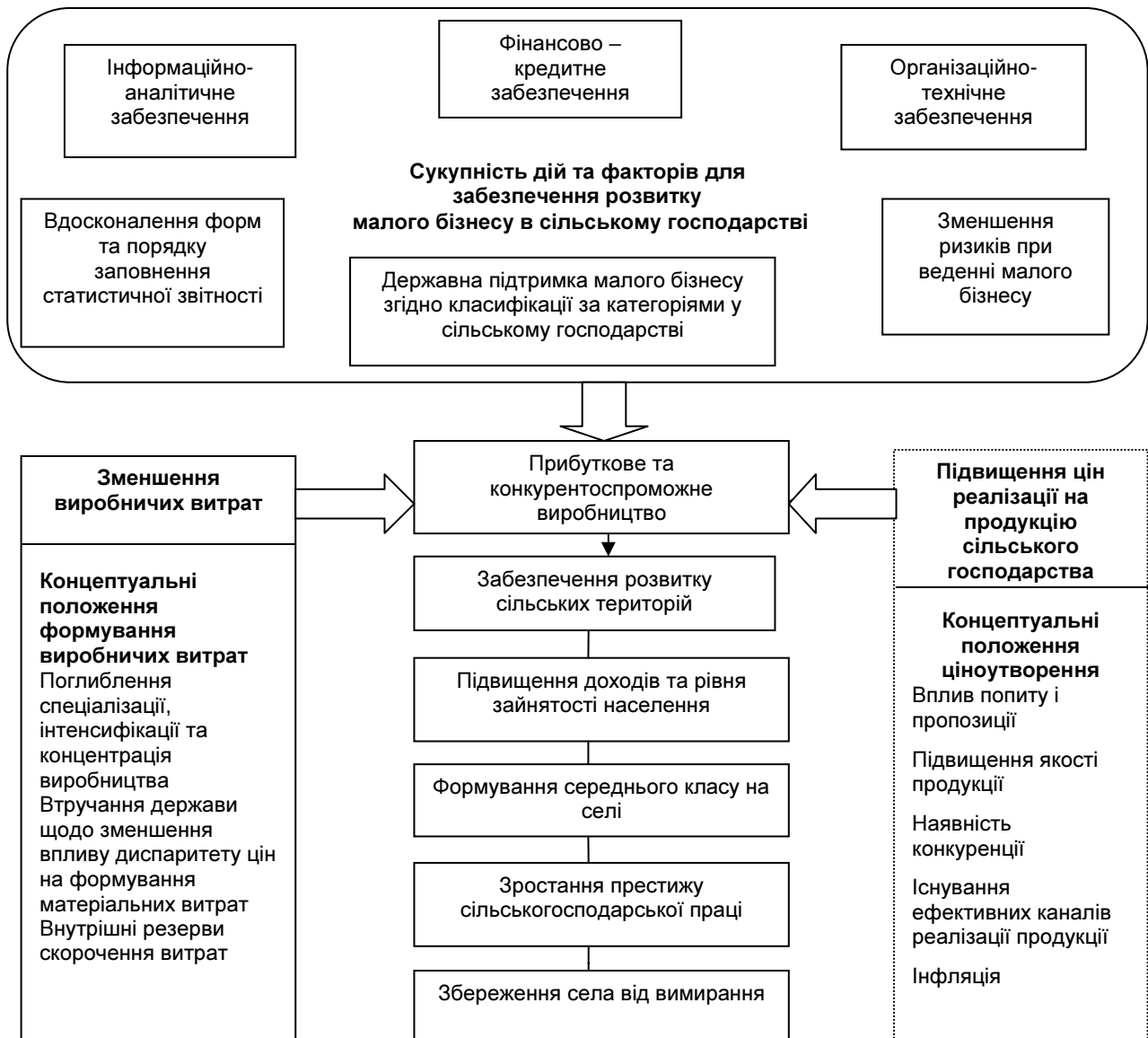


Рис. 1. Соціально-економічна концепція розвитку малого бізнесу у сільському господарстві

Джерело: авторська розробка

Оскільки підвищення прибутковості та конкурентоспроможності малого бізнесу приносить не тільки економічний результат, але і соціальний (забезпечення розвитку сільських територій та рівня зайнятості сільського населення, зростання престижу сільськогосподарської праці тощо), є всі підстави вважати дану концепцію соціально-економічною.

Висновки з даного дослідження. Отже, виходячи із нашого визначення методології наукового дослідження, створена соціально-економічна концепція розвитку малого бізнесу в сільському господарстві, яка передбачає наступне: господарська діяльність суб'єктів малого бізнесу має бути спрямована на задоволення власних потреб та організацію прибуткового і конкурентоспроможного виробництва; виробництво сільськогосподарської продукції базується на принципах скорочення виробничих витрат, що передбачає раціональну спеціалізацію, поглиблення інтенсифікації та концентрації виробництва, зменшення впливу диспаритету цін на формування матеріальних витрат, пошук внутрішніх резервів скорочення витрат; підвищення цін реалізації має здійснюватися у напрямку врахування попиту і пропозиції та конкуренції, підвищення якості продукції, забезпечення ефективних каналів реалізації продукції; ринкова інфраструктура має розвиватися через напрями інформаційно-аналітичного, фінансово-кредитного, організаційно-технічного забезпечення; врахування ризиків у веденні малого бізнесу, найбільш важливими серед яких є господарський, ринковий, ризик виникнення форс-мажорних обставин та людський фактор ризику; в основі дій і факторів для розвитку малого бізнесу в сільському господарстві має бути принцип державної підтримки, втілений у бюджетних та регіональних програмах відповідно до критеріїв віднесення до

його суб'єктів; удосконалення форм і порядку заповнення статистичної звітності передбачає законодавче трактування малого бізнесу в сільському господарстві, охоплення статистичним спостереженням всіх його суб'єктів і розширення їх кількості та показників виробничої та фінансової діяльності; прибуткове ведення малого бізнесу сприятиме покращенню соціального розвитку сільських територій, підвищенню зайнятості та доходів сільського населення.

Теоретичне обґрунтування методів для забезпечення одержання об'єктивної та достовірної інформації з дослідження малого бізнесу в сільському господарстві є наступною складовою визначення методології у нашому розумінні.

Перспективами подальших розвідок є розгляд тих методів, які тільки починають застосовуватися у практиці економічних досліджень, зокрема щодо вивчення розвитку малого бізнесу в сільському господарстві.

Література

1. Россоха В. В. Методологія та її роль в сучасних економічних дослідженнях / В. В. Россоха // АгроІнком. – 2009. – № 1–4. – С. 50–55.
2. Лесюк О. І. Методологія наукових досліджень : навч. посіб. / О. І. Лесюк. – Івано-Франківськ: Факел, 2003. – 297 с.
3. Єріна А. М. Методологія наукових досліджень : навч. посіб. / А. М. Єріна, В. Б. Захожай, Д. Л. Єрін. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 212 с.
4. Стеченко Д. М. Методологія наукових досліджень: підручник / Д. М. Стеченко, О. С. Чмир. – [2-ге вид., переробл. і допов.]. – К. : Знання, 2007. – 317 с.
5. Романчиков В. І. Основи наукових досліджень: навч. посіб. / В. І. Романчиков. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 254 с.
6. Арутюнов В. Х. Методологія соціально-економічного пізнання: навч. посібник / В. Х. Арутюнов, В. М. Мішин, В. М. Свінцицький. – К. : КНЕУ, 2005. – 352 с.
7. Гуторов О. І. Наукові основи прибутковості виробництва молока : лекція / О. І. Гуторов, Л. Ю. Кучер ; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. – Харків : ХНАУ, 2010. – 58 с.
8. Дем'яненко М. Я. Фінансові чинники формування доходів у сільському господарстві / М. Я. Дем'яненко // Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період: матер. Десятих річних зборів Всеукр. конг. економістів-аграрників (10-11 квіт. 2008 р., м. Київ) / редкол.: П.Т.Саблук та ін.; ННЦ "ІАЕ". – К., 2008. – С. 66–67.
9. Прибуток економічний // Економічна енциклопедія: В 3-х т. / ред. кол. Б. Д. Гаврилишин, А. С. Гальчинський, В. М. Гесць та ін. ; відп. ред. С. М. Мочерний. – К., 2002. – Т. 3. – С. 52.

УДК 339.138

Шевченко О.Л.,
к.е.н., докторант кафедри маркетингу
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет ім. В. Гетьмана»

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІНДИВІДУАЛЬНОСТІ БРЕНДА ТА ПСИХОЛОГІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПОКУПЦІВ

Постановка проблеми. Індивідуальність бренда відноситься до одного з основних елементів ідентичності людини, що при вмілому управлінні перетворюється на потужний актив. Дослідженню питань індивідуальності брендів приділено недостатньо багато уваги або ж вони носять обмежений і неконструктивний характер. Останнім часом у маркетинговій науці і практиці збільшується актуальність дослідження психологічних характеристик особистості та їх впливу на споживчу поведінку. Брендинг ще тісніше пов'язаний із психологією людини, оскільки має справу із споживчим сприйняттям явищ і подій оточуючого світу. Чорна скринька споживача у моделі споживчої поведінки існує не просто так, а говорить про значущість і суттєвість різних непередбачуваних характеристик, що представлені у свідомості людини і обумовлюють її подальші ставлення і відношення до різних життєвих і купівельних ситуацій.

Індивідуальність бренда у дослідженнях більшості авторів зводиться до унікальних властивостей певного бренда, що ґрунтуються на індивідуальних рисах людини. Споживачі дуже часто сприймають бренд, наділяючи його сильними індивідуальними характеристиками. Більш того, споживачі поводять себе з брендами як собі подібними, особливо у тих випадках, коли це марки

значущих для них товарів. Бренд з характером не може задовольнити всіх. Це дуже важливий момент. Успішний бренд приваблює не кожного. Скоріш, він відображає конкретні вигоди чи відчуття і враження, які знаходять відклик у серцях і думках представників певного цільового сегменту споживчого ринку. Незалежно від того, вузький даний сегмент чи широкий, сильна індивідуальність бренду формується навколо унікальної відповідності між «тим, що ми пропонуємо», і потребами, прагненнями і перевагами обраної споживчої групи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню індивідуальності бренда присвячено в основному праці зарубіжних теоретиків і практиків брендингу, достатньо багато інформації зустрічаємо у маркетингових дослідженнях російських авторів. Зокрема, слід виділити таких з них, як Д. Ааакер, Б. Ванекен, К. Келер, Ж.-Н. Капферер, Т. Нільсон, А. Елвуд, В. Домніна, В. Перції, М. Рюміна та ін. Водночас слід зауважити, що переважним чином дослідження даної проблематики носять фрагментарний характер, що обумовлює актуальність їх подальшого розвитку і систематизації. Маркетинг останнім часом все більше звертається до психології і соціології, намагаючись вдосконалити своє бачення споживчої свідомості і поведінки. Індивідуальність бренда у даній площині є проекцією психологічних і соціальних установок окремого споживача чи їх групи, уособлюючи і презентуючи їх в конкретних товарах під певними торговельними марками.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування і систематизація досліджень у напрямку визначення індивідуальності бренда на базі взаємозв'язку між брендом і психологічними ознаками покупців.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індивідуальність бренда являє собою сукупність аналогічним людським рисам характеристик марки, що дозволяють думати про неї як про людину. Це комплекс психологічних та індивідуальних особливостей людини, що сприяють ототожненню споживача з торговельною маркою і які знаходять відображення у відповідному ставленні і поведінці відносно тих чи інших брендів.

Основною ідентифікуючою ознакою індивідуальності бренда є те, що споживач у цьому разі спілкується з маркою точно таким же чином, як з певною людиною. Бренди, що володіють привабливою індивідуальністю, мають глибокі і стійкі відносини із споживачами і сильно впливають на сприйняття ними товару. Потужні бренди володіють сильними переконаннями і оригінальними ідеями. Це відбувається завдяки рішучому, стійкому і наполегливому переконанню споживача у позиціях і перевагах марки [8].

У процесі взаємодії з маркою, наприклад, після купівлі товару, перегляду рекламного ролика по телебаченню, читання періодичних видань, аналізу інформації в Інтернет ресурсах і т. д., відбувається уточнення загального образу марки на рівні короткого формулювання основної ідеї марки чи комбінації з визначених описових характеристик у формі прикметників і формується сукупність раціонально-емоційних відношень споживача.

Характер бренда, його індивідуальність формують ринкову силу, що визначається стійкістю позиції марки у свідомості споживача. Споживач може думати про товар як про сучасний чи застарілий, стильний, люксовий, оригінальний, непримітний і т. д. Часто така характеристика надається не тільки окремим маркам, а певній категорії продуктів чи сегментів [2; 3].

Вибір товару з певною маркою залежить від структури особистості людини і «індивідуальності марки», яка персоналізується у відповідності з базовою структурою особистості людини, тому є необхідним виділити в даному контексті наступні поняття:

- індивідуальність – це особливості, що відрізняють одну людину від іншої;
- особистість – це цілісна індивідуальність, що проявляється через соціальну взаємодію;
- структура особистості включає спрямованість, темперамент, здібності, характер;
- потенціал особистості – це пізнавальні, творчі, комунікативні, естетичні здібності і цінності;
- пізнавальний потенціал визначається обсягом і якістю інформації, якою володіє особистість;
- ціннісний потенціал особистості – це набута нею в процесі соціалізації система ціннісної орієнтації у моральній, політичній, релігійній, естетичній сфері, тобто це її ідеали, життєві установки, переконання і прагнення;
- творчий потенціал особистості – це її вміння і навички, спроможні до дій;
- комунікативний потенціал особистості визначається рівнем і формами її спілкування, характером і міцністю контактів, які мають місце при взаємодії з іншими людьми. За своїм змістом між особисте спілкування виражається через систему соціальних ролей;
- естетичний потенціал особистості визначається рівнем, змістом, інтенсивністю її естетичних потреб і тим, як вона їх задовольняє.

Для споживачів індивідуальність бренда є актуальною з багатьох причин. Свідомо чи підсвідомо покупці вважають свою власність частиною себе самого. Вони досягають чи посилюють почуття власного сприйняття через товари, які вони купують і через те, що ці товари символізують, як для себе самих, так і для тих, з ким вони контактують. Бренди несуть у собі соціальне значення (мужність, інтелігентність, вишуканість) і, купуючи їх, споживач підкреслює те значення, яке вони символізують [1; 2].

Значення того «хто такий я» частково залежить від того, що таке «моє». Ми визначаємо те, ким ми є не тільки за фізичними тілами, характером і родом занять, але й речами, якими володіємо. Ось

чому втрата матеріальної власності при різних обставинах (крадіжках стихійних явищах) залишає почуття втрати «частини себе». Звісно, що ступінь «вкладу у самого себе» змінюється від товару до товару: більше – в одяг, автомобілі, коштовні речі; менше – у паперові рушники і т. п. На сучасному етапі розвитку ринку, виробництва, технології, людських відносин з'являється все більше людей, які свій стан у суспільстві визначають з точки зору матеріального достатку і його символічних складових, певних шаблонів і стереотипів. Почуття належності до тих чи інших соціальних груп може у значній мірі залежати від проявів сумісного володіння товаром. Ми використовуємо нашу власність не тільки для становлення себе як індивідуумів, але й для визначення того, до якої групи ми належимо. Частиною такого визначального процесу є вибір споживачами таких торговельних марок, індивідуальність яких відповідає їх власним уявленням [3; 8].

Формування індивідуальності бренда відбувається аналогічно тому, як сприймається особистість людини, яка визначається множиною факторів, включаючи друзів, знайомих, сусідів, сферу діяльності, одяг, манеру спілкування.

Тип і характеристики товару можуть бути визначальними факторами персоніфікації бренду. Специфіка товарної категорії, до якої входить бренд, теж може впливати на його індивідуальність. Наприклад, банк буде прагнути наділити індивідуальність свого бренду такими стереотипними рисами «банкіра»: компетентний, серйозний, мужній, досвідчений, належаний до вищого класу. Спортивне взуття може використати такі ознаки: вільний, міцний, швидкий, енергійний, молодий. Упаковка чи конкретні функціональні властивості товару теж можуть впливати на індивідуальність бренду. Наприклад, «низькокалорійні» марочні товари можна розглядати як «стрункі» і «спортивні». Товар, що має високу ціну може містити такі індивідуальні риси: здоровий, стильний, солідний [6].

Для певної групи споживачів бренди стають засобом для вираження частини їх власної індивідуальності (самовираження). Ця індивідуальність може бути їх дійсною індивідуальністю або ідеалом, до якого вони прагнуть. Люди виражають свою істину або ідеалізовану індивідуальність багатьма способами: через вибір роду занять, друзів, установок, думок, діяльності і образу життя. Бренди, яких люблять, якими захоплюються клієнти, про які говорять, купують і якими користуються, теж є засобом для самовираження.

Бренд може бути засобом самовираження навіть тоді, коли не має яскраво вираженої індивідуальності. Індивідуум може підкреслити таку рису характеру як бережливість, купуючи дешеві товари, – у тому числі ті, які володіють слабкою індивідуальністю.

У XIX ст. вчені-соціологи стали досліджувати не тільки те, як люди використовують товари і предмети особистої власності для задоволення своїх функціональних потреб, але й те, що ці товари символізують як для них самих, так і для їх оточення. Антрополог-культуролог Г. Мак-Крекен відмічає, що індивідуальність бренду є частиною його соціального значення (символічних асоціацій, що викликані нею). Він пояснює, що покупці обирають товари і бренди за принципом співвідношення своєї «реальної» або «бажаної» індивідуальності із символічним значенням марочної продукції. Іншими словами, вони використовують ці символічні значення для створення і підтримання свого образу серед оточуючих. Такі символічні значення з часом змінюються. Наприклад, для студента споживання пива може асоціюватися з мужністю і змаганням, і він надає переваги маркам, які забезпечують ці цінності. Однак у дорослому житті, виступаючи у новій ролі, він може обрати інші марки пива, які будуть представляти інші цінності [3; 7].

Поведінка людини впливає на сприйняття іншими людьми його індивідуальності. Подібним чином дії бренду впливають на сприйняття іншими його індивідуальності. У таблиці 1 можемо спостерігати взаємозв'язок поведінки та індивідуальності бренду.

Таблиця 1

Особливості індивідуальності бренду залежно від поведінки

Поведінка бренду	Особливості індивідуальності
Часті зміни позиції, характеристик, товару, символів, комунікацій	Легковажний, шизофренічний
Часті акції стимулювання збуту	Дешевий, некультурний
Масова реклама	Товариський, популярний
Високий рівень обслуговування покупців, зрозумілі і надійні характеристики	Доступний
Постійність у використанні одних і тих же підходів до просування, використання тих самих представників, персонажів тощо	Добре знайомий, зручний
Висока ціна, ексклюзивний розподіл, реклама у дорогих засобах інформації	Снобістський, вишуканий
Дружелюбна реклама, рекламні персонажі	Дружелюбний
Відповідність культурним звичаям і подіям, спонсорство відповідних заходів	Культурний

Джерело: [8, с.165]

Індивідуальність бренда, яка представляє функціональні вигоди або відмінні властивості товару, може бути порівняно слабкою, якщо її візуальний образ не відклався у сприйнятті споживачів.

Розробці індивідуальності бренда передують дослідження образу його користувача. У цьому випадку передбачається, що ці два поняття ідентичні, так як респондентам в процесі здійснення досліджень набагато простіше скласти образ користувача, ніж визначити елементи індивідуальності бренда. Для деяких брендів різниця між образом користувача і індивідуальністю бренду дійсно мінімальна. У більшості випадків бренд орієнтований на певний профіль споживачів або певний узагальнений образ, що є домінантним чинником формування індивідуальності. Однак для великої кількості брендів суттєва різниця між індивідуальністю бренду і образом користувача може бути важливим фактором для визначення бренд-стратегії. Наприклад, індивідуальність може створюватися на використанні давніх традицій компанії, а образ споживача може бути зовсім іншим: сучасний чоловік чи жінка, що живуть у місці і слідкують за усіма новинками. Другий випадок обумовлює виникнення ситуацій, коли, припустимо, молодіжний ринок не сприймає індивідуальність бренда. Вирішення даної проблеми можливо через зміну індивідуальності, заснованої на стародавніх традиціях, але це не так легко зробити. Попередня індивідуальність має свою цінність, при руйнуванні якої, буде розірваний зв'язок між брендом і важливим сегментом ринку, тому потрібно шукати оптимального варіанту, який дасть змогу пристосуватися до нового сприйняття бренда із збереженням його ключової сталої індивідуальності.

Висновки з даного дослідження. Основою для формування індивідуальності бренда є розуміння споживчих цінностей і пріоритетів. У випадку наявності яскравої індивідуальності у бренда, виникають певні взаємовідносини між брендом і споживачем, що подібні до взаємовідносин між людьми у реальному житті. Бренд сприймається як живий, з унікальними особистісними з характеристиками, що дозволяють запам'ятати і виділити його на фоні інших конкурентних пропозицій. Природу взаємовідносин між брендом і споживачем аналогічно людським взаємовідносинам, можна визначити, спостерігаючи індивідуальні думки, судження, відношення і поведінку до бренда у ситуаціях вибору, купівлі і споживання певних брендів дуже важливим є те, як бренд поводить себе і реагує на вимоги споживачів цільових сегментів. Взаємовідносини, що виникають між брендом і споживачем, не просто відображають прихильність до окремих брендів, а виступають як партнери, надаючи можливість вирішувати проблеми і питання особистого характеру. Формуючи індивідуальність бренда, необхідно мислити в термінах відповідності «людській» індивідуальності, що сприятиме створенню логічного і передбачуваного образу, що є легким для впізнання і запам'ятовування.

Бренди дуже часто порівнюють з особистістю і наділяють людськими рисами. Дана сукупність рис, а допомогою яких описується бренд, і визначає його індивідуальність. У багатьох товарних категоріях бренд не лише забезпечує зв'язок з емоційними вигодами і самоідентифікацією людини, але й створює систему взаємовідносин між брендом і споживачем, особливо у категоріях, що володіють несуттєвими функціональними відмінностями, але високим соціальним визнанням.

Література

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Аакер Д. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2003. – 440 с.
2. Випперфюрт А. Вовлечение в бренд. Как заставит покупателя работать на компанию / А. Випперфюрт ; пер. с англ. А. Кириченко. – М. : ИД «Коммерсантъ»; СПб.: ИД «Питер», 2007. – 384 с.
3. Грант Д. Манифест инноваций бренда. Как создаются бренды, переориентация рынков и преодоление стереотипов / Д. Грант. – М. : ООО «Группа ИДТ», 2007. – 272 с.
4. Гулевич О. А. Психология коммуникации : учебное пособие / О. А. Гулевич. – М. : НОУ ВПО Московский психолого-социальный институт, 2008. – 384 с.
5. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда : создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж.-Н. Капферер. – М. : Вершина, 2007. – 448 с.
6. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. [2-е изд.]; пер. с англ. / Келлер К.Л. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2005. – 704 с.
7. Москаленко В.В. Соціальна психологія : підручник / В.В. Москаленко. – Видання 2-ге, виправлене та доповнене. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 688 с.
8. Шевченко О.Л. Бренд-менеджмент : навч. посібник / О.Л. Шевченко. – К. : КНЕУ, 2010. – 395 с.

УДК 338.242

Тюленєва Ю.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва
Національний технічний університет України «КПІ»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОГЛИНАННЯ ТА ЗЛИТТЯ З ПОЗИЦІЇ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ ЗАКОНІВ

Постановка проблеми. Діяльність будь-якого підприємства направлена на отримання зиску у вигляді прибутку. Згідно з Господарським кодексом України [1], підприємство – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Засоби досягнення даної цілі підприємство обирає на власний розсуд, оскільки є самостійною одиницею. Одним з шляхів отримання прибутку є укрупнення ринків збуту, збільшення обсягів продажів. Це можна забезпечити за рахунок збільшення масштабів підприємства, наприклад, за рахунок його реорганізації шляхом об'єднання з іншими підприємствами. З позиції наукових розробок мікроекономіки, саме бажання отримати прибуток змушує підприємства перетворювати конкурентні ринки на монополії, витісняючи інші підприємства з них, поглинаючи їх та об'єднуючись з ними. Інша причина об'єднання підприємств – це прагнення уникнути ризику, його укрупнення для більш успішного управління ним. Взагалі, питання управління ризиками підприємства є одним з важливих питань у системі управління підприємством. Пошук альтернативних шляхів управління ризиками стає актуальним сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання поглинання та злиття підприємств розглядаються у фундаментальних роботах, представлених О. Кузьміним, Р. Шуляром, І. Томашевською, Ю. Брігхемом, С. Майерсом та іншими. Аналіз особливостей трансформації підприємств, методики проведення реорганізації та реструктуризації промислових підприємств, зокрема поглинання та злиття, зосереджено у дослідженнях і публікаціях таких провідних вітчизняних і зарубіжних вчених та практиків, як: В.М. Заболотний, Є.М. Андрушак, А.М. Штангрет, О.І. Копилук, Л.П. Белих, М.А. Федотова тощо. Визначення ризику та характеристика методів управління знайшли відображення в роботах таких українських економістів, як: В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, Г.І. Великоіваненко, Н.М. Внукова.

Розроблені методики управління ризиками з врахуванням розвитку економіки в цілому, появи нових видів ризиків стають все менш ефективними. Тому на сьогодні виникає проблема пошуку альтернативних шляхів вирішення питання ризиків. Сучасні наукові дослідження, як зазначалось вище, практично розділяють ці дві сфери між собою.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити теоретичні основи об'єднання підприємств у вигляді поглинання та злиття з метою подальшого їх використання як інструментів управління ризиками. Для вирішення поставленої мети пропонується використати мікроекономічні чинники, тобто теоретичні основи функціонування суб'єктів господарювання на рівні прийняття ними власних рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи мікроекономічне бачення еволюціонування розвитку різних ринків, можна спостерігати, що на початкових етапах переходу з поліполії в монополію ринок перетворюється з досконалої конкуренції у недосконалий через зменшення кількості підприємств на ринку, які не витримали конкурентної боротьби. Тобто, на цьому етапі одні підприємства витісняють інші за рахунок удосконалення продуктів: покращення їх якості, післяпродажного сервісу, збільшення терміну експлуатації тощо [2-4].

На другому етапі, коли вже сформувалися основні конкуренти та зайняті сегменти на ринку, підприємства, які прагнуть отримати додатковий прибуток, змушені звужувати ринок недосконалої конкуренції до ринку олігополії, тим самим зменшуючи кількість своїх конкурентів. І саме на даному ринку підприємства використовують трансформаційний інструментарій, а саме реструктуризацію.

Реструктуризація підприємств – це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правової форми, з метою фінансового оздоровлення підприємства, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва [5; 6]. Реструктуризацію можна класифікувати за формами та видами її реалізації. Для нашого аналізу цікавою є класифікація видів реструктуризації залежно від об'єкта змін. Так, можна виділити організаційну (управлінську), фінансову, техніко-технологічну та правову [6].

Організаційна реструктуризація охоплює заходи, направлені на удосконалення або зміни організаційної структури підприємства, адаптації до роботи в нових економічних умовах. Основні аспекти такої реструктуризації полягають у реорганізації підприємства на базі його децентралізації, створенні центрів відповідальності (бізнес-одиниць); запровадженні нових методів управління;

організації нових (у тому числі міжнародних) представництв з продажу і маркетингу; оптимізації чисельності працюючих тощо.

Фінансова реструктуризація передбачає оптимізацію структури капіталу підприємств (зміну структури пасивів), що досягається, насамперед, переоформленням боргових зобов'язань (розстрочка, списання виплат) [5; 6], а також вирішуються питання ліквідації субсидіювання, підвищення фінансової автономії, використання переваг цінних паперів, залучення іноземного капіталу.

Техніко-технологічне реструктурування охоплює модернізацію або заміну застарілих основних засобів, впровадження нових технологій, покращення виробничих потужностей та інших ресурсів підприємства, переміщення виробничих потужностей для використання певних стратегічних переваг. Закриття та ліквідація підрозділів і підприємств може розглядатися як складова частина такого виду реструктуризації [7; 8].

Правова реструктуризація полягає у зміні організаційно-правового статусу підприємства, що полегшує здійснення всіх інших напрямів реформування підприємства.

Реструктуризаційні заходи можуть здійснюватися за допомогою різних інструментів, у різні часові інтервали, з різними ресурсами, за різних цілей. Комплексна реструктуризація потрібна й економічно доцільна лише в окремих випадках, коли проблеми підприємства є більш суттєвими та потребують розробки нової продуктової, трудової, технічної і технологічної політики, зміни у менеджменті, організації тощо (рис. 1).

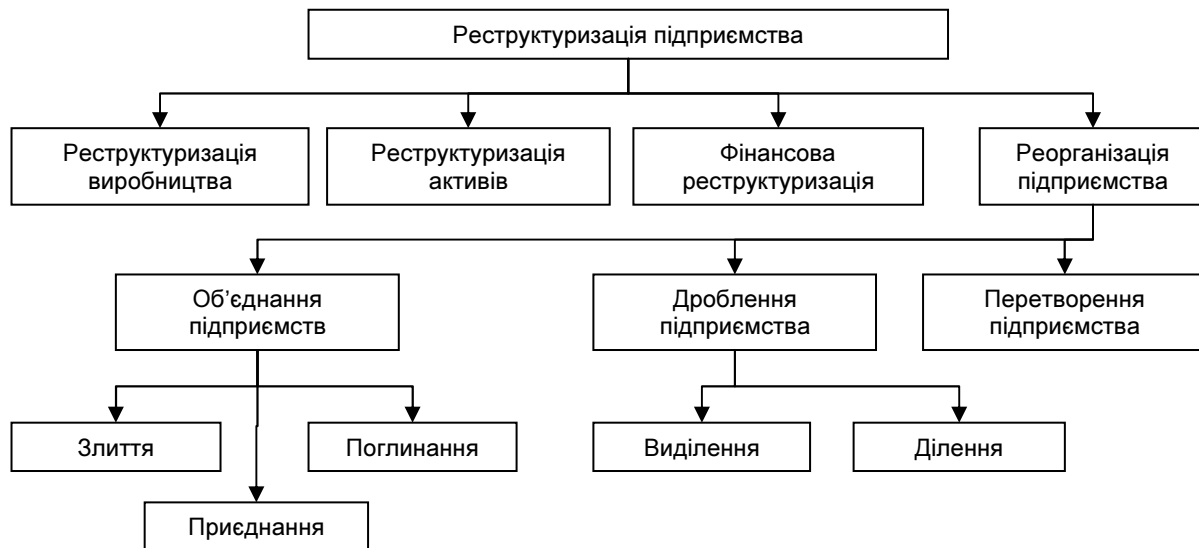


Рис. 1. Різновиди реструктуризації підприємства

Джерело: складено автором за [5; 6]

До різновидів комплексної реструктуризації підприємства можна віднести реорганізацію (рис. 1), оскільки вона передбачає удосконалення організаційної, управлінської, технологічної, господарської складових підприємства. До різновидів реорганізації підприємства відносять заходи, направлені на укрупнення підприємств (злиття, приєднання та поглинання); на дроблення підприємства (ділення та виділення); без зміни розмірів (перетворення).

Злиття – це, як правило, об'єднання рівних між собою підприємств і створення конгломерату на однакових умовах. Проте слід визнати, що зазвичай (формально) злиттям називається насправді поглинання, де одне підприємство фактично отримує контроль над іншим. Перетворення – це формальна зміна організаційно-правової форми.

У широкому сенсі, до злиття та поглинання відносять також утворення стратегічних союзів з іншими утвореннями на основі відділення активів [5-6]. Найчастіше союз утворюється на основі взаємної участі у капіталі, або зі створенням взаємного підприємства.

З позиції мікроекономічних вчень, поглинання та злиття характеризують собою монополістичні об'єднання, дослідження поведінки яких здійснюється на основі вивчення олігополістичних ринків. І саме у розрізі вивчення цієї проблематики виникає питання: чи завжди олігопольні ринки спонукають до злиття та поглинання у вигляді змов.

Взагалі, до причин злиття та поглинання відносять наступні:

1. ринкове регулювання ефективності господарських операцій;
2. операційна синергія;
3. фінансова синергія;

4. спад на галузевих ринках та диверсифікація;
5. перерозподіл ресурсів;
6. бажання посилити монополістичні чи олігополістичні позиції підприємства.

Розгляд саме олігопольних ринків обумовлюється також не лише теоретичним баченням можливості виникнення об'єднань, а й статистичними дослідженнями частоти утворення об'єднань у сучасному ринковому середовищі. Так, за 2012 рік частота утворень об'єднань зросла у 5 разів порівняно з 2011 р., хоча їх вартісне значення зменшилось [9]. Прикладами таких реорганізаційних змін є підприємства металургійної та гірничої промисловості – галузі, яка відноситься до олігополістичного ринку. Зокрема, до прикладів злиття можна віднести створення Криворізьського державного гірничо-металургійного комбінату «Криворіжсталь» шляхом об'єднання Криворізьського металургійного комбінату, Новокриворізьського гірсько-збагачувального комбінату та Криворізьського коксохімічного заводу. В якості прикладу приєднання можна назвати включення Донецького хімічно-металургійного заводу до складу Маріупольського металургійного комбінату. Що стосується злиття, то серед прикладів є утворення ДАК «Українські поліметали» та ДАК «Укррудпром» [10].

На ринку олігополії діють дві протилежно спрямовані сили: зацікавленість підприємств у максимізації сукупної маси прибутку для всієї галузі, яка породжує тягу до змови і спільних дій, та егоїстична зацікавленість кожного підприємства у максимізації своїх власних прибутків, що штовхає їх до порушення угод шляхом зниження ціни на продукцію.

Саме ця сила штовхає підприємство до змови на ринку олігополії, тобто у більшості випадків підприємства долучаються до такої згоди. Відома у мікроекономічних вченнях та математичних розробках «дилема олігополістів» [3] відображає вплив цих двох сил (що були зазначені раніше) на рішення суб'єктів господарювання: чи вдатися до агресивної конкурентної боротьби, намагаючись захопити більшу частину ринку за рахунок суперників, чи пасивно співіснувати, тримаючись за свою частку ринку, призначаючи високі ціни та обмежуючи обсяги виробництва. Конкуруючи пасивно, всі одержать вищі прибутки. Водночас кожен учасник такого ринку усвідомлює, що суперник може змінювати рівень цін. Тому підприємства намагаються не конкурувати пасивно, оскільки конкурент може вибрати для себе активну стратегію та захопити значну частку ринку. Жодне підприємство не може довіряти своєму конкуренту й очікувати від нього високої ціни [2; 4].

Але головна риса олігополістичного ринку – загальна взаємозалежність його учасників. Кожен підприємець при визначенні лінії своєї економічної поведінки повинен враховувати поведінку як споживачів продукції, так і конкурентів, оскільки їх реакція на його дії може бути неоднозначною. Тому не існує загальної універсальної теорії олігополії. Моделі поведінки підприємства при дуополії досить різноманітні і виходять з різних підходів щодо сценаріїв стратегічної поведінки підприємства – способів конкурентної боротьби і взаємодії із суперниками в умовах прагнення до максимальних прибутків.

Тобто, підприємці зіштовхуються з дією цих двох сил, невизначеністю від реалізації рішень. Тому вони вступають у змови, прагнучи дійти співробітництва, домовленості з метою встановлення фіксованих цін та обсягів продажу, оскільки таким чином намагаються мати знання про результати домовленості (боротися з невизначеністю), загрозою «цінової війни» (тривале одночасне зниження цін на продукцію підприємств олігопольної галузі, при якому підприємства сподіваються збільшити обсяги продажу, що приносить фірмам вигоду), а також отримати більш високий прибуток, ніж за проведення самостійної стратегії.

Змови здійснюються у двох проявах: картельна змова та лідерство у цінах.

Саме картельна змова і є проявом форм реструктуризації підприємства: злиття та поглинання, адже формування картелю пов'язане з поєднанням двох підприємств у єдину форму підприємства.

Однак, не дивлячись на те, що картель є вдалим прикладом змови у олігополії, залишається проблема стабільності такого об'єднання.

По-перше, у кожного учасника картелю виникає спокуса продавати свою продукцію за високої картельної ціни, але перевищувати картельну квоту, отримуючи додатковий прибуток. Якщо такої поведінки дотримується більшість фірм у картелі – такий союз існувати довго не буде.

По-друге, потенційну загрозу картелю несе об'єднання аутсайдерів у контркартель.

По-третє, кожне підприємство олігополіст володіє власними секретами виробництва, тому має певну нефіксовану величину витрат. Це є основним бар'єром на шляху укладення угоди, оскільки домовитися про ціну досить складно: що вигідно для одного підприємства, може бути неприйнятним для іншого. Всі підприємства діють за різними технологіями і мають свої виробничі напрацювання, відповідно до чого продукція, що виробляється, розрізняється і за кількістю, і за собівартістю, тому вони можуть кожного разу підлаштовуватися один під одного.

Висновки з даного дослідження. Дослідження сутності реструктуризації розкрило її форми та різновиди, дало можливість виділити такий вид, як реорганізація підприємства. Реорганізація підприємства розкривається через різні напрями організаційних змін, серед яких виокремлюються саме злиття та поглинання. Розгляд економічного змісту злиття та поглинання дозволив визначити їх причини та мотивування, показати, що переважно об'єднання підприємств відбуваються на олігополістичних ринках. З позиції мікроекономічних вчень, саме олігопольні ринки є джерелом

теоретичного дослідження сутності злиття та поглинання. Вивчення теоретичної бази дає можливість визначити вплив функціонування олігополії на процес управління ризиками підприємства.

Література

1. Господарський кодекс України [Текст]. – Господарський процесуальний кодекс України / Міністерство юстиції України. – Офіц. вид. – К. : Ін Юре, 2008. – 320 с.
2. Вэриан Хэл Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход : учеб. для студ. вузов, обучающихся по экон. спец. / Х.Р. Вэриан ; ред. пер. с фр. Н.Л. Фролова. – М. : Издательское объединение «ЮНИТИ», 1997. – 767 с. – (СЕУ).
3. Пиндайк Р.С. Микроэкономика / Р.С. Пиндайк, Д.Л. Рабинфельд ; пер. с англ. С. Жильцов, А. Железниченко. – 5. междунар. изд. – СПб. : Питер ; М. ; Нижний Новгород ; Воронеж : [б. и.], 2002. – 606 с.
4. Чеканский А.Н. Микроэкономика: Промежуточный уровень: учебник для студ. вузов, обуч. по направлению 080100(521600) "Экономика" / А.Н. Чеканский, Н.Л. Фролова ; Московский гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. Экономический факультет. – М. : Инфра-М, 2005. – 684 с.
5. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О.О. Терещенко ; Київський національний економічний ун-т. – Київ: КНЕУ, 2000. – 412 с.
6. Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий / Е.М. Королькова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.
7. Положення про порядок реструктуризації підприємств. – Затверджено Наказом ФДМУ від 12 квітня 2002 р., № 667 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 19. – С. 37-45.
8. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний : учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по экон. спец. / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро ; общ. ред. И.И. Мазур. – М. : Экономика, 2001. – 453 с.
9. Количество сделок слияний и поглощений в Украине в 2012 году выросло в пять раз // Дело [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://delo.ua/finance/kolichestvo-sdelok-slijanij-i-pogloschenij-v-ukraine-v-2012-godu-vyr-192920/?supdated_new=1369173188.
10. Сущность, виды и формы реструктуризации предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmgd.dp.ua/social/restruk.html>

УДК 332.8

Оленічева Ю.О.,
к.е.н., доцент кафедри економічних дисциплін
Донецький інститут туристичного бізнесу

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ ЯК ЗАСІБ ОПТИМАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ У СФЕРІ ЖКГ

Постановка проблеми. Комунальне господарство України характеризується низькою якістю послуг, застарілими технологіями, високим зносом основних засобів (що перевищує 60%) і низькою енергоефективністю. За даними Інституту стратегічних досліджень, енергоємність послуг у 2,5-3 рази перевищує показники європейських країн. У сучасних умовах в Україні дуже важливим є підвищення енергоефективності будинків, реалізація енергозберігаючих заходів на підприємствах галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем житлово-комунального господарства і шляхів їх вирішення за допомогою реформування присвячені роботи багатьох учених, у тому числі В.Н. Амітана [1], С.В. Богачова [2], А.Л. Завади [3], Н.М. Потапової [1], В.В. Рибалки [4], Г.М. Семчука [5], В.І. Чиж [6]. У цих роботах пропонуються такі заходи щодо організації ефективного управління у сфері виробництва й надання житлово-комунальних послуг: більш чітке розмежування повноважень органів місцевого самоврядування й регіональних держадміністрацій у сфері житлово-комунального господарства; установлення економічно й соціально виправданих тарифів на послуги; передача комунальних підприємств у концесію; забезпечення державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у сфері централізованого тепло- і водопостачання та водовідведення.

Багато вчених і фахівців відзначають можливість поліпшення фінансових результатів діяльності житлово-комунальних підприємств на основі ресурсозбереження. У той же час, багато практичних питань ресурсозбереження в галузях ЖКГ до кінця не розкрито.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо кластеризації багатоквартирних будинків з метою ефективного розподілення коштів місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У даний час підготовлений проект закону «Про енергоефективність будинків», що передбачає і енергетичну паспортизацію будинків, і державну підтримку тих, хто здійснює заходи щодо підвищення енергоефективності будинків. Разом із Європейським банком реконструкції і розвитку, створюється портал про енергоефективність у будинках. Передбачається, що він буде містити нормативну базу щодо даної сфери, варіанти технічних рішень, можливих для застосування, надасть змогу оцінити можливості щодо залучення кредитних коштів для термомодернізації будинків. Міжнародна фінансова корпорація, Всесвітній банк, ЄБРР готові надавати пільгові кредити для модернізації будинків. Але для цього необхідне створення мешканцями багатоквартирних будинків ОСББ, що відбувається не так швидко. Передбачається, що ОСББ укладатимуть з банками кредитні договори. А після фіксування енергозберігаючого ефекту частина коштів, витрачених на енергозбереження, буде повернена з держбюджету. Наприклад, у Словаччині й Болгарії по 20-25% від вартості заходів щодо підвищення енергоефективності будинків поверталось громадянам державою [7].

Результати впровадження енергозберігаючих технологій у системах теплопостачання країн Західної Європи, зокрема, у Данії, переконливо доводять, що значний резерв в економії ресурсів закладений на рівні кінцевого користувача, тобто безпосередньо у квартирах і службових приміщеннях [8, с. 35].

Переважна частина будинків в Україні (приблизно 60%) мають українські показники енергоефективності. До них належать передусім панельні будинки і «хрущовки» [7].

Досвід, накопичений у країнах Балтії у сфері реформування ЖКГ, свідчить про можливості зниження енергоспоживання, а отже, для мешканців і витрат на оплату енергії всіх видів, як мінімум, на чверть первинної величини при вживанні заходів щодо поліпшення теплоізоляції будинків [9].

Дослідження вітчизняних і зарубіжних учених й енергоаудиторів показують, що за допомогою термомодернізації будинків можна вдвічі скоротити споживання тепла. Для цього необхідна заміна вікон, дверей, установлення регуляторів на батареї та лічильників, а також ощадливе ставлення до споживання ресурсів.

При скороченні витрат при транспортуванні й розподілі води й тепла, меншому використанні газу й електроенергії при виробництві даних ресурсів підвищення тарифів не було б таким «хворобливим» для населення й підприємств галузі. У країнах Східної Європи підвищення тарифів на газ у два або навіть у три рази несуттєво вплинуло на рахунки за послуги ЖКГ. Це відбулося у результаті встановлення лічильників населенням, через що мешканці стали ощадливо споживати ресурси, а також за рахунок підвищення енергоефективності будинків [7].

У даний час багато житлових будинків потребують ремонту або заміни внутрібудинкових мереж тепло- і водопостачання. Однак унаслідок високого зносу житлового фонду коштів на нього не вистачає.

В умовах обмежених ресурсів проведенню ремонтних робіт має передувати комплексне дослідження з метою визначення фактичних витрат ресурсів, виявлення конкретних причин їх перевитрат та розробки оптимальних планів зниження витрат ресурсів у будинках.

Однак таке дослідження саме по собі також є витратним заходом. Витрати на нього окупаються лише після деякого часу. З огляду на той факт, що в Україні більша частина городян проживає в багатоквартирних будинках комунальної форми власності, обстеження має проводитися за рахунок коштів місцевих бюджетів [10; 11].

Фінансову відповідальність за низьку ефективність використання ресурсів у ЖКГ мають розділити населення й держава. Держава й органи місцевого самоврядування повинні відповідати за ефективність систем тепло- і водопостачання аж до житлового будинку, а населення – за ефективність використання ресурсів у житлових будинках. Це стимулюватиме його самоорганізацію та залучення на конкурсній основі структур, які займатимуться експлуатацією інженерних систем будинків.

Для більш ефективних витрат ресурсів необхідно виділити будинки, які в першу чергу потребують комплексного обстеження внаслідок підвищених витрат ресурсів, для виявлення причин таких витрат й, можливо, проведення ремонту або заміни мереж. При цьому кошти, призначені для ремонту, витратяться більш ефективно, що дуже актуально в умовах їх обмеженості.

У цих цілях можна запропонувати проведення кластерного аналізу, який можна провести за двома параметрами – споживання води й тепла на квадратний метр площі житлового будинку на рік (рис. 1).

Для проведення кластерного аналізу необхідно здійснити збір даних щодо споживання ресурсів. З 1996 р. в Україні діє державна Програма поетапного оснащення житлового фонду засобами обліку й регулювання споживання води й теплової енергії, у якій відзначається, що налагодження обліку є одним із найважливіших заходів, спрямованих на ресурсозбереження.



Рис. 1. Кластерний аналіз комплексу тепло- і водопостачання

Джерело: розробка автора

Збір даних можливо здійснювати на основі показань зазначених приладів. Причому немає необхідності очікувати стовідсоткового оснащення житлового фонду засобами обліку. Можна проводити аналіз наявної сукупності об'єктів, оснащених засобами обліку споживання води й теплової енергії.

Для кластеризації багатоквартирних будинків міста доцільно запропонувати неієрархічні методи кластерного аналізу, а саме метод k -середніх, тому що матиме місце велика кількість спостережень. До переваг методу k -середніх можна віднести простоту і швидкість використання, прозорість кластеризації.

Неієрархічні методи кластеризації представляють собою ітеративні методи дроблення вихідної сукупності. У процесі розподілу утворення нових кластерів відбувається доти, доки не буде виконане правило зупинки.

На відміну від ієрархічних методів, які не потребують попередніх припущень щодо кількості кластерів, для використання цього методу необхідно мати гіпотезу про найбільш імовірну кількість кластерів.

Алгоритм k -середніх формує k кластерів, розташованих на як можна більших відстанях один від одного. Вибір числа k може ґрунтуватися на результатах попередніх досліджень, теоретичних міркуваннях або інтуїції.

При використанні пропонованого методу задане фіксоване число k кластерів спостереження зіставляються з кластерами так, що середні в кластері (для всіх змінних) максимально можливо відрізняються один від одного.

Через те, що аналіз із використанням методу k -середніх потребує попереднього припущення про кількість кластерів, необхідно попередньо провести ієрархічний кластерний аналіз для довільної вибірки даних, наприклад 15, з аналізованої сукупності для визначення оптимальної кількості кластерів. Потім необхідно провести аналіз із використанням методу k -середніх для всієї досліджуваної сукупності. У результаті розбивки будуть утворені кластери з різними витратами ресурсів. У будинках, що належать до кластера з найбільшими витратами ресурсів, необхідно насамперед провести комплексне дослідження.

Для розбивки об'єктів на кластери із використанням методу k -середніх необхідно:

1. Здійснити первинний розподіл об'єктів за кластерами. Для цього випадковим чином вибирається число k , і на першому кроці такі точки вважаються "центрами" кластерів. При цьому кожному кластеру відповідає один центр. У результаті кожен об'єкт попередньо призначений певному кластеру.

2. Здійснити ітеративний процес. При цьому обчислюються центри кластерів, якими потім і далі вважаються покоординатні середні кластерів, після чого об'єкти знову перерозподіляються.

Процес обчислення центрів кластерів і перерозподілу об'єктів триває доти, доки не буде виконана одна з таких умов: кластерні центри стабілізувалися, тобто всі спостереження належать тому самому кластеру, що й до поточної ітерації; число ітерацій дорівнює максимально можливому їх числу.

Після розбиття об'єктів на кластери з використанням методу k -середніх необхідно перевірити правильність кластеризації (тобто оцінити, наскільки кластери відрізняються один від одного). Для цього розраховуються середні значення для кожного кластера. За успішно проведеної кластеризації будуть одержані середні, що сильно відрізняються для всіх вимірів або хоча б більшої їх частини [12].

Етапи аналізу споживання води й тепла в багатоквартирних будинках наведено на рис. 2.

Розбиття житлових будинків на кластери за двома запропонованими параметрами з використанням методу k -середніх можна здійснити за допомогою програм Statistica 8.0, SPSS 15.0. Зазначені програми дозволяють провести кластерний аналіз усіх багатоквартирних будинків м. Донецька, обладнаних приладами обліку. Апробуємо запропонований метод на 30 багатоквартирних будинках. Споживання ресурсів на рік на 1 м^2 площі 30 багатоквартирних будинків наведено у табл. 1.

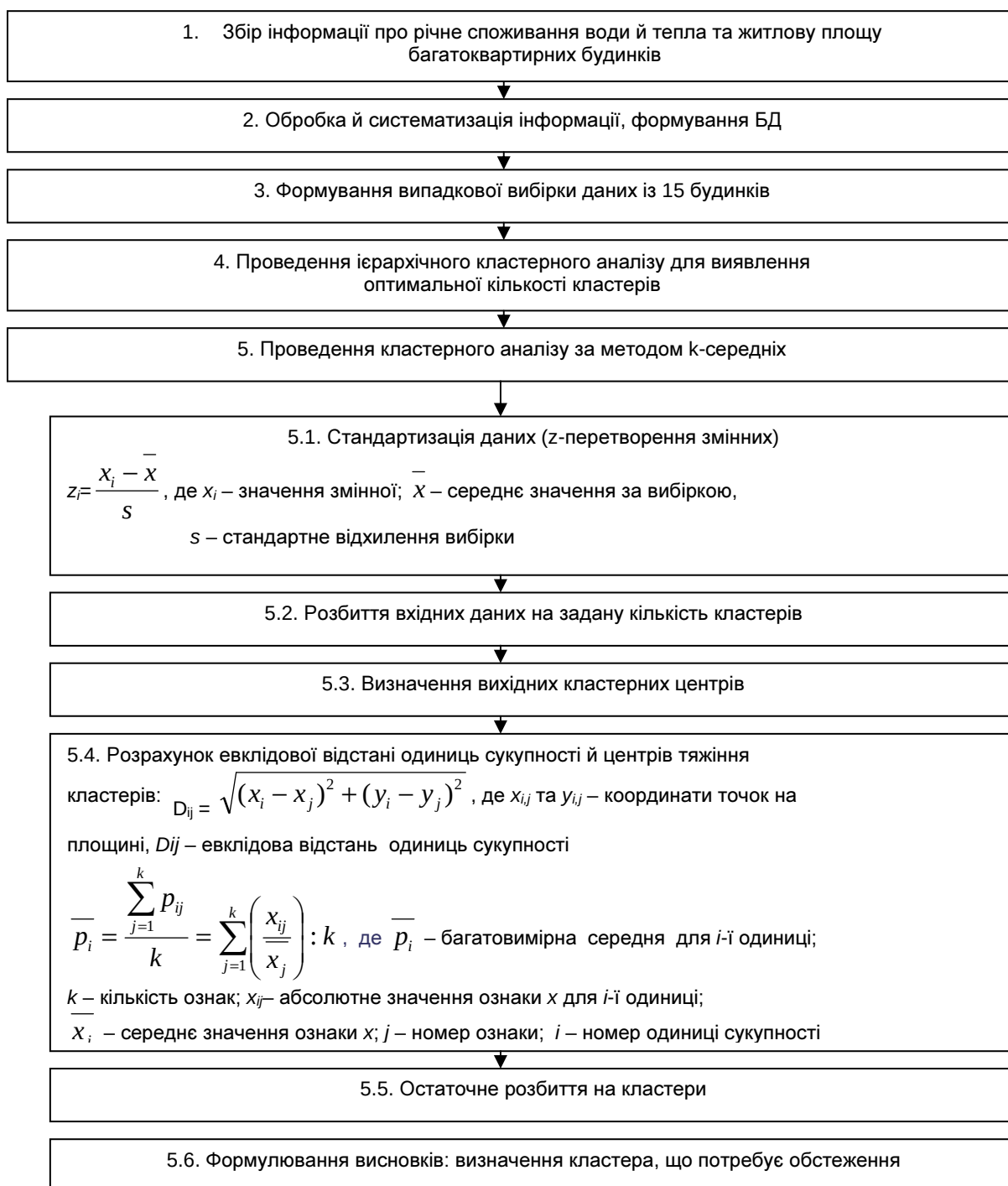


Рис. 2. Етапи аналізу споживання води й тепла у багатоквартирних будинках

Джерело: розробка автора [12]

Таблиця 1

Споживання ресурсів на рік на 1 м² площі багатоквартирного будинку

№ з/п	Споживання води на рік (м ³ на м ²)	Споживання тепла на рік (Гкал на м ²)
1	2	3
1	3,63760	0,09128
2	3,37600	0,10298
3	3,66760	0,09169
4	3,13767	0,08927

продовження табл. 1

1	2	3
5	4,03689	0,09928
6	3,64961	0,10131
7	3,73750	0,10123
8	3,64762	0,09224
9	5,73760	0,10132
10	4,03751	0,09997
11	3,63771	0,09886
12	3,73769	0,09179
13	3,64963	0,11128
14	3,89662	0,10283
15	2,99760	0,08979
16	3,53755	0,08929
17	3,98377	0,10031
18	3,63760	0,08127
19	3,89864	0,08998
20	6,00122	0,12067
21	3,77762	0,09139
22	4,98761	0,09769
23	4,99862	0,10976
24	4,99752	0,09872
25	5,45761	0,09999
26	4,87676	0,10976
27	5,06443	0,12282
28	3,64760	0,08133
29	3,55376	0,09111
30	3,66761	0,08129

Джерело: складено автором на основі опитувань

Скористаємося програмою SPSS.

Для визначення оптимальної кількості кластерів попередньо проведемо ієрархічний кластерний аналіз для 15 довільно взятих будинків (табл. 2).

Таблиця 2

Споживання ресурсів на рік на 1 м² площі 15 довільно взятих багатоквартирних будинків

№ з/п будинку	Споживання води на рік (м ³ на м ²)	Споживання тепла на рік (Гкал на м ²)
1	3,63760	0,09128
2	3,37600	0,10298
4	3,13767	0,08927
5	4,03689	0,09928
7	3,73750	0,10123
9	5,73760	0,10132
10	4,03751	0,09997
11	3,63771	0,09886
12	3,73769	0,09179
14	3,89662	0,10283
18	3,63760	0,08127
20	6,00122	0,12067
21	3,77762	0,09139
23	4,99862	0,10976
27	5,06443	0,12282

Джерело: складено автором на основі [12]

Порядок агломерації наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Порядок агломерації

Agglomeration Schedule						
Stage	Cluster Combined		Coefficients	Stage Cluster First Appears		Next Stage
	Cluster 1	Cluster 2		Cluster 1	Cluster 2	
1	2	3	4	5	6	7
1	9	13	0,003	0	0	3
2	4	7	0,004	0	0	5
3	1	9	0,021	0	1	8
4	5	10	0,054	0	0	5
5	4	5	0,126	2	4	6
6	4	8	0,178	5	0	7
7	2	4	0,428	0	6	12
8	1	3	0,494	3	0	9
9	1	11	0,849	8	0	12
10	12	15	1,209	0	0	13
11	6	14	1,300	0	0	13
12	1	2	1,473	9	7	14
13	6	12	2,768	11	10	14
14	1	6	8,043	12	13	0

Джерело: складено автором на основі [12]

Коефіцієнти (відстані між кластерами) починають стрибкоподібно збільшуватися після 13 позиції, тому оптимальна кількість кластерів дорівнює 2. Дендрограму ієрархічної кластеризації наведено на рис. 3.

Dendrogram using Average Linkage (Between Groups)

Rescaled Distance Cluster Combine

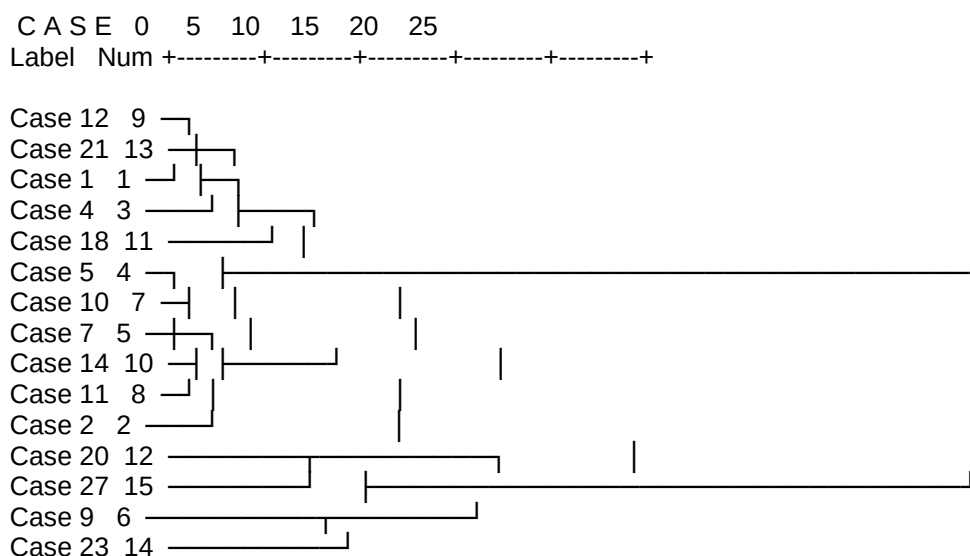


Рис. 3. Дендрограма ієрархічної кластеризації

Джерело: складено автором на основі [12]

Тепер проведемо аналіз за методом *k*-середніх для всіх 30 аналізованих будинків. Оскільки два обраних фактори чисельно відрізняються, необхідно виконати їх стандартизацію. Проведемо *z*-перетворення значень, що приводить значення всіх змінних до єдиного діапазону, а саме з -3 до +3, після чого розіб'ємо існуючий масив даних на 2 кластери за допомогою методу *k*-середніх (табл. 4).

Таблиця 4

Розбиття об'єктів на кластери за методом *k*-середніх

№ з/п будинку	Споживання води на рік (м ³ на м ²)	Споживання тепла на рік (Гкал на м ²)	zvar00001	zvar00001	Кластер
1	3,63760	0,09128	-0,57872	-0,62487	1
2	3,37600	0,10298	-0,91404	0,51688	1
3	3,66760	0,09169	-0,54027	-0,58486	1
4	3,13767	0,08927	-1,21953	-0,82102	1
5	4,03689	0,09928	-0,06691	0,15581	1
6	3,64961	0,10131	-0,56332	0,35391	1
7	3,73750	0,10123	-0,45067	0,34610	1
8	3,64762	0,09224	-0,56588	-0,53119	1
9	5,73760	0,10132	2,11304	0,35488	2
10	4,03751	0,09997	-0,06612	0,22314	1
11	3,63771	0,09886	-0,57858	0,11483	1
12	3,73769	0,09179	-0,45042	-0,57510	1
13	3,64963	0,11128	-0,56330	1,32683	1
14	3,89662	0,10283	-0,24671	0,50224	1
15	2,99760	0,08979	-1,39907	-0,77027	1
16	3,53755	0,08929	-0,70696	-0,81906	1
17	3,98377	0,10031	-0,13500	0,25632	1
18	3,63760	0,08127	-0,57872	-1,60170	1
19	3,89864	0,08998	-0,24412	-0,75173	1
20	6,00122	0,12067	2,45095	2,24316	2
21	3,77762	0,09139	-0,39924	-0,61414	1
22	4,98761	0,09769	1,15171	0,00065	2
23	4,99862	0,10976	1,16583	1,17850	2
24	4,99752	0,09872	1,16442	0,10116	2
25	5,45761	0,09999	1,75415	0,22510	2
26	4,87676	0,10976	1,00963	1,17850	2
27	5,06443	0,12282	1,25018	2,45296	2
28	3,64760	0,08133	-0,56590	-1,59584	1
29	3,55376	0,09111	-0,68618	-0,64146	1
30	3,66761	0,08129	-0,54025	-1,59975	1

Джерело: складено автором на основі [12]

Кількість об'єктів у кожному кластері наведено у табл. 5.

Таблиця 5

Кількість об'єктів у кожному кластері

Number of Cases in each Cluster		
Cluster	1	22,000
	2	8,000
Valid		30,000
Missing		0,000

Джерело: складено автором на основі [12]

Таким чином, найбільш численним є перший кластер. Остаточні кластерні центри представлені у таблиці 6.

Таблиця 6

Остаточні кластерні центри

Final Cluster Centers		
	Cluster	
	1	2
Zscore(VAR00001)	-0,54818	1,50749
Zscore(VAR00002)	-0,35159	0,96687

Джерело: складено автором на основі [12]

Відстані між остаточними кластерними центрами наведено в табл. 7.

Таблиця 7

Відстані між остаточними кластерними центрами

Distances between Final Cluster Centers		
Cluster	1	2
1		2,442
2	2,442	

Джерело: складено автором на основі [12]

Розбиття об'єктів на кластери наведено на рис. 4.

Таким чином, житлові будинки, що належать до кластера № 2, мають потребу в проведенні обстеження внаслідок підвищених витрат ресурсів.

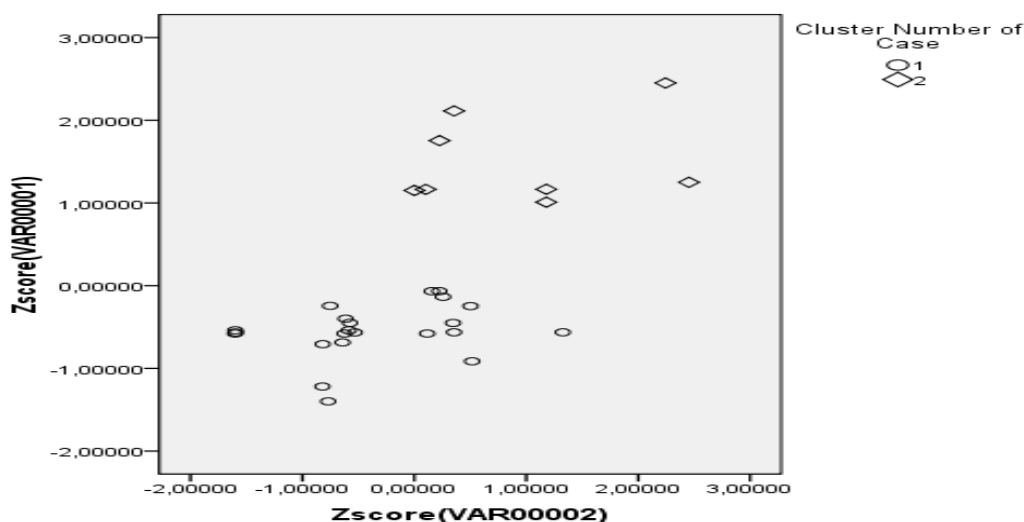


Рис. 4. Розбиття об'єктів на кластери

Джерело: складено автором на основі [12]

Розрахуємо ефективність використання кластерного методу для теплопостачання.

Нормативні питомі опалювальні характеристики сучасних житлових будинків – 11,5 кг у.п. /м² за сезон [13], або 0,0805 Гкал. При цьому середні перевитрати теплової енергії на м² одним житловим будинком у першому кластері становлять 0,01358 Гкал, у другому –0,02709 Гкал.

Через те, що фактична собівартість тепла "Донецькісмьктепломережі" становить 172,10 грн./Гкал, тільки ліквідація перевитрат теплової енергії в другому кластері в середньому на один житловий будинок дозволить досягти економії електроенергії на 11655 грн. у сезон, що на 5812 грн. більше ніж дозволила б заощадити в середньому на один житловий будинок ліквідація перевитрат у першому кластері.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, можна зробити висновок, що проведення кластерного аналізу за методом *k*-середніх для групи житлових будинків із попереднім ієрархічним

аналізом дозволить виділити будинки, що в першу чергу потребують ремонту або заміни мереж водопостачання, а отже, уможливить підвищення ефективності використання обмежених коштів.

Література

1. Амитан В.Н. Формирование эффективного организационно-экономического механизма ресурсосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве Украины / В.Н. Амитан, Н.Н. Потапова // Экономика и право. – 2002. – № 2(3). – С. 5-10.
2. Богачов С.В. Проблеми результативності використання комунальних ресурсів міського господарського комплексу / С.В. Богачов, М.В. Мельникова // Економіка та держава. – 2005. – № 8. – С. 51-54.
3. Завада А. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы отрасли с точки зрения антимонопольного законодательства / А. Завада // Экономика Украины. – 2000. – № 10. – С. 4-14.
4. Рыбалка А.Т. Сравнение альтернативных вариантов теплоснабжения жилья в городе / А.Т. Рыбалка, Ю.А. Оленичева // Менеджер. – 2006. – № 4(38). – С. 101-106.
5. Семчук Г.М. Реформа стосується всіх / Г.М. Семчук // Міське господарство України. – 2002. – № 3. – С. 2-10.
6. Чиж В.І. Формування економічно обґрунтованих тарифів на житлово-комунальні послуги / В.І. Чиж // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 49-51.
7. Кириченко И. Коммунальное хозяйство и кризис: платить придется нам / И. Кириченко // Зеркало недели. – 2009. – 7-13 ноября (№ 43). – С. 1, 14.
8. Заузелков В.И. Энергосбережение в Кемерово – реальность / В.И. Заузелков, Г.П. Чаплин // Экономика и управление. – 1997. – № 1-2. – С. 35.
9. Святецкий В. Плати и не спрашивай [Электронный ресурс] / В. Святецкий // Слово: еженедельник. – Режим доступа: <http://slovo.odessa.ua/index.php?idd=103&rub=1>.
10. Гнатюк В.И. Закон оптимального построения техноценозов / В.И. Гнатюк. – М. : Изд-во ТГУ – Центр системных исследований, 2005. – 384 с.
11. Хайтун С.Д. Феномен негауссовости социальных явлений [Электронный ресурс] / С.Д. Хайтун. – Режим доступа: <http://www.kudrinbi.ru/modules.php?name=Biblio&View=481>.
12. Алгоритмы кластерного анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dea-analysis.ru/clustering-5.htm>.
13. Ромейко В.С. Самое слабое звено экономики ЖКХ России / В.С. Ромейко // Энергия: экономика, техника, экология. – 2003. – № 4. – С. 24-26.

УДК 330.4

Бойчук В.А.,
аспірант* кафедри АСМЕ
Проскурович О.В.,
к.е.н., доцент кафедри АСМЕ
Хмельницький національний університет

МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Постановка проблеми. Розвиток світової економіки та швидкі темпи зміни ринкового середовища вимагають від керівництва та менеджерів підприємств дедалі більшої уваги до розв'язання стратегічних проблем, обумовлених перспективами розвитку підприємства.

Управління будь-яким підприємством в умовах ринкової економіки неможливе без планування господарської діяльності на всіх рівнях: стратегічному, оперативному, тактичному. Найважливішим є стратегічний рівень, на якому приймаються надзвичайно важливі для подальшого розвитку підприємства управлінські рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час розвитку економічної науки зарубіжними фахівцями функціонують різні школи стратегічного управління, що відображено в працях І. Ансоффа, Р. Акоффа, К. Боумана, Р. Девіда, С. О'Доннела, Б. Карлофа, У. Кінга, Д. Кліланда, Г. Кунца, Г. Мінцберга, М. Портера, Г. Саймона, А. Стрікланда, А. Томпсона, С. Хілла, В. Ефремова,

* Науковий керівник: Проскурович О.В. – к.е.н., доц. каф.

Р. Фатхутдинова та інших, а також в роботах українських науковців – О. Білоуса, О. Віханського, С. Валуєва, А. Градов, О. Кузьміна, М. Мартиненка, М. Мізюка, С. Оборської, В. Рогача, М. Павловського, Ж. Поплавської, І. Сокирник, В. Стаднік, Ф. Хміля, Н. Хрущ, Ю. Черняка, З. Шершньової та інших. Однак, механізм прийняття стратегічних управлінських рішень ще недостатньо розроблений і неоднозначно трактується у науковій літературі.

Менеджмент останніх років виокремлює два основних напрямки: перенесення уваги керівного складу підприємства на зовнішнє середовище для своєчасного реагування на зміни, які відбуваються в ньому та розподіл функцій керівників на рівні виробництва і на вищому управлінському рівні. Для стратегічного менеджменту характерним є пошук нових можливостей адаптації до змін в оточенні, досягнення динамічного балансу з ним і, як наслідок, створення довготермінового плану саморозвитку підприємства, в якому основний акцент зроблено на людський фактор як активний і вирішальний елемент у формуванні ефективного управління.

Постановка завдання. Прийняття управлінських рішень має велике значення в діяльності підприємства, оскільки саме від них залежить як будуть проходити різні бізнес та організаційні процеси підприємства в майбутньому. Вирішення цього завдання потребує, з одного боку, створення і застосування методичного інструментарію, який би надав змогу кількісно і якісно оцінювати економічну стратегію, а з іншого, – механізмів її практичної реалізації.

Метою написання статті є обґрунтування теоретико-методичних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо застосування методів прийняття стратегічних управлінських рішень на вітчизняних підприємствах. Для досягнення поставленої мети в статті було визначено такі теоретичні та науково-практичні завдання:

- проаналізувати та систематизувати сучасні підходи щодо трактування методів прийняття стратегічних управлінських рішень, а також уточнити їх класифікацію;
- сформулювати та обґрунтувати основні категорії та принципи формування механізму прийняття стратегічних управлінських рішень підприємств.

Підприємства, які прагнуть до довготривалого успіху, приділяють значну увагу формуванню та динамічному й прогресивному розвитку науково-технічного потенціалу [1]. Важливим питанням в цьому процесі є забезпечення прийняття раціональних стратегічних управлінських рішень з низьким відсотком відхилень від отриманого діапазону рішень. Це є дуже важливим, оскільки результат науково-технічних робіт є величиною вірогідною, а витрати на його отримання носять реальний характер. Тому, приймаючи рішення стосовно здійснення наукових досліджень треба враховувати можливі наслідки пов'язані із неможливістю використання отриманих науково-технічних знань у комерційному виробництві у певному періоді, необхідність додаткового фінансування робіт та інші фактори.

Саме сукупність цих проблем, які переважно є необґрунтованими з наукової точки зору, формує перед нами наступні завдання: аналіз існуючих підходів до вирішення проблеми багатокритеріальності при прийнятті стратегічних рішень стосовно вибору напрямів наукових досліджень та координації управлінського впливу в процесі здійснення науково-технічних досліджень та реалізації їх результату, а також формування більш раціонального підходу до вирішення проблемного питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке підприємство для реалізації ефективної своєї діяльності визначає цілі, досягнення яких можливе лише в результаті дій, які виконуються в певній послідовності і є способом вирішення окремих та часткових завдань. Так, плануючи діяльність суб'єкта господарювання менеджери визначають його цілі, способи їх реалізації та ресурси, необхідні для їх успішного досягнення [3]. У процесі діяльності, керівництвом приймаються рішення щодо організаційної структури, організації виробничого процесу, розподілу робіт та забезпечення їх необхідними засобами тощо. Контроль передбачає прийняття рішень щодо вибору системи контролю (періодичності, масштабів, форм контролю), аналізу отриманої інформації та здійснення коректуючих дій. Від того, наскільки обґрунтованими будуть ці рішення, залежатимуть успіх чи невдача підприємства, її процвітання чи закриття [4].

Процес управління будь-яким підприємством складається із економічних рішень. Ці рішення з'являються у процесі руху усіх ресурсів, що забезпечують бізнес підприємства. Таким чином, під управлінським рішенням розуміють результат аналізу, прогнозування, оптимізації здійснений менеджером для досягнення поставлених цілей організації [5].

Управлінські рішення, що приймає менеджер підприємства поділяють на [6]:

- оперативні – мають короткостроковий характер та носять регулююче спрямування і виникають тоді, коли порушується хід виробничого процесу через будь-які непередбачувані внутрішні або зовнішні обставини;

- тактичні (середньострокові) – пов'язані з конкретною розстановкою сил і ресурсів у кожному періоді (рік, сезон, квартал, технологічний процес). Ці рішення приймають менеджери у структурних підрозділах, в межах своїх повноважень, а вище керівництво тільки здійснює консультування і контроль, надає необхідну допомогу;

- стратегічні (перспективні) – це рішення, які мають досить важливе значення для майбутнього розвитку організації та визначають напрямки спеціалізації, обсяги виробництва продукції, кадрову і

технічну політику підприємства, перспективи економічного і соціального розвитку трудового колективу, встановлюють взаємодію підрозділів. Ці рішення приймаються керівництвом організації після всебічного аналізу відповідної інформації.

Стратегічні управлінські рішення стосуються вибору основних напрямків діяльності, освоєння нових ринків, технологій, продуктів, формулювання та впровадження нових стратегій, які піднімуть підприємство на конкурентний рівень діяльності, виробництва. Діапазон рішень, які приймаються на рівні підприємства, визначається масштабами виробництва, або інтервалом від локальних оперативних рішень до стратегічних, які враховують галузеві потреби, перспективи розвитку підприємства та інші фактори. Прийняття стратегічних управлінських рішень на підприємствах, перш за все, стосується освоєння нових технологій та видів продукції, зміни форми власності, впровадження інновацій.

Стратегічне управління слід розглядати як динамічну сукупність п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів. Ці процеси логічно утворюють один цілісний механізм, всередині якого існує стійкий двосторонній зв'язок і, відповідно, взаємовплив між відповідними процесами. У його структурі виділяють основні етапи чи завдання, серед яких основними елементами стратегічного управління є [7]:

- 1) аналіз середовища;
- 2) місія підприємства;
- 3) вибір стратегії;
- 4) процес виконання стратегії;
- 5) оцінка і контроль виконання стратегії.

Початковим вважають стратегічний аналіз (аналіз середовища), тому що саме він забезпечує основу для наступних етапів: визначення місії підприємства, його основних довгострокових цілей, розроблення та реалізації стратегії і, врешті решт, оцінки діяльності підприємства й внесення відповідних виправлень. Стратегія розвитку підприємства повинна розроблятися з врахуванням як зовнішніх так і внутрішніх факторів, що впливають на його діяльність.

Стратегічний аналіз є початковим етапом розробки стратегії діяльності підприємства, яка ґрунтується на дослідженні та оцінці внутрішнього та зовнішнього середовища, в якому знаходиться підприємство. Аналіз середовища передбачає вивчення як макрооточення, безпосереднього оточення організації, так і внутрішніх факторів її розвитку. Аналіз макрооточення – це дослідження впливу економіки, правового регулювання і управління, політичних процесів, природного середовища і ресурсів, соціальної і культурної складових суспільства, науково-технічного і технологічного розвитку, інфраструктури тощо. Безпосереднє оточення аналізується, як правило, за такими складовими частинами, як покупці, постачальники, конкуренти, ринок робочої сили. Зовнішнє середовище постачає підприємству необхідні матеріальні, фінансові, трудові та інші ресурси, споживає його готову продукцію, роботу та послуги. Внутрішнє середовище – це сукупність всіх внутрішніх факторів підприємства, які визначають процеси його життєдіяльності.

Підприємство постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем і тим самим забезпечує можливість свого подальшого існування. В процесі аналізу як внутрішнього, так і зовнішнього середовища недостатньо проаналізувати вплив факторів у розрізі їх окремих підсистем. Аналіз внутрішнього середовища має здійснюватись з урахуванням тенденцій, що склались у зовнішньому середовищі.

Технологія прийняття рішень передбачає певну послідовність управлінських операцій і процедур, які необхідно здійснити для вирішення проблеми. Вона охоплює діагностику проблеми, виявлення можливих способів її вирішення, оцінку варіантів і вибір варіанта, який дасть змогу найкращим для підприємства способом вирішити проблему.

Прийняття стратегічних управлінських рішень неможна уявити без проведення стратегічного аналізу, який розглядається як виконання відповідної функції управління, орієнтованої на перспективу і такої, що має високий рівень невизначеності та як дослідження економічної системи за параметрами, які визначають її майбутній стан.

Стратегічний аналіз – це комплексний аналіз позитивних і негативних факторів, які можуть впливати на економічне становище підприємства у майбутньому, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства. За допомогою стратегічного аналізу розробляється комплексний стратегічний план розвитку підприємства.

Метод стратегічного аналізу ґрунтується на певній сукупності загальнонаукових і власних (прикладних) методів та прийомів дослідження.

Загальнонаукові методи і прийоми є універсальними і можуть застосовуватися у будь-якій сфері економіки, техніки, мистецтва. До методів і прийомів цієї групи належать індукція, дедукція, аналіз, синтез, порівняння, аналогія, спостереження, моделювання, абстрагування, конкретизація, оцінка, класифікація та ін.

Окрім загальнонаукових методів, в процесі проведення стратегічного аналізу, виникає потреба застосування різних прикладних методів і прийомів, які залежно від об'єктів дослідження можна об'єднати у сім груп [2]. Кожен вид стратегічного аналізу охоплює кілька прикладних методів і прийомів:

- 1) стратегічний аналіз макрооточення підприємства:
 - аналіз інформаційних оглядів, проектів, звітів, статистичних довідок;

- кабінетні дослідження, різноманітні методи сегментації, збирання даних, аналізу і статистичної оцінки;
- економетричне моделювання;
- PEST-аналіз;
- 2) стратегічний аналіз безпосереднього оточення (галузі і конкуренції):
- аналіз життєвого циклу галузі;
- аналіз вхідних і вихідних бар'єрів галузі;
- бенчмаркінг;
- кластерний аналіз;
- метод сценаріїв;
- імітаційне моделювання;
- методи експертних оцінок (Дельфі, мозкового штурму та ін.);
- 3) стратегічний аналіз підприємства:
- аналіз основних компетенцій і основних можливостей;
- аналіз вектора зростання;
- ETOP-аналіз (аналіз загроз зовнішнього оточення і профілю можливостей);
- SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких сторін, можливостей і загроз);
- SPACE-аналіз (оцінка стратегічної позиції і дій);
- матриця BCO (матриця "Зростання / Частка", розроблена Бостонською консалтинговою групою);
- матриця GE/McKinsey (матриця "Привабливість галузі / Позиція в конкуренції");
- матриця Shell/DPM (матриця спрямованої політики, розроблена компанією Shell),
- PIMS-аналіз (аналіз впливу ринкової стратегії на прибутки);
- аналіз життєвого циклу підприємства;
- аналіз часових рядів, екстраполяція тенденцій;
- аналіз вразливості підприємства;
- порівняльний аналіз "цілі – план – факт – оптимізація – відхилення";
- причинно-наслідковий аналіз;
- 4) стратегічний аналіз:
- аналіз життєвого циклу продукту і стратегії маркетингу;
- життєвого циклу продукту і фінансової ситуації;
- життєвого циклу продукту і конкуренції;
- життєвого циклу продукту і менеджменту;
- життєвого циклу продукту і факторів продуктивності;
- впливу зацікавлених сторін;
- 5) стратегічний фінансовий аналіз:
- підготовка проєктованих фінансових звітів;
- прогнозування за методом процента від продажу;
- стратегічна оцінка фінансових результатів і фінансових потреб;
- розрахунок фінансових коефіцієнтів;
- діагностика (прогнозування) банкрутства;
- 6) стратегічний інвестиційний аналіз:
- чиста приведена вартість;
- методи формування господарського портфеля;
- методи варіантного аналізу;
- аналіз ризиків;
- 7) аналіз стратегії та прийняття стратегічних рішень:
- матриця вибору головної стратегії;
- аналіз ключових факторів успіху;
- методи імітаційного моделювання;
- теорія ігор;
- теорія масового обслуговування;
- методи сітьового аналізу;
- методи експертних оцінок;
- підготовка стратегічного плану.

Велике значення для успішної ліквідації проблеми має використання методів контролю за виконанням рішення. З їх допомогою можна своєчасно виявити відхилення від наміченого плану дій або помітити недоліки самого рішення і внести в нього потрібні зміни. Залежно від змісту рішення корисними можуть бути методи фінансового контролю, оперативного контролю за виробництвом, контролю якості тощо [8].

Висновки з даного дослідження. Сучасний етап розвитку суб'єктів підприємництва цікавий тим, що зміни навколишнього середовища примушують керівників шукати все нові методи та засоби управління різноманітними питаннями керованих ними систем. В той же час, деякі зміни відбуваються

так швидко, що керівник навіть не встигає усвідомити ці зміни, не кажучи вже про реакцію на них. Тому, безумовно, дуже гостро стоїть питання формування сучасних підходів до різних аспектів управлінської діяльності, особливо до прийняття стратегічних управлінських рішень.

Утім, треба зазначити, що на шляху пошуку надсучасної та найефективної моделі прийняття рішень, особливо рішень, які приймаються в середовищі невизначеності підприємства, постає ряд питань, які не підпадають під розгляд сучасних науковців. Пошук повинен тривати, при цьому актуальним є як використання здобутків вітчизняних вчених, так і досвід сучасних закордонних вчених.

Отже, у сучасний період складаються об'єктивні фактори, що призводять до ускладнення завдань прийняття управлінських рішень. Сучасна соціально-економічна ситуація в Україні характеризується досить високим рівнем складності відносин, невизначеності інформації про характеристики економічних об'єктів, динаміку процесів, що відбуваються. Розширюються масштаби соціально-економічної взаємодії, більш складними й розгалуженими стають економічні, фінансові, соціальні, інформаційні, технічні, організаційні зв'язки, все це вимагає пошуку нових методів прийняття стратегічних управлінських рішень.

Література

1. Виноградський М.Д. Організація праці менеджера : навч. посібник / М.Д. Виноградський, О.М. Шканова. – К. : Кондор, 2002. – 518 с.
2. Гаркуша Н.М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посібник / Н.М. Гаркуша, О.В. Цуканова, О.О. Горошанська. – К. : Знання, 2011. – 591 с.
3. Головка Т.В. Стратегічний аналіз : навч.-метод. посіб. / Т.В. Головка, С.В. Сагова. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.
4. Міщенко А.П. Стратегічне управління. навч. посібник. (Видання друге) / А.П. Міщенко. – Дніпропетровськ. : Вид-во ДУЕП, 2007. – 332 с.
5. Склабінська А.І. Стратегічний аналіз у системі стратегічного управління / А.І. Склабінська // Вісник Хмельницького національного університету, 2009. – № 6. – Т.1. – С. 104-106.
6. Стадник В.В. Менеджмент : навч. посіб. / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2003. – 464 с.
7. Федулова Л.І. Менеджмент організацій / Л.І. Федулова. – К. : Либідь, 2004. – 448 с.
8. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник – [2-е вид., доп. і перероб.] / З.Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 35.073.53

Миронюк Ю.Б.,
завідувач сектору кадрово-організаційної роботи
Департаменту економічного розвитку і торгівлі
Київської обласної державної адміністрації

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ЗАПИТУ ЦІНОВИХ ПРОПОЗИЦІЙ

Постанова проблеми. В сучасній економіці система державних закупівель є обов'язковим елементом управління державними фінансами та іншими ресурсами суспільного сектору економіки і повинна виконувати не тільки функції забезпечення потреб суспільства, але й виконувати функції державного регулювання економіки. Завдання, що окреслила держава, здійснюються через систему методів державного впливу на економічну, соціальну, політичну та інші сфери. І, водночас, є низка потреб, які необхідно реалізовувати з метою ефективного функціонування держави, зокрема органів управління, бюджетних організацій та для створення належних умов життя населення. Це зумовлює потребу в застосуванні таких засобів та механізмів, які забезпечували б ефективне використання державних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам удосконалення організаційно-правових механізмів здійснення окремих процедур проведення торгів державних закупівель надається велика увага. Над проблемою дослідження різних аспектів управління системою державних закупівель працювали такі науковці, як І.В. Влялько [1], В.П. Горин [2], О.В. Іншина [3], О.П. Кулак [4], О. С. Мельников [5], О.І. Міняйло [6-7], О.Ф. Овсянюк-Бердадіна [8], А.О. Олефір [9], Г.І. Пінкас [10], Н.Б. Ткаченко [13], Ю.М. Уманців [13].

Незважаючи на значні досягнення у вивченні цієї проблеми, а також теоретичні та практичні напрацювання з цього напрямку, деякі питання з управління системою державних закупівель залишаються недостатньо дослідженими. Це стосується насамперед питань удосконалення організаційно-правових механізмів здійснення процедури запиту цінових пропозицій під час державних закупівель.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд особливостей здійснення державних закупівель в Україні, зокрема стадій, принципів, процедур запиту цінових пропозицій та їх ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У відповідності з новим законом України «Про здійснення державних закупівель», закупівля товарів, робіт і послуг за державні кошти може здійснюватися шляхом застосування однієї з таких процедур [12]:

- відкриті торги;
- двоступеневі торги;
- запит цінових пропозицій;
- попередня кваліфікація учасників;
- закупівля в одного учасника (рис.1).



Рис. 1. Процедури здійснення державних закупівель

Джерело: власна розробка

Важливе місце серед них займає процедура запиту цінових пропозицій. Здійснення процедури закупівлі продукції за бюджетні кошти триває за певним порядком. Як і кожна процедура закупівлі товарів, робіт та послуг, процедура запиту цінових пропозицій має особливості.

До введення у дію Закону України «Про здійснення державних закупівель» [12] процедура запиту цінових пропозицій була однією з найулюбленіших процедур замовників. На фоні інших зазначена процедура відрізнялась досить простим порядком її проведення, більш того, не потребувала публікації у «Віснику державних закупівель». Проте за вимогами нового законодавства процедура запиту цінових пропозицій змінилася, зокрема у кількості документів, що потребують офіційного опублікування та оприлюднення.

Наведемо в табл. 1 основні принципи застосування замовниками процедури запиту цінових пропозицій.

Таблиця 1

Основні принципи застосування замовниками процедури запиту цінових пропозицій

Підстави для застосування процедури	Особливості застосування
Проводиться закупівля товарів і послуг, для яких існує постійно діючий ринок	Оголошення про заплановану закупівлю та результати публікується в інформаційному бюлетені «Вісник державних закупівель» та розміщується на веб-порталі з питань державних закупівель
Вартість закупівлі не перевищує 200 000 грн.	- запит цінових пропозицій не застосовується до робіт; - тендерна документація замовником не складається - подання запиту цінових пропозицій не менше ніж трьома учасниками

Джерело: розроблено на основі [12]

Проведення даної процедури здійснюється відповідно до наступних етапів (рис. 2).

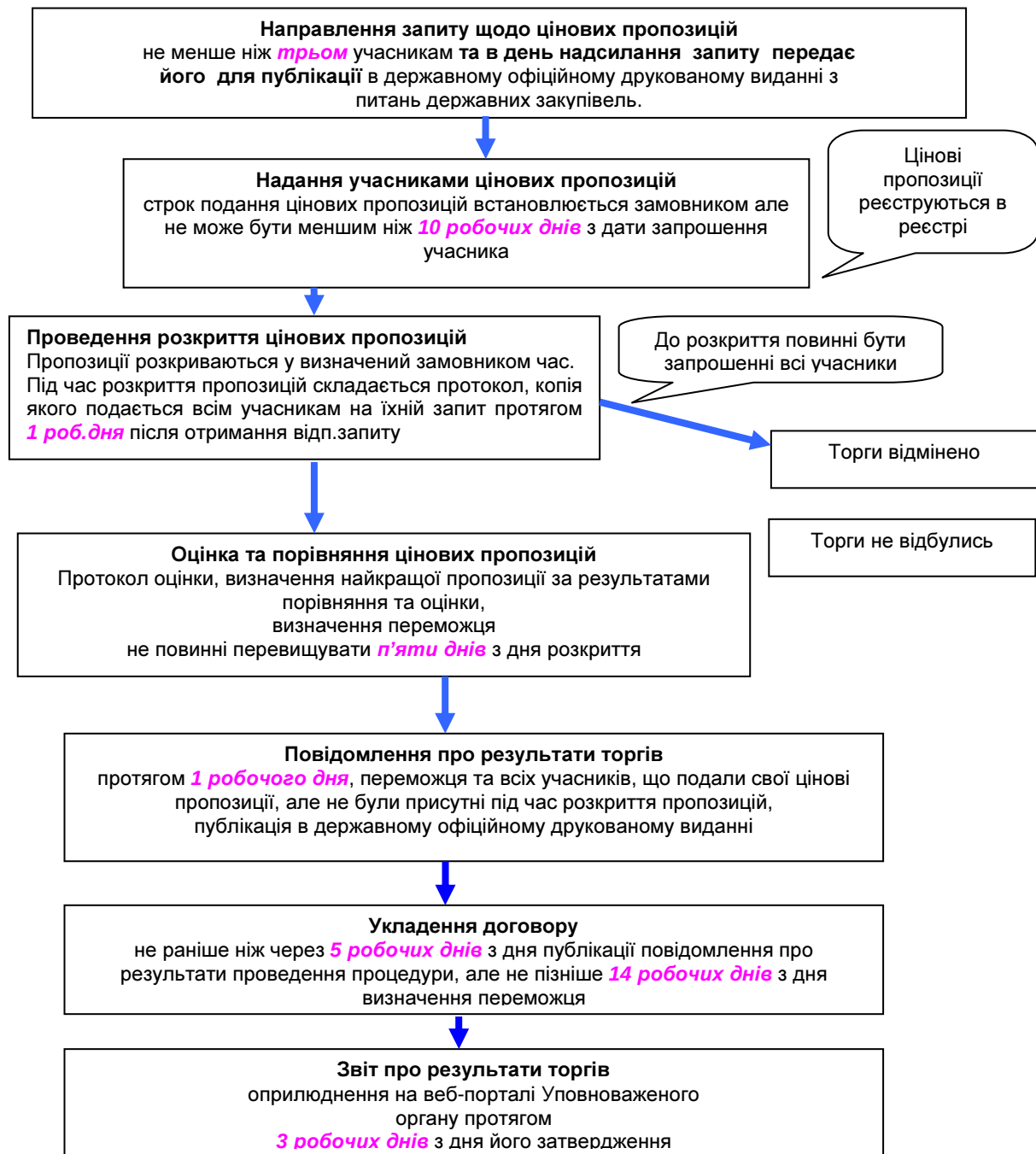


Рис. 2. Порядок проведення процедури запиту цінових пропозицій

Джерело: розроблено на основі [12]

Першим етапом є розробка та публікація запрошення до участі у процедурі запиту цінових пропозицій. Замовник повинен надіслати свій запит не менше ніж трьом учасникам, одночасно забезпечити публікування у «Віснику державних закупівель» та оприлюднення на веб-порталі (не менш ніж за 10 робочих днів до закінчення строку подання учасниками цінових пропозицій). Таким чином, свої цінові пропозиції мають право подавати всі зацікавлені особи. Мінімальні обов'язкові вимоги до змісту запиту цінових пропозицій визначені у ч. 2 ст. 36 Закону України «Про здійснення державних закупівель» [12].

Наступним етапом є отримання цінових пропозицій від учасників. Строк подання учасниками цінових пропозицій повинен бути встановлений замовником з розрахунком, щоб він не був меншим ніж 10 робочих днів з дня публікації запиту цінових пропозицій у «Віснику державних закупівель».

Дані про отримані замовником цінові пропозиції вносяться до Реєстру отриманих пропозицій. Кожен учасник має право подати лише одну цінову пропозицію, яка не може бути в подальшому змінена. Строк дії цінової пропозиції не може бути менше ніж 120 днів. Під час розкриття цінових пропозицій складається протокол, копію якого замовник зобов'язаний надати будь-якому з учасників на його вимогу протягом

одного робочого дня з дня надходження такого запиту. Загальний строк, для розгляду цінових пропозицій та визначення переможця не повинен перевищувати 5 днів з дня розкриття цінових пропозицій. При цьому переможець процедури запиту цінових пропозицій визнається той учасник, який подав пропозицію, що відповідає вимогам замовника та має найнижчу ціну. Тобто оцінка цінових пропозицій проводиться за єдиним критерієм — ціною. У разі, якщо декілька пропозицій мають однакову ціну, повністю відповідають вимогам замовника рішення щодо визначення переможця здійснюється шляхом голосування членів комітету конкурсних торгів простою більшістю голосів.

Якщо зважати на норми Закону України «Про здійснення державних закупівель» [12], то впливає наступне:

– якщо запит не містив вимоги щодо не перевищення вартості цінової пропозиції вказаної очікуваної вартості, то саме з цієї причини у замовника немає правових підстав для відхилення цінової пропозиції (ст. 36 Закону України «Про здійснення державних закупівель»);

– відповідно до вимог ч. 2 ст. 30 Закону України «Про здійснення державних закупівель» замовник може (але не зобов'язаний) визнати торги такими, що не відбулися, у разі, якщо ціна найбільш вигідної пропозиції перевищує суму, передбачену замовником на фінансування закупівлі. Зважаючи на викладене, замовник може акцептувати пропозицію, вартість якої перевищує суму, передбачену замовником на фінансування закупівлі, проте зазначена ціна не повинна перевищувати 200 тис. грн.

Прийняття рішення про визначення переможця затверджується протоколом комітету конкурсних торгів. Повідомлення про акцепт цінової пропозиції обов'язково публікується в «Віснику державних закупівель» протягом трьох робочих днів з дня прийняття рішення про визначення переможця розміщується на веб-порталі.

Процедура запиту цінових пропозицій відміняється або визнається такою, що не відбулася, у випадках, визначених ст. 30 Закону України «Про здійснення державних закупівель». Тут слід звернути увагу на наступне: якщо до процедури оцінки допущено 2 цінові пропозиції, незважаючи на те, що замовник надсилав запит трьом учасникам, процедура не відміняється. Оскільки відповідно до ч. 1 ст. 30 Закону України «Про здійснення державних закупівель», замовник відміняє процедуру закупівлі у разі, якщо для участі у ній подано менше двох пропозицій.

Передостаннім етапом проведення даної процедури є укладання договору про закупівлю. Замовник укладає з переможцем договір про закупівлю у строк не раніше ніж через п'ять робочих днів з дня публікації в «Віснику державних закупівель» повідомлення про акцепт цінової пропозиції але не пізніше ніж через 14 днів з дня визначення переможця.

Останнім етапом проведення процедури є публікування інформації про результати закупівлі. Інформацію про результати процедури запиту цінових пропозицій необхідно опубліковувати у «Віснику державних закупівель» та оприлюднити на веб-порталі не пізніше як через сім днів з дня укладання договору про закупівлю або прийняття рішення про відміну торгів чи визначення їх такими, що не відбулися.

За даними веб-порталу, протягом 2012 року замовниками було опубліковано в інформаційному бюлетені «Вісник державних закупівель» та оприлюднено на веб-порталі 116 384 оголошень про проведення процедур закупівель, що на 7,9 відсотка більше ніж у 2011 році. Серед них запит цінових пропозицій склав 8,55 % (рис. 3) [11].

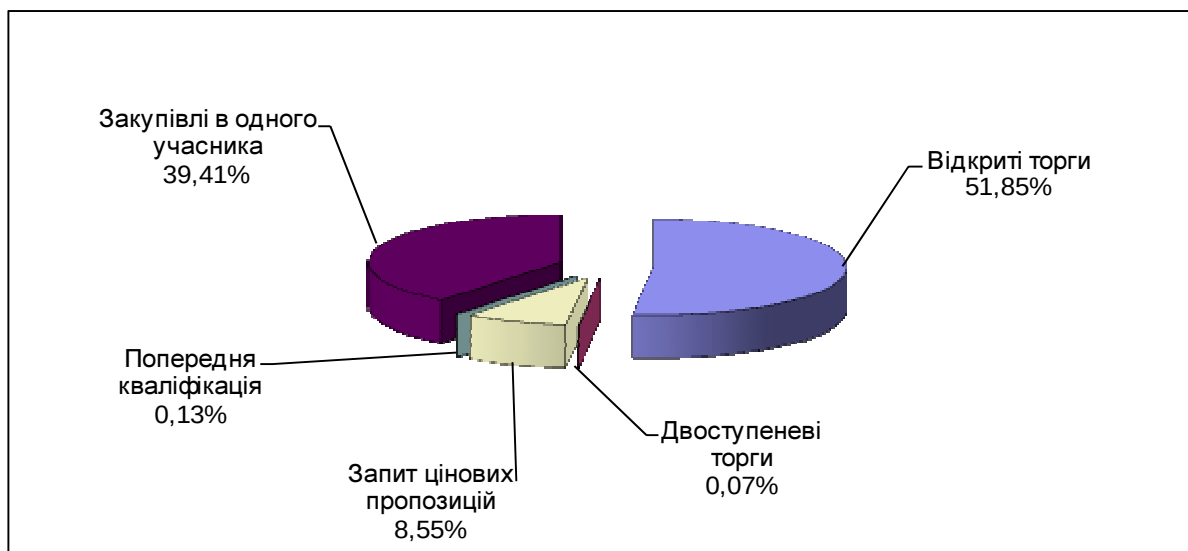


Рис. 3. Структура оголошень про заплановані процедури закупівлі у 2012 р.
Джерело: [11]

Звідси випливає, що застосування процедури запиту цінових пропозицій займає третє місце серед конкурентних процедур закупівель, які сприяють заощадженню державних коштів під час закупівель товарів та послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Державні закупівлі відіграють роль потужного інструменту державного регулювання економіки, який ґрунтується на сукупності фінансово-економічних взаємовідносин, інституційно-інноваційних механізмів здійснення закупівель за державні кошти, критеріях ефективності та результативності проведення процедури закупівель. Організаційно-економічне забезпечення державних закупівель здійснюється шляхом застосування таких процедур: відкриті торги; двоступеневі торги; запит цінових пропозицій; попередня кваліфікація учасників; закупівля в одного учасника. Виявлено, що його дієвість визначається сталістю взаємозв'язків між організаційними структурами управління та раціональним складом учасників процедур закупівель.

Обґрунтовано, що на сучасному етапі розвитку системи державних закупівель виникла потреба в удосконаленні організаційно-правових механізмів здійснення процедури запиту цінових пропозицій під час державних закупівель. Це стало можливим завдяки прийнятому Закону України «Про здійснення державних закупівель», котре чітко регламентує порядок і проведення процедури запиту цінових пропозицій під час державних закупівель.

Література

1. Влялько І.В. Механізм правового регулювання государственных закупок в Украине в контексте адаптации законодательства и подготовки нового усиленного соглашения Украины и ЕС / І.В. Влялько // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2008. – Випуск 77, Частина II. – С. 146–151.
2. Горин В.П. Фінансові аспекти системи державних закупівель / В.П. Горин // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 6. – С. 65–73.
3. Іншина О.В. Аспекти логістичної концепції конкурсних механізмів у системі державних закупівель зерна / О.В. Іншина // Національний університет «Львівська політехніка» Вісник «Логістика» №594. – Львів, 2007. – С. 413–422.
4. Кулак О.П. Розвиток системи державних закупівель в Україні / О.П. Кулак // Державне управління. – 2012 р. – № 4 (40). – С. 31–37.
5. Мельников О. С. Удосконалення процедури проведення попередньої кваліфікації учасників торгів при здійсненні державних закупівель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2010-2/doc/2/04.pdf>.
6. Міняйло О. Організаційно-економічні засади здійснення державних закупівель / О. Міняйло // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 46–54.
7. Міняйло О.І. Державні закупівлі як чинник активізації розвитку національної економіки / О.І. Міняйло // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2010. – №7. – С. 16–18.
8. Овсянюк-Бердадіна О. Ф. Напрямки підвищення соціальної спрямованості системи державних закупівель послуг / О. Ф. Овсянюк-Бердадіна // Наука молода : зб. наук. праць молодих вчених ТНЕУ. – Тернопіль, 2011. – Вип. 15–16. – С. 71–75.
9. Олефір А.О. Господарсько-правове забезпечення державних закупівель у сфері охорони здоров'я: теоретичні та практичні аспекти: моногр. / А.О. Олефір. – Х. : Юрайт, 2012. – 456 с.
10. Пінюкас Г. І. Система ефективного державного фінансового контролю і координації у сфері державних закупівель [Текст] / Г. І. Пінюкас. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 57–70.
11. Проведення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти в Україні за січень-грудень 2012 року. Державна служба статистики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Про здійснення державних закупівель : Закон України [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.rada.gov.ua // Відомості Верховної Ради України від 20.08.2010. – 2010 р. – № 33. – Ст. 471. – 1140 с.
13. Ткаченко Н.Б. Макроекономічні аспекти державних закупівель [Текст] / Н.Б. Ткаченко, Ю.М. Уманців // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 82–88.

УДК 338.439.5: 637.5

Романишин О.В.,
аспірант*

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РИНКУ М'ЯСА В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Ринок м'яса є складовою частиною агропродовольчого ринку. Він являє собою систему відносин, пов'язаних із виробництвом і товарообігом м'яса і м'ясопродуктів.

Ринок м'яса, як і продовольчий ринок в цілому, являє собою складну економічну систему, яка динамічно розвивається і функціонує під впливом різних факторів. Ринок, в першу чергу, підтримку рівноваги між попитом і пропозицією на певний товар. У цьому процесі важлива роль належить економічному регулюванню виробництва продукції, її переробки, збуту та споживання.

Дослідження проблем формування та функціонуванні м'ясного ринку багато в чому перетинається з вивченням його кон'юнктури, а рішення цих проблем власне і спрямоване на створення сприятливих умов ринку.

Сприятлива або позитивна кон'юнктура має місце тоді, коли ємність товарного ринку зростає, виробники отримують достатні для організації відтворювального процесу доходи, споживачі – необхідні їм товари в потрібній кількості і необхідної якості за доступними цінами, а ціни змінюються в основному тільки у зв'язку зі зміною якості товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування агропродовольчого ринку привертають значну увагу вітчизняних економістів-аграрників. Вагомий внесок у їх вирішенні здійснили Т. Г. Дудар [4], С. Л. Дусановський, І. Г. Кириленко, Ю. С. Коваленко, Т. О. Осташко, Б. Й. Пасхавер, П. Т. Саблук [1], О. Г. Шпикуляк [3], О. М. Шпичак, Г. В. Черевко та ін. Дослідженню проблем виробництва м'ясної продукції, формування ринку м'яса присвячені праці П. С. Березівського [2], М. В. Зось–Кіора, М. В. Зубця [1], М. В. Калінчика [6], П. К. Канінського, Н. Г. Копитець [7], Р. В. Логоші [8], В. Я. Месель–Веселяка, О. В. Мазуренко, М. М. Одінцева [9], П. Р. Пуцентейла [10], І. В. Свиноуса, А. М. Стельмашука [11], В. І. Топіхи та багатьох інших авторів.

Вони визначили основні принципи функціонування вітчизняного агропродовольчого ринку, стратегічні напрями розвитку ринку м'яса і м'ясопродуктового підкомплексу.

Однак складність і багатогранність питань, пов'язаних із вирішенням відповідних проблем на практиці, зумовлює необхідність подальших досліджень. Це насамперед стосується врахування динаміки росту купівельної спроможності населення, наслідків вступу України до Світової організації торгівлі, структурних змін у системі організації аграрного виробництва. Потрібно враховувати регіональні особливості, пов'язані з природно-кліматичними, демографічними, структуроутворювальними економічними чинниками. Вони визначають перспективи розвитку окремих тваринницьких галузей у різних категоріях сільськогосподарських виробників, темпи зміни попиту населення регіону на м'ясопродукти, особливості формування балансу м'ясної продукції.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд засад функціонування ринку м'яса і обґрунтування напрямів його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під терміном "м'ясо" прийнято позначати продукт харчування, цілі або частини туш забійних істотних тварин. Однак у наукових виданнях із проблем аграрної економіки сформувався підхід, коли окремий продукто-ринковий ринок охоплює сферу обігу не тільки продовольчого товару, а й сировини, необхідної для переробки. Тому, коли йдеться про ринок м'яса, здебільшого розглядаються ціни та обсяги реалізації худоби і птиці в живій вазі, так і продуктів їх забою.

У структурі продовольчого ринку важливе місце належить спеціалізованому м'ясному ринку, який включає реалізацію як м'ясопродуктів, так худоби та птиці. Об'єктивний характер формування м'ясного ринку пов'язаний з локалізацією розміщення споживачів м'ясних продуктів, їх специфічними потребами, а також розміщенням виробництва м'ясопродуктів. Виділяють місцевий регіональний ринок, котрий пов'язаний з іншими регіональними ринками м'ясних товарів як з вивезення, так і з ввезення, але основна маса товарів реалізується на регіональному місцевому ринку, що обумовлено значними транспортними витратами, вимогами ринку реалізації парного (свіжого) м'яса та м'ясопродуктів і рядом інших факторів.

Ринок функціонує через сформовану інфраструктуру, яка охоплює поряд із сільським господарством ланки первинної обробки і промислової переробки, оптову ланку, роздрібну ланку і безпосередньо споживачів кінцевої продукції галузі. Механізмом виконання цього є ринок м'ясної продукції, який охоплює організаційно-економічні форми взаємовідносин між суб'єктами

* Науковий керівник: Дусановський С.Л. – доктор економічних наук, професор

господарювання різних сфер галузі тваринництва, забезпечуючи рух продукції на усіх стадіях відтворювального процесу – від вирощування і відгодівлі тварин (отримання м'ясної сировини) до виготовлення готових продуктів і реалізації їх кінцевому споживачу. Отже, поняття “ринку м'яса” охоплює функціонування його відповідних контрагентів (сільськогосподарських, заготівельних, переробних і торговельних організацій), між якими об'єктивно виникають виробничі зв'язки й успішно вирішуються економічні взаємовідносини [10].

Ринку м'яса діє за такими принципами: всеосяжність ринку (безперешкодний рух економічних ресурсів і торгівля ними); рівноправна участь на ринку суб'єктів господарювання з різними формами власності; вільне ціноутворення; поєднання саморегулювання ринку з державним втручанням; аграрне лобі і протекціонізм; розвиток партнерських взаємовідносин; поєднання економічних і соціальних моментів; всебічний розвиток ринкової інфраструктури, маркетингу і логістики.

Отже, під м'ясним ринком розуміється сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою якої здійснюється реалізація худоби та птиці, м'яса і м'ясопродуктів і остаточне визнання суспільного характеру вкладеної в них праці. М'ясний ринок охоплює всі види угод і всі форми реалізації зазначених видів товарів.

М'ясо як продукт переробки поділяється на яловичину, свинину, баранину, сало, птицю, а як окремі продовольчі товари – ковбасні вироби та м'ясні консерви.

Досліджуючи функціонування ринку м'яса, вважаємо за доцільне виділити інституційну та соціальну його ефективність. Інституційна ефективність характеризує рівень узгодження інтересів різних учасників ринку, що є діловими партнерами; її важливим індикатором може слугувати справедливість (раціональність) розподілу доходів між суб'єктами ринку. Соціальна ефективність ринку характеризується рівнем доступності якісних продовольчих товарів для кінцевих споживачів – населення. При цьому слід виділити фізичну та економічну (фінансову) доступність продуктів. Фізична доступність продовольства визначається наявністю достатньої його пропозиції, економічна – залежить від рівня цін на продукцію й доходів населення [1; 4; 6].

Фактичний рівень споживання м'яса в Україні – 39,1 кг у 2011 році – значно нижчий як від раціонального, так і від мінімального нормативного показника. Оскільки м'ясопродукти належать до однієї з найважливіших продовольчих груп, йдеться про значні відхилення від рекомендованих стандартів харчування [10].

Внаслідок економічної кризи масштаби операцій на ринку м'яса різко зменшились, а отже, у нього є значний потенціал росту. Якщо в оцінці потенційної місткості ринку виходити з рекомендованої норми споживання м'яса на одну особу, то в перспективі обсяг реалізованих а ньому товарів у натуральних одиницях повинен зрости удвічі [11].

Ринок м'яса порівняно з іншими продуктовими ринками визначається великою внутрішньою потенційною місткістю. Незважаючи на цей потенціал, зрушення впродовж останніх років на ринку м'яса не були настільки помітними, як на деяких інших продуктових ринках. Індикатором змін може слугувати динаміка обсягів споживання основних продуктів із розрахунку на одну особу. Так, у 2011 році порівняно з 2005 роком фактичне споживання м'яса на одну особу в Україні збільшилось на 19%, тоді як яєць – на 43%, риби – 71%, олії – на 44%, плодів, ягід і винограду – на 27% [11].

Недостатня активність ринку пов'язана з тим, що м'ясо для переважної більшості населення залишається через його відносну дорожнечу малодоступним товаром. Цю обставину також вважаємо соціальною особливістю даного ринку.

Похідною від цієї особливості обставиною є значна диференціація рівня споживання м'яса залежно від доходів споживання. Така диференціація властива для майже усіх ринків споживчих товарів. Оцінити її масштаби можна на основі результатів вибіркового спостереження домогосподарств України – інформації про споживання основних продуктів харчування за децильними (10%) групами залежно від розміру середньодушових сукупних витрат.

На основі даного спостереження встановлені показники споживання м'яса і м'ясопродуктів у групах домогосподарств з різним рівнем сукупних витрат. До кожної із цих груп належить 10% домогосподарств. Їх сукупні витрати складаються з грошових витрат, а також вартості спожитих домогосподарством і подарованих йому родичами та іншими особами продуктів харчування, отримання з особистого підсобного господарства та в порядку самозаготівель, вартості подарованих продовольчих товарів, суми пільг і субсидій, дотацій. У 10% домогосподарств із найвищим рівнем споживання м'яса на одну особу в 4,5 рази більше, ніж у першій децильній групі.

Залежність між сукупними витратами домогосподарств і рівнем споживання ними м'ясопродуктів можна дослідити за допомогою графічного методу. На рис.1 показано розподіл сукупного фонду споживання м'яса між домогосподарствами України залежно від рівня сукупних витрат цих домогосподарств. Лінія відображає розподіл у суспільстві м'ясних продовольчих ресурсів. Нерівність розподілу характеризує відхилення ламаної лінії абсолютної рівності. Чим більше відхилення, тим більша нерівність у споживанні м'яса домогосподарствами з різним рівнем доходів.

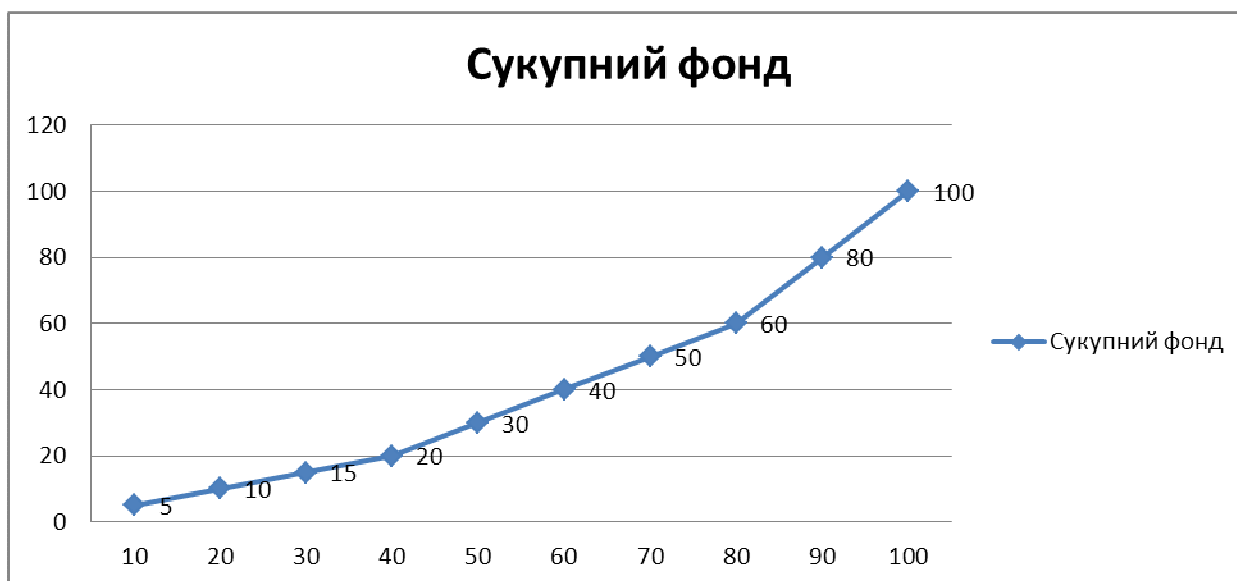


Рис.1. Розподіл сукупного фонду споживання м'ясопродуктів за децильними групами домогосподарств України залежно від розміру їх середньодушових сукупних витрат
Джерело: власні дослідження

Серед соціальних проблем, які перешкоджають розвитку ринку м'яса, слід виділити неспроможність існуючої системи взаємовідносин суб'єктів ринку забезпечити належний рівень соціального захисту виробників сільськогосподарської продукції. Ця обставина впливає на обсяг пропозиції сировини для виготовлення м'ясопродуктів, і її врахування поряд із суто виробничими проблемами необхідне для обґрунтування засад стійкого й збалансованого розвитку вітчизняного ринку м'яса.

Зокрема, переважна більшість загального обсягу реалізації худоби і птиці на забій припадає на особисті селянські господарства. Зауважимо, що споживання м'ясопродуктів у сільських домогосподарствах України у 2011 році було майже на третину меншим ніж у міських, зокрема через прагнення продати частину продукції для поповнення сімейного бюджету. Однак впродовж останніх років спостерігається помітне зменшення частки доходів від продажу виробленої сільськогосподарської продукції у сукупних доходах домогосподарств у сільській місцевості. Це пов'язане зі збільшенням доходів сільського населення з джерел, що не мають безпосереднього відношення до сільськогосподарського виробництва.

У принципі таку тенденцію можна охарактеризувати як позитивну. Однак слід погодитися з тими вченими, котрі зазначають, що з підвищенням життєвого рівня й покращенням соціального захисту сільського населення кількість особистих селянських господарств та обсяги виробництва ними продукції будуть зменшуватись. Відтак зменшення поголів'я худоби в особистих селянських господарствах є закономірним.

Розглянуті соціальні аспекти проявляються у дії чинників, які поряд з іншими чинниками впливають на формування кон'юнктури ринку м'яса. Специфікою цієї кон'юнктури є те, що вона формується у результаті взаємодії первинного та похідного попиту, первинної і похідної пропозиції.

Первинним є попит споживання на м'ясопродукти, похідним – попит на сільськогосподарську продукцію, сировину для її виготовлення, тобто на худобу і птицю, що реалізовується на забій. Відповідно первинна пропозиція визначається вагою худоби і птиці, що може бути призначена для забою з метою подальшої переробки на м'ясопродукти, а похідна пропозиція стосується продуктів забою та м'ясопродуктів, що пропонуються кінцевим споживачам.

Попит на м'ясопродукти залежить від трьох основних груп чинників: демографічних, поведінкових і пов'язаних з рівнем платоспроможності споживачів. Чинники, пов'язані з формуванням платоспроможного попиту, займають особливе місце. Їх дію ілюструє розглянута залежність між доходами домогосподарств і рівнем споживання м'яса. Вчені, котрі досліджують проблеми продовольчої безпеки, практично однастайні в тому, що саме різке зниження доходів населення зумовило погіршення структури його харчування через зменшення у ній частки особливо цінних продуктів тваринного походження, насамперед м'ясопродуктів.

Слід також зазначити, що до цієї групи належать різноманітні чинники, які можуть помітно змінюватися впродовж порівняно короткого періоду часу, залежно від ефективності економічної політики, що проводиться в державі. Збільшення в останні роки споживання населення України м'яса безпосередньо пов'язане з реальним підвищенням його доходів.

До демографічних чинників формування ринкового попиту належать чисельність населення та окремі його структурні характеристики. Чисельність населення визначає кількість споживачів, яка є чинником першого порядку, що впливає на місткість окремих географічних сегментів ринку м'яса. Що стосується інших демографічних характеристик, то неоднаковий рівень споживання м'ясопродуктів характерний для міського і сільського населення.

Розвиток співпраці господарств населення зі сільськогосподарськими підприємствами дозволить пом'якшити негативні наслідки скорочення поголів'я тварин в особистих селянських господарствах. Перспективним напрямом розвитку м'ясного скотарства є відновлення практики догодівлі в сільськогосподарських підприємствах придбаного в населення молодняку великої рогатої худоби, позитивний ефект матиме закупівля телиць для поповнення основного стада.

Розвиток тваринництва у малих формах господарювання господарствах населення і невеликих фермерських господарствах сімейного (типу) сприятиме створення за територіальним принципом обслуговуючих кооперативів, серед важливих функцій яких – організація зоотехнічного і ветеринарного обслуговування, постачання комбікормів і догляд за громадськими пасовищами, представництво виробників на роздрібних і гуртових ринках м'ясопродуктів. Основна ініціатива й сприяння у формуванні кооперативів повинні виходити від представників дорадчих служб, функціонування яких підтримується за рахунок бюджетного фінансування.

Формування організованого ринку м'яса передбачає розвиток мережі гуртових ринків. Створення спеціалізованих осередків гуртової торгівлі м'ясом забезпечить належні умови для реалізації продукції за справедливими цінами, контроль за якістю продуктів, сприятиме розвитку міжрегіональної і міждержавної торгівлі. Інший елемент ринкової інфраструктури – біржова торгівля м'ясом забезпечуватиме здійснення інтервенційних операцій Аграрного фонду. Ці операції виступатимуть одним з основних важелів впливу держави на кон'юнктуру ринку м'яса [5].

Механізм регулювання ринку м'яса формується зі системи адміністративних і економічних важелів, які застосовуються як державними органами (державне регулювання), так і суб'єктами ринку м'яса (інтеграційне регулювання). Державне регулювання передбачає пряме втручання державних органів у товарообмінні операції, фінансову підтримку сільськогосподарських виробників, розробку норм і стандартів якості продукції й контроль за їх дотриманням. Інтеграційне регулювання передбачає погоджувальні дії суб'єктів ринку в рамках вертикальних інтеграційних структур, вплив на розвиток м'ясопродуктового під комплексу та ринку м'яса діяльності національних і регіональних асоціацій виробників.

Важливий аспект реалії українського ринку – це необхідність поетапного розвитку виробництва з трансформацією у вертикально-інтегровану виробничо-господарську структуру для максимального ресурсного і переробного забезпечення всього ланцюга діяльності. На поточному етапі розвитку м'ясного скотарства в Україні ці тренди проявляються в процесі поступового зменшення територіального та кількісного розосередження в більшості неефективного дрібнотоварного виробництва.

Висновки з даного дослідження. Ринку м'яса є складовою частиною агропродовольчого ринку і представляє собою систему відносин, пов'язаних з виробництвом і товарообігом сировини для виробництва м'яса (сільськогосподарської продукції – худоби і птиці в живій вазі) і м'ясопродуктів. Його кон'юнктура формується в результаті взаємодії попиту і пропозиції на м'ясопродукти.

Важливим елементом інтеграційного регулювання ринку м'яса повинен стати розвиток співпраці між сільськогосподарськими виробниками і переробними підприємствами. З цією метою пропонується укладати довготермінові (на період менше року) контракти між переробними підприємствами, з одного боку, та окремими сільськогосподарськими підприємствами й кооперативами, утвореними особистими селянськими і невеликими фермерськими господарствами, з іншого. Контракти повинні передбачати обсяг сировини, яку планує закупити переробне підприємство у виробника, терміни поставки худоби, причини, через які переробне підприємство може зменшити обсяги закупівлі худоби, коридор цін, за якими здійснюватиметься розрахунок, відповідальність сторін за невиконання умов контракту.

Література

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Саблук П. Т. та ін.] ; за ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
2. Березівський П. С. Стратегічні пріоритети розвитку м'ясного скотарства / П. С. Березівський // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 165–169.
3. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / [Ю. П. Воскобійник, О. Г. Шпикуляк, А. В. Тіней та ін.] ; за ред. Ю. П. Воскобійника, О. Г. Шпикуляка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 343 с.
4. Дудар Т. Г. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи : моногр. / Т. Г. Дудар, В. Т. Дудар. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 246 с.
5. Закон України "Про оптові ринки сільськогосподарської продукції" від 25.06.2009 № 1561-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2009. – № 51. – Ст. 755.

6. Калинин Н. В. Развитие и эффективное функционирование предприятий на рынке говядины : моногр. / Н. В. Калинин, О. А. Саенко, В. В. Россоха. – К. : ННЦ ИАЭ, 2009. – 212 с.
7. Копитець Н. Г. Функціонування системи збуту продукції скотарства: теоретико-практичний аспект : моногр. / Н. Г. Копитець. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 210 с.
8. Логоша Р. В. Аналіз сучасного стану експорту м'ясної продукції / Р. В. Логоша // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 120–124.
9. Одінець М. М. Формування і розвиток ринку продуктів тваринництва : моногр. / М. М. Одінець. – Черкаси : Брама-Україна, 2009. – 296 с.
10. Пуцентейло П. Р. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика : моногр. / П. Р. Пуцентейло. – Тернопіль : ВПЦ "Економічна думка ТНЕУ", 2011. – 420 с.
11. Стельмашук А. М. Становлення сталого розвитку тваринницькопродуктового комплексу / А. М. Стельмашук // Інноваційна економіка. – 2010. – № 5. – С. 57–62.

УДК 658.7/8.012.122

Дзюбіна К.О.,
*старший викладач, керівник підсекції Ради молодих вчених
кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національний університет «Львівська політехніка»*

ВИЗНАЧЕННЯ ОЗНАК ТИПОЛОГІЇ ЗВОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку суспільного виробництва, що проявляються через зростання культури споживання, підвищення рівня обізнаності споживачів та соціальної відповідальності підприємств, активізування процесів державного контролювання у сфері забруднення навколишнього середовища, актуалізації питань, пов'язаних з проблемами сталого розвитку обумовлюють необхідність застосування прогресивних підходів до управління зворотними матеріальними потоками (ЗМП). Проблеми управління ЗМП значною мірою пов'язані з неоднозначністю тлумачення даного поняття, а також підходів щодо виокремлення їх окремих типів. Загальний підхід до типології ЗМП здебільшого зводиться до прямої аналогії з прямими матеріальними потоками (ПМП). Відтак нагальною є проблема розроблення ознак типології ЗМП з урахуванням їх специфічних характеристик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До недавнього часу основним об'єктом процесу управління матеріальними потоками промислових підприємств був матеріальний потік, направлений від виробника до посередника або кінцевого споживача. Питання логістичного управління матеріальними потоками та їх класифікації розглянуто в працях таких науковців, як Б. Анікін, Д. Вордлоу, Д. Вуд, А. Гаджинский, Дж. Гатторн, Д. Джонсон, О. Зуєва, Р. Йоффе, Є. Крикавський, М. Дуглас Ламберт, М. Окландер, Р. Дж. Сток, Дж. Шапіро та ін. Однак всі вони акцентують увагу на направленні вектору матеріальних потоків промислових підприємств в напрямку «від виробника». Матеріальним потокам, направленим у зворотному напрямку, приділено увагу фрагментарно. Основним об'єктом при цьому виступають відходи [1-3].

Постановка завдання. Метою статті є розгляд ознак типології зворотних матеріальних потоків (ЗМП), визначення зворотного матеріального потоку, проведення систематизації основних ознак та параметрів зворотних матеріальних потоків. Типологія ЗМП дасть можливість промисловим підприємствам прогнозувати їх обсяги та види, вчасно здійснювати превентивні заходи, обирати доцільну та раціональну стратегію управління ЗМП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наведемо визначення поняття «зворотний матеріальний потік». *Зворотний матеріальний потік* – це сукупність товарно-матеріальних цінностей, віднесена до визначеного часового інтервалу та направлена в напрямку від джерела її споживання до джерела утворення з метою відновлення корисності або вилучення з обігу. Об'єктами ЗМП можуть бути сировина, готова продукція, товари, засоби упаковки багаторазового використання або відходи. Відновлення корисності об'єктів ЗМП може відбуватись за рахунок їх трансформації, а саме: перепродажу, ремонту, рециклінгу або утилізації [4].

У випадку, коли об'єктом ЗМП виступають *відходи* доцільно конкретизувати визначення ЗМП як сукупності відходів, віднесеної до визначеного часового інтервалу та направленої в напрямку від джерела її виявлення до джерела потенційного утворення з метою відновлення корисності або поводження з нею. Під *джерелом потенційного утворення* автор розуміє місце чи об'єкт, що

використовується для поводження з відходами. *Поводження з відходами* – це дії, спрямовані на запобігання утворенню відходів, їх збирання, перевезення, зберігання, оброблення, утилізацію, видалення, знешкодження і захоронення [5].

Якщо об'єкти ЗМП не знаходяться в стані руху, тобто розглядаються в певний часовий момент, то вони переходять в запас об'єктів ЗМП. Кожному ЗМП відповідають певні фінансові та інформаційні потоки. Однак вони не є ізоморфними та мають специфічні, відмінні характеристики.

Всі ознаки ЗМП умовно можна поділити на дві групи: статичні та динамічні. Статичні ознаки (грец. *statike* – спокій, рівновага, відсутність руху) характеризують внутрішні властивості ЗМП безвідносно до його руху в часовому інтервалі. Динамічні ознаки (грец. *dynamikos* – здатний до розвитку, руху, видозміни) – характеризують властивості ЗМП в часовому інтервалі.

До статичних ознак типології ЗМП промислових підприємств належать: габарити, вага, натурально-речовинний склад, вартість, особливості пакування, особливості транспортування, вид договору, умови договору, ініціатор, причина виникнення, вірогідність виникнення, галузь функціонування, сфера виникнення, ступінь складності, ступінь керованості, рівень залишкової корисності, складність технології відновлення цінності, ступінь використання в комерційному обороті.

До динамічних ознак типології ЗМП промислових підприємств належать: відношення до підприємства як до відкритої системи, характер переміщення елементів, ступінь детермінованості, ступінь стабільності, ступінь періодичності, ступінь інтенсивності, ступінь мінливості.

З метою розроблення типології об'єктів ЗМП у табл. 1 систематизовано класифікаційні ознаки та їх параметри, наведено їх вербальний та формалізований опис.

Таблиця 1

Систематизація ознак типології зворотних матеріальних потоків

№ з/п	Ознаки	Параметри	Наявність відповідної ознаки та параметрів ПМП (+ / -)	Відповідність аналогічній ознаці ПМП
1	2	3	4	5
I. Статичні				
1.	Габарити	Об'єм, площа, лінійний розмір.	+	повний
2.	Вага	Маса, вага брутто, вага нетто.	+	повний
3.	Натурально-речовинний склад	Номенклатура, асортимент, кількість об'єктів.	+	повний
4.	Вартість	Вартість в грошовому вираженні	+	повний
5.	Особливості пакування	Вид тари, упаковки.	+	повний
	Особливості транспортування	Вид транспорту, спосіб транспортування, спосіб та умови затарювання, кількість необхідних транспортних засобів для перевезення, сумісність транспортування, рівень транспортабельності.	+	повний
6.	Вид договору	Купівлі-продажу, постачання, про виконання ремонтних робіт, підяду, поставки, про надання послуг, перевезення, зберігання, комісії, доручення, факторингу тощо.	+	повний
7.	Умови договору	Момент переходу права власності, визначення суб'єкту - платника вартості транспортування, страхування тощо	+	повний
8.	Ініціатор	Суб'єкт - ініціатор виникнення ЗМП	-	відсутній
9.	Причина виникнення	Причина повернення	-	відсутній
10.	Вірогідність виникнення	Ступінь вірогідності виникнення.	-	відсутній
11.	Галузь функціонування	Галузь функціонування	+	повний
12.	Сфера виникнення	Сфера виникнення	+	неповний
13.	Ступінь складності	Кількість однорідних об'єктів ЗМП.	+	повний
14.	Ступінь керованості	Реакція керованої системи управління ЗМП на дії керівної системи управління ЗМП.	+	повний
15.	Рівень залишкової корисності	Корисність, кондиція, ліквідність.	-	відсутній
16.	Складність технології відновлення	Складність (вартість, тривалість тощо) технології відновлення корисності.	-	відсутній
17.	Рівень безпеки	Безпека об'єктів ЗМП	-	повний
18.	Ступінь використання в комерційному обороті	Можливість отримання прибутку внаслідок відновлення корисності.	-	відсутній

продовження табл. 1

1	2	3	4	5
II. Динамічні				
19.	Відношення до підприємства як до відкритої системи	Місце розташування, напрямок руху.	+	неповний
20.	Характер переміщення елементів	Швидкість переміщення об'єктів.	+	повний
21.	Ступінь детермінованості	Відомість, не випадковість параметрів потоку.	+	повний
22.	Ступінь стабільності	Постійність значень параметрів на протязі визначеного проміжку часу ($P = f(t) = \text{const}$; $P = f(t) \neq \text{const}$).	+	повний
23.	Ступінь періодичності	Постійність параметру або змін параметру.	+	повний
24.	Ступінь інтенсивності	Інтенсивність ($\lambda = n / t$; де n - кількість одиниць об'єктів ЗМП, що пройшли за проміжок часу t ; t - часовий період; λ - інтенсивність).	+	повний
25.	Ступінь мінливості	Постійність інтенсивності ($\lambda = \text{const}$; $\lambda \neq \text{const}$).	+	повний

Примітки:

- притаманні як ЗМП так і ПМП.
- притаманні як ЗМП так і ПМП, однак мають специфічні властивості.
- притаманні виключно ЗМП;

Джерело: сформовано автором на підставі [1, 6-8]

Аналогічно із ПМП між статистичними величинами запасів та динамічними параметрами потоків існує тісний взаємозв'язок: потік характеризує процес зміни запасу, запас відображає результат зміни та накопичення потоку.

Частина ознак, розглянутих у табл. 1, описана авторами логістичної концепції під час розгляду питань управління ПМП та повністю співпадає з ними по своїй суті. Зупинимось більш детально на тих ознаках та параметрах, які по своїй суті відмінні від ознак та параметрів ПМП або притаманні виключно ЗМП.

До статистичних ознак, відмінних від ознак ПМП належать: ініціатор, причина виникнення, вірогідність виникнення, сфера виникнення, рівень залишкової корисності, складність технології відновлення, рівень безпеки, ступінь використання в комерційному обороті.

Ініціатор ЗМП – суб'єкт, що ініціює виникнення ЗМП. Ініціатором ЗМП може бути споживач (у зв'язку з браком або зі зміною бажання щодо придбання певного товару), ринок (у зв'язку з низькими темпами продаж, якістю, потребою в зміні асортименту, відмовою роздрібного торговця або посередника розповсюджувати певний вид продукції, викупом частки продукції конкурента, з метою отримання доступу до вільного місця на полицях магазину, повернення сезонних товарів через закінчення сезону, надлишкову та залишкову кількість товару), підприємство-виробник, державні органи влади тощо. Ініціатором ЗМП може бути як кінцевий споживач (у сфері «business to consumer» (B2C) так і контрагент підприємства (оптова закупівельна організація, дистриб'ютор, ритейлер (у сфері «business to business» (B2B)). В окремих випадках ініціатором ЗМП може бути законодавчий орган або орган виконавчої влади. Контрагент підприємства може бути ініціатором ЗМП у випадку придбання неякісної сировини, бракованої продукції тощо. Прикладом ЗМП ініційованими самим підприємством може бути відкликання продукції, вилучення продукції з обігу (будь-який захід, спрямований на запобігання появі продукції на ринку, в ланцюгу постачання продукції [9]), добровільний рециклінг та утилізація.

Так, в США підприємства «Сасет Скавенджер» та «Вест Коаст Ресайклінг» мають в штаті двох робітників, в обов'язки яких входить відбір цілих пляшок на лінії рециклінгу обсягом 750 мл. та 1,5 л, а також сортування їх в спеціальні дерев'яні ящики. Пляшки передаються фірмі «Еве Грін Глас» яка стерилізує їх шляхом промивання. Стерилізація вже існуючої пляшки потребує вдвічі менше води та енергії ніж виробництво нової. У подальшому відбувається реалізація цих пляшок вино - горілчанам підприємствам за ціною на 25% нижчою, ніж вартість нових пляшок [9]. ЗМП можуть виникати як на «вході» (пов'язані з активуванням претензій до постачальника та вхідним контролем якості) так і на «виході» (пов'язані з рівнем сервісу та післяпродажного обслуговування споживачів [10]).

Причина виникнення є специфічною ознакою притаманною лише для ЗМП. Основними причинами виникнення ЗМП є [11]:

- стимулювання збуту продукції шляхом забезпечення післяпродажного сервісу;
- відкликання продукції внаслідок виявлення дефектів фахівцями виробника або постачальника;
- збір використаної продукції для використання в якості вторинної сировини (скорочення втрат тари);
- забезпечення процесу ефективної утилізації або рециклінгу матеріалів;
- формування та демонстрація соціальної відповідальності підприємництва;
- формування нематеріальних активів підприємства (імідж, бренд);
- повернення продукції внаслідок невідповідності розміру, форми, кольору, дизайну та інших параметрів товару очікуванням споживача;

- виставлення претензій, рекламаций та, як наслідок, судових рішень щодо неякісної продукції, браку, технічних недоліків;
- пошкодження товару в процесі перевезення;
- постачання товару з недотриманням умов договору (помилкова адреса, невідповідна кількість);
- виявлення державною організацією порушень законодавства у сфері охорони навколишнього природного середовища, забезпечення екологічної безпеки та поводження з відходами.

Вірогідність виникнення ЗМП обумовлена їх специфічними об'єктами. Так, якщо ми розглядаємо стратегію управління такими об'єктами ЗМП як відходи, то вірогідність їх виникнення для певної групи товарів дорівнює 100 відсотків. Аналогічна вірогідність характерна для засобів упакування багаторазового використання, оборотної тари. Якщо ж підприємство планує розробити стратегію управління ЗМП готових високоякісних товарів, то вірогідність їх виникнення можна досліджувати шляхом проведення кореляційно-регресійного аналізу.

Сфера виникнення ЗМП пов'язана з розумінням функціональних сфер підприємства як відкритої системи. Обов'язковою умовою перетворення об'єкту прямого матеріального потоку в об'єкт ЗМП є перехід його зі сфери постачання або виробництва в сферу споживання. Вихідним пунктом об'єктів ЗМП є сфера споживання. Об'єктами матеріальних потоків можуть бути товарно-матеріальні цінності, сировина, напівфабрикати, комплектуючі вироби, деталі, незавершене виробництво, матеріали, готова продукція, вантажі, товари. Об'єктами ЗМП є сировина, готова продукція, товари (в залежності від приналежності підприємства до видобувного, виробничого або торгівельного), засоби упаковки багаторазового використання або відходи. Сфери виникнення ЗМП обмежені сферами закупівлі, постачання, розподілу та збуту.

Важливим фактором розмежування «входу» та «виходу» в системі управління ЗМП є розуміння функціональних сфер підприємства. Розглядаючи підприємство як відкриту систему можна визначити, що вхід представлено функціональними сферами постачання та закупівлі. У свою чергу на виході організації існують функціональні сфери збуту та розподілу. Російський дослідник логістичних процесів Льовкін Г.Г. прямо наголошує на необхідності розмежування функціональних сфер постачання та закупівлі. Під постачанням він розуміє забезпечення підприємств, організацій та домогосподарств необхідними матеріальними ресурсами з метою подальшої їх переробки в новий продукт або споживання (використання) без перероблення [12]. Той же автор розуміє під закупівлею діяльність, що здійснюється підприємствами у сфері торгівельного обігу. Товари, які закуповують під час здійснення цієї діяльності, призначені для подальшого їх перепродажу.

Що стосується понять збуту та розподілу, то дані функціональні сфери підприємства теж відмінні, а саме збут – це сфера виробничого підприємства, що пов'язана зі сферою обігу готової продукції та забезпечує взаємодію в ланцюгу «виробник – перший споживач (посередник)» [13]. Зокрема, розглядаючи визначення Льовкіна Г.Г., можна зробити висновок, що розподіл – функціональна сфера підприємства, що пов'язана зі сферою товарного обігу (оптова, роздрібна, оптово-роздрібна торгівля). У той же час Анікін Б.О. ототожнює ці дві сфери як синонімічні [14, с.185]. Крикавський Є.В. наводить визначення розподільчої логістики та логістики дистрибуції [15-17]. Це дає змогу виділити функціональну сферу дистрибуції або розподілу. Таким чином, автор вважає за доцільне наголосити на тому, що в залежності від приналежності до функціональної підсистеми ЗМП можуть виникати як на «вході» так і на «виході» підприємства як відкритої системи. Важливою ознакою для типологізації ЗМП є також їх приналежність до сфер особистого споживання або виробничої сфери.

Рівень залишкової корисності ЗМП визначається відношенням корисності (цінності) об'єкту ЗМП до вартості його трансформації. Основними параметрами даної ознаки є корисність, кондиція та ліквідність. В даному контексті автор розуміє:

- корисність як міру можливого задоволення своїх потреб підприємством або споживачем внаслідок трансформації об'єкту ЗМП;
- кондицію як якість, норму, яким повинен відповідати об'єкт ЗМП для подальшої трансформації;
- ліквідність як ступні легкості трансформації об'єкту ЗМП з метою перетворення його на грошові кошти.

Складність технології відновлення корисності виражається в вартості та тривалості реалізації технології відновлення корисності.

Рівень безпеки ЗМП характеризується таким параметром як безпека продукції або відходів. Безпека продукції – відсутність будь-якого ризику для життя, здоров'я, майна споживача і навколишнього природного середовища при звичайних умовах використання, зберігання, транспортування, виготовлення і утилізації продукції [18]. Так, через загрозу здоров'ю компанія «Кока-Кола» відкликала у 2009 р. партію напоїв, що містила сірку та бензол, «Ферреро» – партію льодяників «Тік-Так» через наявність в продукті пластикового пакувального матеріалу, а «МакДональдз» – 12 млн. дитячих стаканчиків через наявність у фарбі отруйних речовин [19].

Ступінь використання в комерційному обороті характеризується таким параметром як можливість отримання прибутку внаслідок відновлення цінності або потворного використання об'єкту ЗМП. Підприємство може здійснити повторний продаж об'єкту ЗМП без внесення суттєвих змін або

здійснивши процес трансформації даного об'єкту. Суттєву комерційну вигоду отримують підприємства внаслідок використання оборотної тари (піддонів, пляшок тощо).

Група *динамічних ознак* ЗМП практично тотожна по своїй суті ознакам ПМП. Основну відмінність представлено ознакою *відношення потоку до підприємства як до відкритої системи*. Дана ознака характерна і для ПМП та виокремлює зовнішні (протікають у зовнішньому середовищі) і внутрішні (протікають у внутрішньому середовищі) потоки. На відміну від ПМП, ЗМП завжди надходять з зовнішнього середовища. Вони не можуть існувати лише у внутрішній логістичній системі підприємства, оскільки важливою передумовою їх виникнення є обов'язковий перехід права власності від суб'єктів сфер збуту або розподілу до суб'єктів сфери постачання або закупівлі.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, наведені ознаки типології ЗМП та їх специфічні характеристики дозволять розробити детальну типологію ЗМП промислових підприємств з метою подальшого використання у процесі оптимізації управління матеріальними потоками. Чітка типологізація ЗМП на підприємстві дасть можливість підвищити рентабельність підприємства, кількість споживачів та постачальників, підвищити рівень якості продукції та системи менеджменту підприємства в цілому. Управління ЗМП має бути складовою стратегії розвитку підприємства. Вітчизняним підприємствам слід приділяти більшу увагу управлінню ЗМП, розробленню технологій попередження їх виникнення та мінімізації втрат, викликаних поверненням продукції.

Література

1. Букринская Э.М. Реверсивная логистика : учебное пособие / Э.М. Букринская. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 79 с.
2. Сагайдак-Никитюк Р.В. Внедрение реверсивной логистики в условиях фармпроизводства / Р.В. Сагайдак-Никитюк, Н.А. Селиванова // Ремедиум. – 2008. – № 5. – С. 38-40
3. Степанов В. Модель утилизации отходов, реализуемая логистическим инструментарием / В. Степанов, Н. Мезина // Логистика. – 2011. – № 8. – С. 53-56
4. Дзюбіна К.О. Місце зворотного матеріального потоку у виробничо-господарській діяльності підприємства / К.О. Дзюбіна. // Вісник Дніпропетровського університету (ім. О.Гончара). Серія: Економіка. Випуск 5(4). – Дніпропетровськ. – 2011. – С. 163-171
5. Закон України «Про відходи» № 187 / 98 від 05.03.1998 р. - [Електронний ресурс]. – Режим доступ до закону: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80>
6. Семенов А.И. Логистика. Основы теории: учебник для вузов / А.И. Семенов, В.И. Сергеев. – СПб.: Издательство «Союз», 2003. – 544 с.
7. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – 2-е изд. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. – 228 с.
8. Дзюбіна К.О. Об'єктна декомпозиція зворотного матеріального потоку / К.О. Дзюбіна // Суперечності та тенденції сучасної економічної динаміки [матеріали І-ї Міжнародної науково-практичної кон-ї студентів, аспірантів та молодих учених (IC YESS 2012). Ч. 1]. – Чернівці: ЧНУ. – 2012. – С. 119-121.
9. Закон України «Про загальну безпечність нехарчової продукції» № 2736-6 від 02.12.2010р. [Електронний ресурс]. – Режим доступ до закону: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2736-17>
10. Fahrenthold A. David. Master's Evergreen Glass climbs the theme is the conquest of nature. / David A. Fahrenthold //The San Francisco Chronicle. - September 10. – 1996. - p. C1
11. Дзюбіна К.О. Фактори та передумови формування зворотних матеріальних потоків / К.О. Дзюбіна // Проблеми формування та реалізації конкурентної політики (молодіжний аспект) [Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції]. – Львів: ТзОВ «Сплайн». – 2011. – 208 с. – С. 47-49
12. Левкин Г.Г. О некоторых терминологических неточностях [Електронний ресурс] / Г.Г. Левкин // Логистика. – № 1. – 2010. – С. 16-17 – Режим доступу до журн.: <http://scipeople.ru/publication/99216>
13. Левкин Г.Г. Экологические аспекты управления цепями поставок [Електронний ресурс] / Г.Г. Левкин // Логистика. – № 2. – 2009. – С. 24-25 – Режим доступу: <http://scipeople.ru/publication/99215/>
14. Логистика : учебник / Под ред. Б.А. Аникина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 368 с.
15. Крикавський Є.В. Логістика і сучасні виклики економіки / Є.В. Крикавський // Економіка України у XXI столітті: ретроспектива і перспектива. [Доп. Асоціації вчених «Еліта економічної науки Львова»] / За ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – Л. : Львівський нац. ун-т ім. Франка. – 2002. – С. 11.
16. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії: підруч. для ВНЗ / Є.В. Крикавський / Нац. ун-т «Львівська політехніка»; Л.: Інтеллект-Захід, 2004. – 414 с.
17. Крикавський Є., Чухрай Н. Промисловий маркетинг : підручник / Є.В. Крикавський. – 2-ге вид. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 472 с.
18. «Про захист прав споживачів» Закон України № 1023-12 від 12.05.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до закону: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
19. Дзюбіна К.О. Обґрунтування необхідності управління зворотними матеріальними потоками промислового підприємства / К.О. Дзюбіна // Сучасні тенденції розвитку наукової думки [Збірник матеріалів II-ої Міжнародної науково-практичної конференції]. – Одеса: «InPress». – С. 46-49

УДК 330.8

Юхимець Р.С.,
аспірант¹

ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"

ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМУВАННЯ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН

Постановка проблеми. Контрактні відносини відіграють важливу роль у сучасній ринковій економіці, забезпечуючи оптимальну господарську взаємодію суб'єктів. Сучасна економіка характеризується домінуванням процесів інтеграції та трансформації державних та недержавних інституцій та ринків, що спричинює до ускладнення форм контрактних відносин. Подальший розвиток контрактних відносин в таких умовах визначається еволюційними передумовами формування інституту контракту та визначення впливу історичних форм контрактації на здійснення контрактних взаємовідносин між суб'єктами в сьогоденні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності контрактних відносин в економічній науці почалося у 30-і роки ХХ століття і представлено в роботах таких вчених, як О. Бем-Баверк, Е. Брусс, Дж. Бьюкенен, К. Льюелен, Я. Макнейл, О. Вільямсон, Т. Еггертсон, Г. Клейнер, Я. Кузьміна, Ю. Карпова, Н. Лебедева, Н. Манохін, О. Олійник, В. Тамбовцев, А. Шаститко та інших. Однак у більшості наукових досліджень мало уваги приділено еволюції формування контрактних відносин та передумовам, які спричинювали перегляд сутності контрактних відносин. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження у науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення сутності контрактних відносин в процесі еволюції формування інституту контракту, розкриття економіко-правового змісту здійснення контрактації між суб'єктами взаємовідносин та зрозуміти значення наукової теорії для становлення та функціонування контрактних відносин в сьогоденні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Видатні мислителі минулого неодноразово зверталися до наступного питання: як віднайти в складній суспільній системі такі економіко-правові відносини, які змогли б бути основою стійкості всієї системи. У ХVIII ст. Д. Юм і Ш. Монтеск'є наголошували на базову роль міцних прав власності в динамічному функціонуванні ринкової системи. "... Великі підприємства властиві не монархії, а правлінню багатьох. Так як в цих державах власність людей більш відокремлена, то люди наважуються на різноманітні підприємництва, і так як вони впевнені в недоторканності того, що ними придбано, то і не побоюються впроваджувати свої придбання в обіг..." [1].

Поряд зі стабільністю прав власності, ці автори приділяли увагу також підтриманню надійних контрактних відносин (інший аспект проблеми трохи пізніше розглядався Ж.-Ж. Руссо, який розмірковував про природу "суспільного договору"). Ще в 1739-1740 рр. в "Трактаті про людську природу" Д. Юм писав: "... Три основні закони справедливості, тобто стабільність власності, передача її на основі згоди і виконання домовленостей, є настільки ж обов'язковими для державців, як і для їхніх підданих" [2]. В інших роботах Д. Юм неодноразово повертається до цієї думки, підкреслюючи необхідність дотримання державою і приватними особами, наприклад, торговцями, прийнятих на себе зобов'язань. Саме укладання контрактів до певної міри пов'язує учасників, але разом з тим воно може служити свідомим незалежним статусу учасників. Описуючи стабілізуючі функції контрактних відносин, Д. Юм особливо виділяв роль пануючої в суспільстві довіри – довіри, яка базується на сумлінному виконанні кожної зі сторін угоди всіх своїх домовленостей (контрактних зобов'язань).

В епоху меркантилізму економічно доцільним вважалася політика протекціонізму. Держава за допомогою встановлення високого мита на товари, які ввозилися, намагалася захистити внутрішній національний ринок від імпорту та сприяла економічному зростанню національного виробництва для здійснення активного експорту.

Представник англійської економічної школи меркантилізму Т. Ман вважав, що розуміння сутності контрактних відносин важливе для економічного благополуччя держави: держава стає багатшою за рахунок укладання контрактів з іноземними партнерами та експорту товарів, що випускаються національними виробниками. При цьому позитивний баланс зовнішньої торгівлі може бути досягнутий за допомогою економічно доцільних контрактів і закупівель держави. Ман вважав, що прибуток купця при відсутності необхідної уваги до умов і форм контракту може відобразитися збитком для держави, тому контрактні відносини господарюючих суб'єктів повинні приносити користь державі [3].

¹ Науковий керівник: Подолець Р.З. – к.е.н., зав. сектору прогнозування розвитку ПЕК

У XVII столітті відбувається розклад меркантилізму та зародження класичної економічної теорії, панування торгового капіталу змінюється пануванням промислового капіталу. Значення контрактних відносин різко зменшується із-за зменшення ролі державного регулювання економіки. Представники класичної школи політекономії в своїй теорії ґрунтувалися на невтручанні держави в господарську діяльність, а значення держави вбачали в якості “нічного сторожа”, який не має втручатися в діяльність “невидимої руки ринку”. Згідно вчення Адама Сміта, втручання держави повинно бути чітко обмежено випадками, коли здійснення діяльності приватними суб'єктами є неможливим. За державою визнавалося здійснення трьох основних функцій: захист держави, утримання суспільних організацій і підприємств та виконання правових функцій. Таким чином, контрактні відносини забезпечували державі виконання вказаних повноважень і не впливали істотно на ринок. Класична економічна теорія не розглядала відносини, однією з сторін яких би не виступала держава. Відсутність зацікавленості до подібних відносин означало, що економісти цього напрямку розглядали ідеальну систему в якій ринок самостійно формує умови всіх договірних відносин.

Видатний економіст, представник австрійської школи О. Бем-Баверк у своїх працях вперше запропонував розглядати контракт як відносини. На його думку, домовленості можуть бути неявними, тими, що під собою щось передбачають, невиражені словами і не зафіксовані в документі, проте за якими стоїть закон. О. Бем-Баверк називає контрактом відношення, які сторони намагаються підтримати.

Значно більшу увагу контрактним відносинам приділяли економісти кейнсіанського напрямлення, основна ідея яких полягала в тому, що ринок не може саморегулюючими механізмами створювати економічну рівновагу, забезпечувати повну зайнятість, що посилює схильність до збереження частини доходів. Змінити схильність до збереження неможливо, а тому держава повинна впливати на сукупний попит. Відсутність достатнього попиту нівелюється суспільними роботами і укладанням контрактів з приватними підприємцями на придбання товарів, отримання послуг чи здійснення певних робіт у формі державних закупівель.

Кейнс вважав, що у випадку неможливості збільшити сукупний попит з боку споживачів, його оживити має держава. Укладання контрактів з великими товаровиробниками на замовлення певної кількості продукції може призвести до додаткового найму робітників такими підприємствами, що має вплинути в значній мірі на реанімацію сукупного попиту в масштабах національної економіки [4].

В економічній теорії контракти розглядаються не тільки як ринкові договори, але і як відносини, які сторони прагнуть підтримувати. У 1931 році американський правознавець Карл Льюелен звернув увагу на те, що класичний юридичний контракт в багатьох випадках непридатний для пояснення економічної організації, а в деяких випадках навіть може ускладнити аналіз. Контракт, за К. Льюеленом, – це легко регульована рамка, яка майже ніколи не є точним відображенням існуючих відносин, а виступає зразковим індикатором, навколо якого варіюються, відносини; вона служить інструкцією у сумнівних випадках і стандартом для встановлення істини, якщо відносини фактично перериваються [5].

Розвиток економічної теорії, ускладнення процесів здійснення господарської діяльності сприяв перегляду значення і ролі контрактних відносин. Згідно неокласичної економічної теорії контракт виступає як миттєва укладена угода, що фіксує факт перерозподілу ресурсів і є важливим елементом роботи економічного агента. Представник неокласичної школи А. Маршал у своїй теорії приділив увагу розробці механізму стабілізації довгострокових зобов'язань контактних відносин за допомогою табулярного стандарту, який пропонував використовувати для збереження купівельної спроможності довгострокових контрактів. Маршал припускав, що має існувати уповноважений державний орган, котрий повинен публікувати таблиці, в яких би відображалась зміна купівельної спроможності золота, для того щоб довгострокові контракти можна було б укладати в одиницях твердої купівельної спроможності. Дана система мала використовуватися при здійсненні позик, до ренти, відсотків [6].

Одним з перших інституціоналістів, який в своїх дослідженнях приділяв багато уваги контрактним відносинам був Дж. Коммонс. Основним об'єктом досліджень вченого стала теорія угод. Дж. Коммонс вважав, що колективні дії в якості інститутів направляють і контролюють поведінку людей. Суспільство складається із професійних груп, які укладають між собою рівноправні угоди на основі законодавчих правил і норм. В процесі взаємодії ці групи вступають між собою в конфлікти, які є внутрішнім джерелом розвитку суспільства. В поняття угоди Дж. Коммонс виділяв три аспекти:

- 1) конфлікт інтересів;
- 2) усвідомлення взаємозв'язку цих конфліктних інтересів;
- 3) вирішення конфлікту шляхом встановлення договору, котрий задовольняє всіх учасників угоди.

Дж. Коммонс розділив обмін власності і обмін правами власності. Обмін правами власності він називав угодою, трансакцією. Поділяв угоди на торгові, управлінські та раціоналізаторські. Під управлінськими угодами Дж. Коммонс розглядав відносини між підлеглим і керівником, до раціоналізаторських угод відносив угоди оподаткування, регулювання цін, рішень управління підприємств, бюджет. Проте більшість угод відносилися саме до торгових. В кожній такій угоді полягає конфлікт інтересів, взаємна залежність, певний порядок. Під час перемовин, сторони протиставляють

свої позиції, потім контракують на умовах, які могли б задовольнити всі сторони. Трансакційний процес виступає як визначення розумної цінності, який постає із обоюсторонніх домовленостей про виконання кожною стороною своїх зобов'язань. Контракт – це гарантія очікувань, без яких не можуть бути цінності. Роль арбітра беруть на себе правові структури держави. Проте в Дж. Коммонса держава – це не тільки арбітр, але й сила, що контролює виконання прийнятих за договором зобов'язань [7].

Значний внесок у дослідження контрактних відносин внесли теоретики неоконституціоналізму, які вважали головною сферою людської діяльності обіг. Вчені підтримали ідею Дж. Коммона, згідно якої кожна трансакція є обміном частки прав власності і фіксується укладанням контракту. Теоретики даного напрямку вважають, що сутність контракту полягає у відображенні передачі певних прав. В межах неоконституціонального підходу аналіз контрактних відносин здійснюється з точки зору їх порівняльних переваг зі стимулювання суб'єктів бізнесу підвищувати ефективність використання обмежених ресурсів і використовувати ті чи інші структури державного регулювання для мінімізації трансакційних витрат підприємництва.

Зацікавленість контрактними відносинами у неоконституціоналістів з'явилася після публікацій праць Р. Коуза, в яких він вводив поняття трансакційних витрат. Коуз вважав, що ефективність роботи організації залежить від умов контракту, котрі укладаються в процесі функціонування. Якщо ці умови є результатом ринкових трансакцій, то вони будуть сприяти найбільш оптимальному використанню наявних ресурсів, але з урахуванням витрат для здійснення угоди. Тому, згідно неоконституціональної теорії, вибір контракту для фіксації конкретної комерційної операції залежить від раціональності і економії на витратах [8].

Істотний внесок у дослідження категорії “контракт”, з урахуванням її соціально-економічної значущості, вніс американський правознавець Я. Макнейл. В подальшому багато представників сучасного інституціоналізму здійснювали смислові запозичення з його робіт, зокрема, О. Вільямсон при розробці контрактних аспектів економічної теорії трансакційних витрат. За Я. Макнейлом, контракт – “це домовленість або набір домовленостей, за порушення яких право накладає відшкодування або ж виконання яких право в деяких випадках визнає як обов'язок”.

Я. Макнейл виділяє три необхідні умови для виникнення контракту, котрі містять домовленості (promissory contract):

1. Спеціалізація праці та обмін.
2. Існування проблеми вибору та альтернативних варіантів.
3. Усвідомлення минулого, сьогодення і майбутнього [9].

О. Вільямсон більшу частину економічних відносин вважає контрактними. Можна навіть говорити те, що всі угоди, крім угод вільно-ринкового обміну, є контрактними. Дж. Б'юкенен підкреслює, що “економічна теорія все більше стає наукою про контракти”, а не “наукою про вибір” (раціональний вибір економічних суб'єктів і раціональний розподіл ресурсів), внаслідок чого в центрі її уваги повинен бути не господарюючий суб'єкт, що максимізує прибуток, а третейський суддя, “людина зі сторони”, який намагається знайти компромісні рішення конфліктів в разі виникнення претензії учасників угоди один до одного.

О. Вільямсон розробляючи теорію трансакційних витрат, виділив таку сторону трансакційних витрат як їх контрактний характер, а тому всі трансакційні витрати розглядає у зв'язку з контрактними відносинами. В основу своєї класифікації О. Вільямсон поставив момент укладання контракту, і, відповідно, трансакційні витрати поділив на витрати до (ex ante) і після (ex post). Ex ante трансакційні витрати пов'язані з зусиллями заключити найбільш вигідний контракт, тоді як в ex post трансакційні витрати відображають прагнення виконати і економічно реалізувати вже заключні контрактні домовленості [10].

Згідно О. Вільямсона, вибір конкретної форми контракту диктується декількома факторами, зокрема: унікальністю ресурсів обміну, ступенем невизначеності (відсутності повноти інформації) та частотою ділових контактів між сторонами.

В останні десятиліття в економічній науці різко зріс інтерес до розгляду ринкових відносин крізь призму взаємовигідних контрактних (договірних) відносин. З економічної точки зору, вони являють собою відносини між суб'єктами економіки з приводу оптимізації господарських взаємодій. За певних умов відбувається формалізація контрактних відносин у вигляді контракту. Інституційний напрям економічної теорії представляє контракт категорією, яка безпосередньо пов'язана із забезпеченням оптимально господарської взаємодії.

Згідно Норта, контракти відображають структуру стимулів і антистимулів, що укорінені в структурі прав власності і механізмів їх забезпечення. Таким чином набір альтернатив, що відкриваються перед сторонами і формами організації, які вони створюють при заключні конкретних контрактацій, обумовлюються із структури прав власності.

Вчений вважає, що контракти не тільки створюють чітко визначені межі, що дозволяють отримати емпіричні свідчення про форми організації, але і є ключем до того, яким чином учасники обміну будуть структурувати більш складні форми організації. Контракти відображають різні способи

полегшення обміну: через фірми, через надання особливих пільг або шляхом інших, більш складних форм угод [11].

Різні підходи до визначення сутності контракту представимо в таблиці 1.

Таблиця 1

Альтернативні трактування поняття “контракт”

№	Визначення контакту	Автор
1.	Домовленість або набір домовленостей, за порушення яких право накладає відшкодування або ж виконання яких право в деяких випадках визнає як обов'язок	Я. Макнейл
2.	Відносини, які сторони намагаються підтримувати	О. Бем-Баверк
3.	Легко регулююча рамка, що виступає індикатором, навколо якого варіюються відносини	К. Льюелен
4.	Інститут, що закріплює нерівність класів, надає певним групам більший доступ до прийняття рішень.	К. Скочпол
5.	Гарантія очікувань, без яких не можуть бути цінності	Дж. Коммонс
6.	Сукупність деяких взаємних домовленостей (або зобов'язань)	О. Вільямсон
7.	Система стимулів	Дж. Акерлоф, Х. Міязакі
8.	Контракт – індикатор добропорядності намірів сторін	К. Левеллін
9.	Регулятор економічних процесів	Г. Демсец
10.	Структура стимулів і антистимулів, що укорінені і в структурі прав власності і механізмів їх забезпечення	Д. Норт
11.	Сукупність правил, що структурують в просторі і часі обмін між двома (і більше) економічними агентами за допомогою визначення прав, що обмінюються і взятих зобов'язань та механізму їх дотримання	А. Шастіко
12.	Відображає свідомий і вільний вибір індивідуальних цілей і умов обміну, що здійснюються в заданих інституційних межах	А. Олійник
13.	Угода про передачу або захист набору прав власності	Я. Кузьмів
14.	План або проект дій сторін	Г.Б. Клейнер
15.	Документ, що підписали обидві сторони і в своєму змісті має текстовий опис зобов'язань угоди	М.Г. Розенберг

Джерело: складено автором за: Тамбовцев В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов / В.Л. Тамбовцев – М.:ИФРА-М, 2004. – С.69; Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИФРА-М, 2007

Аналізуючи суб'єктний склад контрактних відносин, необхідно підкреслити роль держави на сучасному етапі розвитку. Саме державі суб'єкти контрактних відносин передають право контролю над виконанням певних угод і захисту прав власності. У той же час вона прагне до оптимального розподілу правомочностей між економічними суб'єктами, тобто досягнення такого розподілу прав власності, яке створить умови для максимізації сукупного доходу суспільства.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, під час дослідження були проаналізовані різні трактування категорії “контракт” і виділено три підходи, в рамках яких категорія “контракт” розглядається як: відношення; угода і набір домовленостей; механізм координації діяльності індивідів. Аналіз економічної природи контракту в процесі еволюційного формування як інституту соціально-економічних відносин продемонстрував взаємозалежність між вихідними умовами (передумовами) укладення контракту, протиріччями сторін, що беруть участь в угоді, і функціями контрактації.

Література

1. Ш. Монтеск'є. Обрані твори / під. ред. М. П.Баскина / Ш. Монтеск'є – М. : держ. вид-во Політичною Літератури, 1955. – 435 с.
2. Д. Юм. Сочинения в двух томах / Д. Юм – М. : “Мысль”, 1966. – Т. 1. – 729 с.
3. Mun Th. A dicsource of trade from England to the East-Indies answering to-divers objections which are usually made against the same / Mun Th. – Amsterdam.: Theatrum Orbis Terrarum, 1969. – P. 18-20.
4. Скидельски Р. Джон Мейнард Кейнс. 1883-1946. Экономист, философ, государственный деятель. В 2-х книгах / Р. Скидельски ; пер. с англ. Демида Васильева. — М. : Московская школа политических исследований, 2005. — Т. 2. — 804 с
5. Llewellyn K.N. What Price Contract? An essay in Perspective / K.N. Llewellyn // Yale Journal. - 1931. – Vol.40. – P. 737.
6. Alfred Marshall Official Papers of Alfred Marshall / Alfred Marshall – London.: Cambridge University Press, 1996. - P 17.
7. Commons J. The Legal Foundations of Capitalism / Commons J.-N.Y.: McMillan, 1924. - P. 77.
8. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Коуз Р. – М. : Новое издательство, 2007. – 17 с.
9. Macneil I.E. The Many Futures of Contracts / I.E. Macneil // Southern California Law Review. – 1974. – №3. – P. 691-816

10. Уильямон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация / О. Уильямсон. – С.-Петербург : Ленинздат, 1996. – 259 с.

11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Норт Д. – М. : Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 210 с.

УДК 338.242.2

Ящук Т.А.,
здобувач*

Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини

РИНОК ОСВІТНІХ ПОСЛУГ: СУТНІСТЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. У сучасних умовах знання та інформація стають головними ресурсами та джерелом багатства як окремого індивіда, так і держави в цілому. Конкурентоспроможність економіки країни визначається сьогодні не обсягом природних чи виробничих ресурсів, а насамперед інтелектуальним потенціалом, здатністю генерувати нове знання. Ці суттєві зміни обумовлюють виокремлення освіти як вищого пріоритету у системі державних цілей. Саме рівень розвитку ринку освітніх послуг у країні є одним з визначальних показників її конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринкові відносини у галузі освіти нашої держави виникли з початком ринкових реформ в економіці. Формування ринкових відносин в економічному житті не могло не торкнутися такої найважливішої сфери життя суспільства, як освіта, оскільки освітня сфера охоплює найширший спектр соціально-економічних процесів і явищ. У ній концентрується різноманіття цінностей, інтересів і потреб, властивих сучасному етапу суспільного розвитку. Проблемам розвитку ринку освітніх послуг, основним засадам управління та напрямам вдосконалення системи вищої освіти в сучасних умовах присвячено праці В.П. Андрущенка, В.Д. Базиловича, Д.В. Бондаренка, Л.В. Губерського, О.В. Дубровки, М.З. Згуровського, О.І. Лігоцького, В.І. Куценко, М.А. Мартинюк, І.Ю. Ходикіної.

Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій засвідчує недостатнє вивчення механізмів функціонування ринку освітніх послуг в умовах реформи освіти в нашій країні. Потребують детального аналізу питання оптимізації інституційних перетворень у сфері освіти як одного з найважливіших чинників підвищення ефективності функціонування освіти та її впливу на розвиток інноваційної економіки. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних підходів щодо трактування поняття „ринку освітніх послуг” та його специфічних особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж розглянути поняття „ринку освітніх послуг”, визначимо сутність терміну „освітня послуга”.

Аналіз вітчизняної наукової літератури показав, що єдиного визначення з приводу того, що розуміють під освітньою послугою, немає. Вона є економічною категорією, в якій відображено складні економічні відносини. За класичним підходом, освітня послуга – це певний вид товару, особлива споживча вартість процесу праці. За маркетинговим підходом, продуктом вищого навчального закладу на ринку освітніх послуг є сукупність освітніх програм, які визначають моделі поведінки спеціаліста. За інституціональним підходом, основними суб'єктами ринкових відносин є виробники освітніх послуг (освітні заклади, фізичні особи, які надають освітні послуги) та їх споживачі (підприємства, фізичні і юридичні особи, організації, органи державного та регіонального управління).

Освітні послуги, як суспільний товар, мають свою споживчу вартість, яка може бути виражена якістю, глибиною та характером наданих знань. Отже, освіта, як специфічна сфера діяльності, становить інтерес для економічного аналізу. Так, освітні послуги, на думку С.В. Багдік'яна, можна охарактеризувати як цілеспрямований систематичний процес передачі та отримання знань, інформації, вмінь і навичок та результат інтелектуального, культурного, духовного, соціально-економічного розвитку суспільства та держави [1].

Освітня послуга – це комплекс навчальної та наукової інформації, переданої громадянину у вигляді суми знань загальноосвітнього та спеціального характеру, а також практичних навичок для наступного застосування. У своєму визначенні Т.Є. Оболенська вказує на те, що освітня послуга є товаром, і звертає увагу на те, що процес споживання освітніх послуг сприяє формуванню цінності людини, які в майбутньому складатимуть основу вартісного обміну на ринку праці [2].

* Науковий керівник: Музиченко А.С. – д.е.н., професор

Іншу точку зору має В. Александров, який не розглядає освітню послугу як товар, а характеризує її як процес і дає таке визначення: „освітня послуга – це організований процес навчання для одержання необхідних знань, навичок і вмінь” [3]. Проте, на думку К.М. Євменкової, вчені не звертають увагу на таку особливість освітньої послуги, як одержання в процесі навчання певної кваліфікації. Тому „освітня послуга – це специфічний товар у вигляді сукупності навчальної та наукової інформації, що передається студенту у вигляді системи знань та практичних вмінь і навичок, за умови успішного засвоєння якої студент отримує відповідну кваліфікацію” [4].

На думку В.С. Сенашенко та Г.Ф. Ткач, освітня послуга – це система знань, умінь і навичок, які набуваються в процесі навчання, а згодом використовуються для задоволення потреб людини, суспільства і держави [5]. Дещо інакше формулюється це поняття у працях Н.Ю. Гаріфуліна та В.О. Гуртова, які вважають його видом послуги, котра забезпечує реалізацію конституційних гарантій у галузі освіти, що надається згідно рівня освіти у відповідності до вимог державних стандартів [6].

Освітня послуга як товар має специфічні риси, а саме поєднує в собі ознаки приватного та громадського блага. Послуги освіти часто відносять до категорії змішано-суспільних благ, тому що їх використання окремим споживачем обумовлено низкою обставин: рівнем здібностей і знань, рівнем освіти тощо. Як відомо, у ринковій економіці існують товари і послуги загального користування, виробництво яких оплачується однією частиною населення (платниками податків), а користуються ними інші (наприклад, споживачі освітніх послуг). Також ці блага характеризуються тим, що їх споживання має колективний характер.

Процес створення освітніх послуг має ряд особливостей: невідчутність (нематеріальність), невіддільність, мінливість та незбереженість [2]. Також виробництво освітніх послуг має низку додаткових властивостей: неможливість безпосереднього кількісного підрахунку освітніх послуг; конкурсний характер освіти; освітні послуги належать до дорогих послуг, оскільки головним чинником їх виробництва є висококваліфікована праця педагогів.

Підсумовуючи аналіз різних поглядів на поняття „освітня послуга”, можна зробити висновок, що наявність багатьох визначень пов’язана з розглядом різних аспектів проблеми. Відсутність єдиного визначення є „кричущою суперечністю державного управління ринковими відносинами, адже цей факт означає відсутність того головного законодавства, що регулює відносини продавців і покупців на ринку освіти” [7].

На нашу думку, під освітньою послугою слід розуміти цілеспрямований процес збору, отримання, передачі та засвоєння системи навичок, знань, інформації та результат безперервного духовного, культурного, соціально-економічного розвитку й вдосконалення держави і суспільства в цілому.

Виникнення ринкових відносин в Україні на початку 90-х років призвело до того, що ринок почав впроваджуватися практично у всі галузі економіки та суспільного життя. Ринок як інститут суспільства інтегрує соціальні дії людей у всіх сферах життєдіяльності: виробничій, побутовій, освітній, духовній та інших – і перетворює їх у ринкову поведінку економічних суб’єктів. Ринок представляє собою сукупність структурно пов’язаних продавців та покупців конкретного товару (товарної групи), діяльність яких регулюється сумісними правилами та концепціями контролю, що розрізняються більшістю учасників.

Винятком не стала й система професійної освіти, де починає своє становлення особливий ринок – ринок освітніх послуг, який в Україні розвивається швидкими темпами і пов’язаний із зростанням чисельності студентів, відкриттям нових вищих навчальних закладів, напрямів підготовки та спеціальностей.

Перш за все проаналізуємо існуючі підходи до визначення категорії „ринку освітніх послуг”. Більшістю вчених, що аналізують формування ринкових відносин в освітній сфері, розуміють його як сукупність економічних відносин, які складаються між виробниками (навчальними закладами) і споживачами з приводу купівлі-продажу товару „освітня послуга”.

Характеризуючи місце ринку освітніх послуг в економічній системі, дослідники приходять до єдиного висновку – він відноситься до системи ринків факторів виробництва або особливого підрозділу ринку продуктивних сил, де номенклатура послуг, попит і пропозиція визначаються кон’юнктурою на ринку більш високого порядку – ринку робочої сили [8].

На думку Щетиніна В.П., ринок освітніх послуг – це ринок, в якому взаємодіють попит на освітні послуги з боку основних суб’єктів господарювання (окремих осіб, підприємств і закупівельних організацій, держави) та його пропозиція різними освітніми закладами [9]. Згідно з трактуванням Шевченка Д.А., ринок освітніх послуг – це всі потенційні споживачі, що прагнуть задовольнити свої потреби в освіті, здатні вступити у відносини обміну з продавцем [10]. Інші автори ринок освітніх послуг визначають як складний комплекс економічних відносин суб’єктів економічної системи вищої освіти, що покликаний задовольнити потреби суспільства у фахівцях і споживачів в отриманні певної кваліфікації за відповідною спеціальністю.

Деякі автори (Л.І. Цимбал, І.С. Каленюк) [11; 12] стверджують, що „ринок освітніх послуг – це система економічних відносин, що складаються між суб'єктами освітнього процесу з приводу купівлі-продажу освітніх послуг, а також для досягнення певного рівня освіти особи та нації загалом”.

На основі проведеного аналізу трактування поняття „ринок освітніх послуг”, вважаємо, що ринок освітніх послуг – це складна соціально-економічна система, яка включає відносини між суб'єктами освітньої діяльності (виробниками і споживачами) з приводу купівлі-продажу специфічного товару – освітньої послуги. Ринок освітніх послуг представляє собою єдину, ієрархічну систему з міцними взаємозв'язками і певними пропорціями між його секторами. При цьому він сам є складовою частиною ринку послуг, який, у свою чергу входить в структуру товарного ринку як елемента всієї ринкової системи.

Інфраструктура ринку освітніх послуг представляє собою систему організацій та установ, які забезпечують рух товарів та послуг. Це можуть бути освітні тренінгові центри, інститути підвищення кваліфікації, консалтингові підприємства з підготовки та перепідготовки кадрів, бібліотеки тощо. Тому зрозуміло, що інфраструктурі ринку освіти притаманний допоміжний характер із забезпечення умов для створення кінцевого продукту. Продавцями на ринку освітніх послуг є університети та інші заклади освіти. Покупцями (споживачами) виступають абітурієнти, їх батьки, що обирають навчальний заклад; роботодавці – фірми, установи, організації та підприємства, які оплачують навчання своїх робітників; підприємства та організації, що наймають випускників [13]. Вчений Л.М. Хижняк, окрім загальновизнаних продавців і покупців освітніх послуг, до складу учасників ринку освітніх послуг зараховує посередників – освітні фонди, служби зайнятості, біржі праці, які дозволяють освітнім послугам просуватися на ринку [14].

Основними особливостями, які характеризують існування ринку освітніх послуг, є:

- асиметричність інформації, яка передбачає відмінність у знаннях одних учасників порівняно з іншими;
- неоднакова доступність всіх суб'єктів ринку до відповідних ресурсів;
- формування ринкових відносин у сфері освіти відбувається на засадах ринкової конкуренції за впливу державного регулювання;
- самостійність вищих навчальних закладів у здійсненні своєї діяльності, включаючи можливість самим обирати напрям підготовки спеціалістів і виконання наукових досліджень;
- висока еластичність попиту на освітні послуги, швидка реакція ринку на зміни попиту;
- структурування ринку освітніх послуг проводиться за економічною та територіальною локальністю, за кон'юнктурною та сегментною ознаками;
- індивідуальність й нестандартність наданих послуг і технологій, висока диференціація продукту за однією і тією самою спеціальністю;
- розвиток функції адаптації освіти та людини до нових можливостей навчання, перенавчання, підвищення кваліфікації;
- зміни суспільної думки щодо сприйняття освіти як найважливішої передумови та основи матеріального добробуту;
- формування недержавної освіти на всіх рівнях;
- орієнтація молоді на престижні професії [15].

Важливу роль на ринку відіграє держава, формуючи правове поле та фінансуючи освітню галузь. Коло завдань, які стоять перед нею у сфері регулювання освітою широке, зокрема це – оптимізація мережі навчальних закладів, підвищення якості освітніх послуг, створення максимально професійної та незалежної системи ліцензування та акредитації, яка б діяла в інтересах споживачів освітніх послуг, підтримка наукової діяльності тощо. До базових функцій державного регулювання освітньої діяльності, які не можуть виконуватись за допомогою ринкових важелів, можна віднести: формування стратегічних і тактичних цілей та пріоритетів; дотримання соціальних цінностей; створення правових основ функціонування ринку освітніх послуг; гарантування високої якості освітніх послуг [16].

Висновки з даного дослідження. Досліджуючи категорію „освітня послуга”, ми дійшли висновку, що це поняття має дискусійний характер і, узагальнюючи різні твердження, можна сказати, що освітню послугу слід розглядати як систематизований процес отримання та засвоєння сукупності знань, інформації, який впливає на культурно-духовний та соціально-економічний розвиток суспільства.

Ринок освітніх послуг представляє сьогодні велике багатогалузеве економічне середовище, де створюється значущий елемент національного багатства – знання, уміння, навички, особисті інтелектуальні та професійні характеристики громадян. Стрімкий розвиток сучасного ринку освітніх послуг обумовлює необхідність детального дослідження тенденцій та закономірностей функціонування й розробки на цій основі напрямків його реформування. Створення ефективної та досконалої системи освітньої діяльності забезпечить можливість адекватно реагувати на потреби сучасної економіки.

Література

1. Багдік'ян С.В. Освітні послуги: дослідження поняття, класифікація, базові характеристики / С.В. Багдік'ян // Економіка, Менеджмент, Підприємництво. – 2010. – № 22 (1). – С. 97–100.
2. Оболенська Т.Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний та зарубіжний досвід / Т.Є. Оболенська. – К. : КНЕУ, 2001. – 208 с.
3. Александров В. Освітня послуга: суть та моделі якості / В. Александров // Освіта і управління. – 2006. – № 1. – С. 156–164.
4. Євменкова К.М. Освітня послуга як економічна категорія / К.М. Євменкова // Економіка і регіон. – № 3 (22). – 2009. – С. 172–175.
5. Сенашенко В.С. О тенденциях реформирования российской высшей школы / В.С. Сенашенко, Г.Ф. Ткач // Высшее образование в России. – 2010. – № 10. – С. 29–31.
6. Гарифуллин Н.Ю. Финансовое обеспечение деятельности бюджетных образовательных учреждений по оказанию образовательной услуги / Н.Ю. Гарифуллин, В.А. Гуртов // Экономика образования. – 2011. – № 1. – С. 5–17.
7. Стеблюк Н.Ф. Економічна природа освітніх послуг в системі вищої освіти України / Н.Ф. Стеблюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6 (2). – С. 196–199.
8. Каленюк І.С. Економіка освіти : навчальний посібник / І.С. Каленюк. – К. : Знання України, 2003. – 316 с.
9. Щетинін В.П. Ринок освітніх послуг в сучасній Росії / В.П. Щетинін // Школа. – 2007. – № 3. – С. 25–28.
10. Шевченко Д.А. Маркетинговые стратегии ценообразования в вузе (на опыте отдела маркетинга и рекламы РГГУ) / Д.А. Шевченко // Практический маркетинг. – 2002. – № 68 (10). – С. 7–14.
11. Цимбал Л.І. Проблеми регулювання ринку освітніх послуг на сучасному етапі / Л.І. Цимбал // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 2 (6). – С. 43–48.
12. Каленюк І.С. Особливості регулювання ринку освітніх послуг : монографія / І. Каленюк, Л. Цимбал // Черніг. держ. ін-т економіки і упр. – Чернігів: ЧДІЕІУ, 2011. – 183 с.
13. Шевчук О.В. Ринок освіти: методологічні підходи визначення [Електронний ресурс] / О.В. Шевчук. – Режим доступу: <http://www.rusnayka.com>.
14. Хижняк Л.М. Проблемні поля на ринку праці і ринку освітніх послуг: оптимізація управління / Л.М. Хижняк // Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління : зб. наук. пр. ДонДУУ. – Т. Х. – Вип. 116: Соціологія державного управління. – Серія: Спеціальні та галузеві соціології. – Донецьк: ДонДУУ, 2009. – С. 126 – 132.
15. Мудра О.В. особливості взаємодії ринку освітніх послуг та ринку праці / О.В. Мудра // Економіка. – 2012. – № 5 (119). – С. 35–40.
16. Кобець А.С. Роль держави у функціонуванні ринку освітніх послуг [Електронний ресурс] / А.С. Кобець // Державне управління: удосконалення та розвиток. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua>.



ФІНАНСОВО–КРЕДИТНА І ГРОШОВА ПОЛІТИКА

УДК 631.330.32:115.1

Кропивко М.М.,
к.е.н., старший науковий співробітник
ІНЦ „Інститут аграрної економіки”

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Постановка проблеми. Нині в Україні формуються основні засади розвитку сільського господарства шляхом реалізації Загальнодержавної комплексної програми розвитку українського села на період до 2015 року та розробки Загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року. При цьому особлива увага приділяється визначенню місця та ролі малих і середніх форм господарювання на селі. У зв'язку із зазначеним особливою гостротою набувають проблеми розвитку фермерських господарств України та їх інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку фермерських господарств привертають увагу багатьох провідних вчених-економістів, зокрема таких, як В.Г. Андрійчука, В.І. Бойка [1], В.І. Власова, М.Я. Дем'яненка [3; 4], М.І. Кісіля [5-8], М.Ю. Коденської [5], М.Г. Лобаса, Ю.Я. Лузана [9], В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука [4; 5; 10] та інших. Водночас значна частина проблем, пов'язаних із оцінкою стану й перспектив розвитку цієї форми господарювання, підвищення економічної ефективності реалізації їх інвестиційних проектів, а також впровадження новітніх підходів щодо державного стимулювання діяльності фермерів, є недостатньо визначеними і потребують як теоретичного осмислення, так і практичного впровадження результатів досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є науково-методичне обґрунтування пропозицій щодо визначення основних напрямів стимулювання й регулювання інвестиційної діяльності фермерських господарств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В 2010 році господарську діяльність здійснювало близько 42 тис. фермерських господарств, у користуванні яких знаходилось 4,3 млн га землі, що у середньому на господарство становить понад 100 га сільськогосподарських угідь. Частка фермерських господарств у валовій продукції сільського господарства складає 5 %, або понад 5 млрд. грн. [11].

Інвестиції фермерських господарств мають тенденцію до зростання. Лише у 2010 р. їх обсяги у фермерських господарствах досягли близько 0,7 млрд грн, а протягом останніх п'яти – 3,2 млрд. грн (табл. 1) [12].

Таблиця 1

Показники інвестиційної активності та результатів діяльності фермерських господарств
України за 2006-2010 рр.

Показник	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6
Кількість фермерських господарств, одиниць	43150	43410	42446	41906	41524
Площа сільськогосподарських угідь у користуванні фермерських господарств, тис. га	3973	4199	4328	4299	4290,8
Чисельність працівників, тис. осіб	132,0	115,3	111,7	102,8	98,4
Капітальні інвестиції, млн грн	238,2	696,1	1096,5	496,5	662,2
зокрема на одне господарство, тис. грн.	5,5	16,0	25,8	11,8	15,9
Обсяг інвестицій на 1 га сільськогосподарських угідь, грн.	59,9	165,8	253,4	115,5	154,3
Обсяг інвестицій на 1 працівника, тис. грн	1,8	6,0	9,8	4,8	6,7
Виробництво валової продукції сільського господарства фермерських господарств (у порівнянних цінах 2005 р.), млн. грн	3477,2	3477,2	5921,4	5074,9	5012,9

продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
Інвестиції фермерських господарств на 1 грн валової продукції сільського господарства, грн	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
Прибуток, млн. грн	681,0	1065,5	1321,4	1603,1	1181,2
Інвестиції на 1 грн прибутку, грн	0,3	0,7	0,8	0,3	0,6
Рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності, %	17,7	28,1	23,7	23,6	27,6

* Джерело: дані Державної служби статистики України [12]

Найбільші обсяги фермерських інвестицій мали місце у 2008 році. Вони склали понад 1 млрд грн, або майже 7 % загального обсягу інвестування у галузь, що з розрахунку на 1 господарство становило близько 26 тис. грн, або 253 грн на 1 га сільськогосподарських угідь. У 2010 році обсяг інвестицій фермерських господарств зріс і склав 93 % відповідного показника докризового 2007 р., або 154,3 грн на один га сільськогосподарських угідь [12].

Переважає частка інвестицій фермерів спрямовується на придбання технічних засобів, технологічне переоснащення і капітальне будівництво. Так, частка вкладень фермерських господарств на придбання машин та обладнання у 2001 та 2010 роках склала відповідно 60 і 80 %, а інвестицій у капітальне будівництво 40 і 15 % (рис. 1) [2].

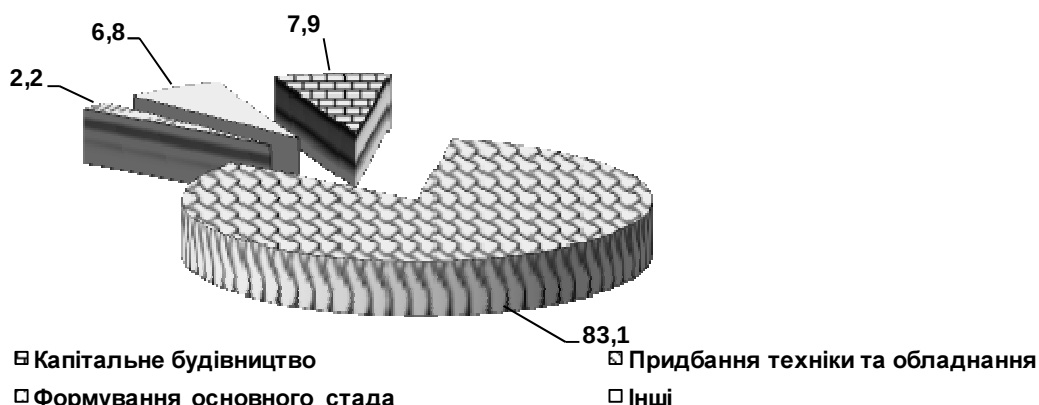


Рис. 1. Структура інвестицій фермерських господарств України у 2010 році, %

* Джерело: дані Українського державного фонду підтримки фермерських господарств [2]

Незважаючи на порівняно аналогічну структуру, питомі обсяги інвестицій фермерських господарств істотно різняться. Так, капітальні витрати на придбання технічних засобів і технологічне переоснащення у 2010 р., порівняно з 2001 р. зросли більш ніж у 24 рази і досягли 550 млн грн. Відповідно інвестиції у капітальне будівництво в 2010 р. склали близько 7,9 млн грн, що втричі перевищило аналогічний показник 2001 р. [2].

Зазначені тенденції динаміки і структурних зрушень інвестицій фермерських господарств пов'язані зі збільшенням обсягів державної підтримки, розвитком дорадництва та збільшенням обсягу інформації, а також поглибленням їх спеціалізації.

Загальні обсяги державної інвестиційної підтримки фермерських господарств у 2010 році, порівняно із 2000 роком зросли більш ніж у 18 разів, хоча з розрахунку на 1 га ріллі залишаються незначними - близько 12,8 грн, або 1,3 тис. грн на господарство (рис. 2) [11].

У період 2000-2010 рр. на підтримку фермерських господарств держава витратила понад 484 млн грн. При цьому, суттєве зростання такого фінансування відбулося протягом останніх шести років і склало більше 453 млн грн, або 93,6% загального обсягу підтримки [12].

Внаслідок фінансової кризи рівень державної підтримки фермерських господарств знизився і у 2009-2010 роках лише наблизився до відповідного показника 2008 р. У 2011 році ця негативна динаміка продовжилася і за рахунок державного бюджету було профінансовано інвестиційні проекти фермерських господарств на суму 28 млн. грн. [12].

Слід відзначити, що виділені фінансові ресурси на державну підтримку не відповідають законодавчо визначеним обсягам і потребі фермерів. Так, у 2010 році коштами цієї підтримки скористалися 664 господарства, що складає лише 1,6 % загальної їх чисельності. Практично державну інвестиційну підтримку отримують окремі господарства, що можуть впливати на розподіл коштів.

Згідно проведених розрахунків, потреба фермерських господарств у технічних засобах і обладнанні складає близько 443 тис. грн на одне господарство, або 600 тис. грн на 100 га, що більш ніж у 6 раз перевищує сучасний рівень забезпеченості ними. Забезпечити цю потребу за власні кошти

та позики фермери не зможуть, що без належної державної підтримки вже у середньостроковій перспективі може призвести до припинення діяльності багатьох господарств. Тому, нині існує потреба у вдосконаленні механізмів і шляхів надання такої підтримки з метою стимулювання розвитку фермерських господарств та їх інвестиційної діяльності у напрямі досягнення державних стратегічних пріоритетів.



□ Обсяг державної підтримки на 1 господарство, тис. грн

◆ Обсяг державної підтримки на 1 га сільськогосподарських угідь, грн

Рис. 2. Обсяги державної підтримки фермерських господарств України

* Джерело: дані [11]

Проведений аналіз розмірів фермерських господарств дозволяє стверджувати, що найбільшу питому їх вагу складають малі та середні за розмірами господарства (рис. 3).

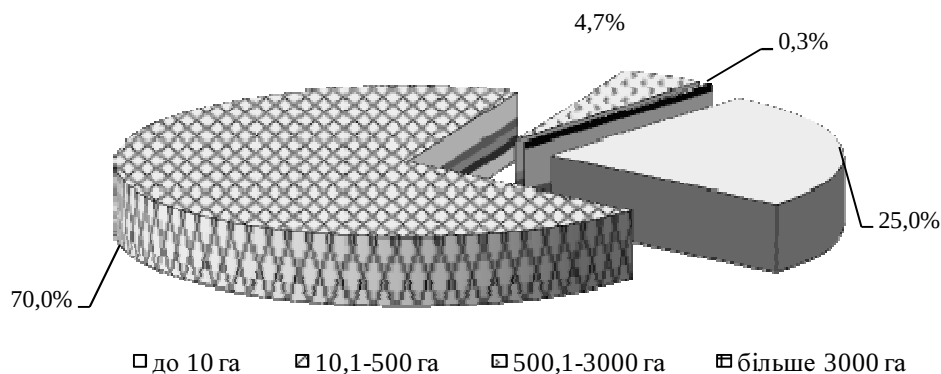


Рис. 3. Розподіл фермерських господарств України за розміром сільськогосподарських угідь

* Джерело: [12]

Так, найбільшу кількість складають фермерські господарства з площею сільськогосподарських угідь від 10 до 500 га. Таких господарств налічується майже 26 тис., або 70% загальної чисельності. Господарства з площею до 10 га сільськогосподарських угідь становлять 25% загальної кількості фермерських господарств, або понад 9 тис. од. Господарства з розміром земель понад 500 га займають незначну частку, що становить 5% загальної кількості цієї форми господарювання, або близько 2 тис. од. [12].

Враховуючи зазначене, напрями державної підтримки повинні зосереджуватися передусім на реалізації інвестиційних проектів малих і середніх за розмірами фермерських господарств. Окрім того, слід зазначити, що напрями державної підтримки та стимулювання подальшого розвитку фермерських господарств можуть різнитися. Так, відповідно до розмірів і специфіки ведення діяльності фермерських господарств, нами визначено місію їх господарювання, що наведено на рис. 4.

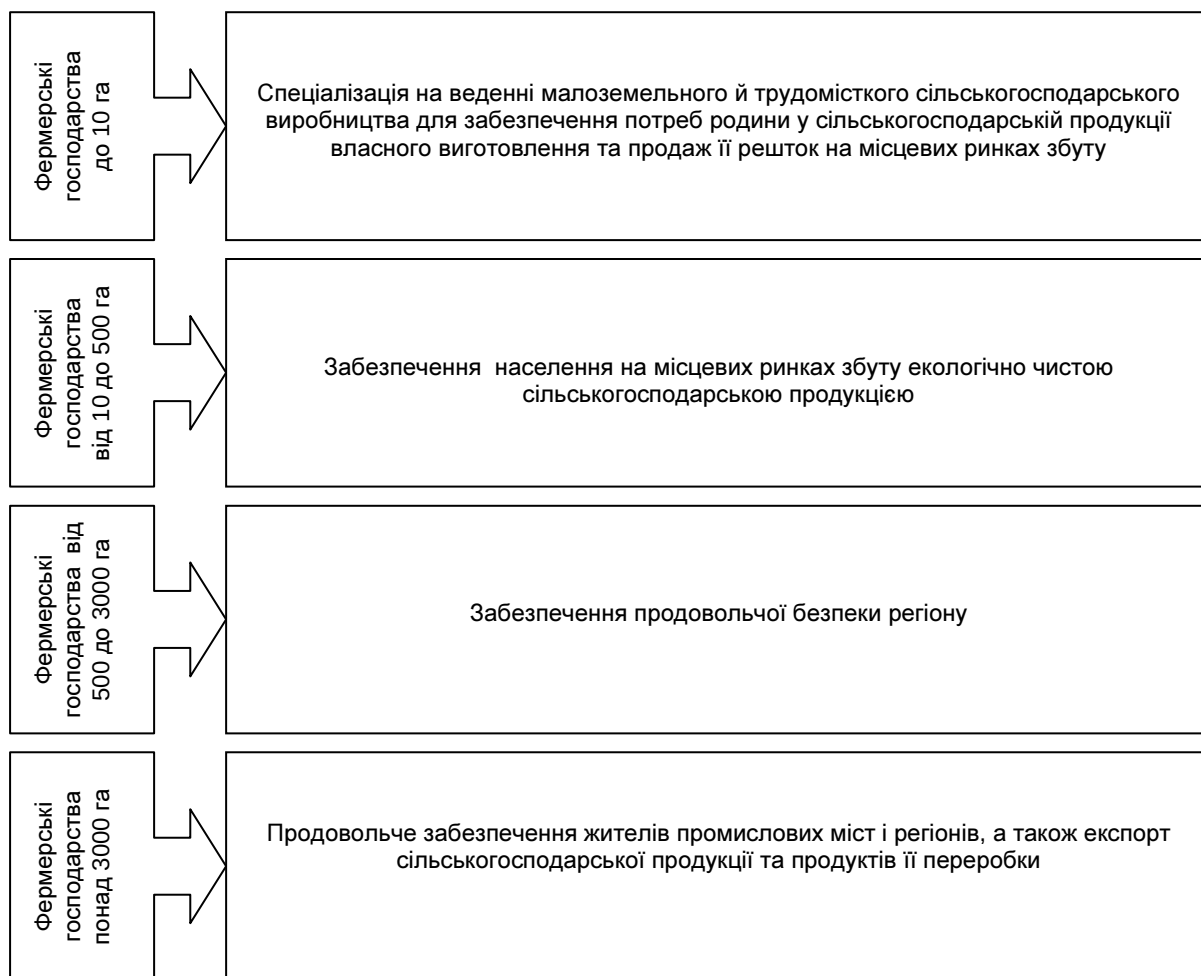


Рис. 4. Місія діяльності фермерських господарств, залежно від площі сільськогосподарських угідь

** Джерело: власні дослідження*

Дослідження доводять, що стимулювати розвиток фермерських господарств з площею сільськогосподарських угідь до 10 га, а також підтримувати їх інвестиційну діяльність необхідно шляхом:

- безоплатного отримання членами фермерських господарств професійної сільськогосподарської освіти;
- інформаційного забезпечення та надання фермерам соціально-спрямованих дорадчих послуг з питань раціонального ведення сільськогосподарської діяльності;
- стимулювання створення та розвитку обслуговуючих кооперативів;
- стимулювання розвитку кредитної кооперації та надання короткострокових і довгострокових мікрокредитів;
- – реалізації заходів з розвитку інфраструктури місцевих ринків сільськогосподарської продукції;
- – запровадження сільськогосподарської контрактації для забезпечення гарантованого збуту продукції господарів і задоволення потреб місцевих державних установ та закладів освіти, охорони здоров'я тощо;
- – надання державної інвестиційної підтримки реалізації їх інноваційно-інвестиційних проєктів, насамперед на поворотній основі;
- – надання державних субсидій за вироблену сільськогосподарську продукцію;
- – компенсації фермерам банківських ставок фінансово-кредитних установ за наданий кредит;
- – часткової компенсації вартості придбання високопродуктивних порід тварин і засобів малої механізації;
- – державного кредитування будівництва сімейних молочнотоварних ферм на поворотній основі;
- – створення умов для збуту виробленої фермерської продукції на місцевих ринках сільськогосподарської продукції;

– розбудови інженерної інфраструктури для створення сприятливих умов ведення господарської діяльності: під'їзних доріг, електро- і газотранспортних мереж тощо.

Діяльність та підтримку інвестиційних проектів фермерських господарств з площею сільськогосподарських угідь до 500 га необхідно забезпечити шляхом:

– інформаційного забезпечення та надання соціально-спрямованих дорадчих послуг з питань раціонального ведення аграрного бізнесу;

– надання державної інвестиційної підтримки реалізації їх інноваційно-інвестиційних проектів відповідно до виконання завдань місцевих, регіональних, галузевих та державної програм розвитку сільського господарства;

– часткової компенсації вартості придбання високопродуктивних порід тварин, технічних засобів, новітнього обладнання тощо;

– стимулювання переходу ведення сільськогосподарської діяльності за інноваційними технологіями (No-till, Mini-till тощо);

– державного кредитування будівництва сімейних молочнотоварних ферм на поворотній основі;

– форвардних закупівель продукції для потреб Аграрного фонду;

– укладання сільськогосподарських контрактів на постачання продукції для задоволення потреб державних закладів та установ;

– створення умов для збуту вирощеної у фермерських господарствах продукції на оптових ринках сільськогосподарської продукції;

– часткової компенсації фермерським господарствам кредитних ставок на отримані короткострокові та довгострокові банківські кредити.

Діяльність та підтримку інвестиційних проектів фермерських господарств з площею сільськогосподарських угідь від 500 до 3000 га необхідно забезпечити шляхом:

– інформаційного забезпечення та надання соціально-спрямованих дорадчих послуг з питань раціонального ведення аграрного бізнесу;

– надання державної інвестиційної підтримки реалізації їх інноваційно-інвестиційних проектів відповідно до виконання завдань місцевих, регіональних, галузевих та державної програм розвитку сільського господарства;

– часткової компенсації вартості придбання високопродуктивних порід тварин, технічних засобів, новітнього обладнання тощо;

– державного кредитування будівництва елеваторів, молочнотоварних ферм, а також об'єктів виробничої інфраструктури на поворотній основі;

– форвардних закупівель продукції для потреб Аграрного фонду;

– укладання сільськогосподарських контрактів на поставки продукції для задоволення потреб населення регіонів;

– створення умов для збуту вирощеної середньотоварними багатогалузовими фермерськими господарствами та їх об'єднаннями продукції на оптових ринках сільськогосподарської продукції;

– компенсації фермерським господарствам банківських ставок комерційних фінансово-кредитних установ за надані кредити;

– розвитку середньотоварних багатогалузових фермерських господарств відповідно до умов їх діяльності.

Діяльність та підтримку інвестиційних проектів фермерських господарств з площею сільськогосподарських угідь понад 3000 га необхідно забезпечувати насамперед шляхом застосування механізмів непрямої державної підтримки, участі держави у пошуку перспективних ринків збуту, сприяння діяльності та захисту їх інтересів на міжнародних ринках тощо.

Згідно проведених досліджень і враховуючи сучасний досвід підтримки діяльності фермерських господарств, з метою стимулювання розвитку цієї форми господарювання мінімальний річний обсяг державної підтримки складає близько 600 млн. грн, у т.ч. інвестиційна підтримка – 140 млн. грн, що за період 2012-2020 рр. становитиме близько 5,4 млрд грн. При цьому, державне бюджетне фінансування за непрямою формою підтримки складатиме 4,1 млрд грн, або майже 80% загального обсягу державної підтримки цих господарств, що відповідає сучасній практиці економічно розвинених країн світу, а також вимогам, які висуваються Україні в СОТ.

Висновки з проведеного дослідження. Інвестиції фермерських господарств мають тенденцію до зростання. Їх обсяг протягом останніх п'яти років склав 3,2 млрд грн. Однак цього обсягу недостатньо для забезпечення потреби у матеріально-технічній базі та обладнання, що потребує створення удосконалення існуючих та створення нових механізмів стимулювання розвитку й підтримки інвестиційних проектів цих господарств.

З метою розвитку цієї форми господарювання необхідно стимулювати діяльність фермерських господарств за допомогою як прямих, так і непрямих форм державної підтримки, у т.ч. й інвестиційної, залежно від їх місії та площі сільськогосподарських угідь.

При цьому, обов'язковою умовою отримання державної підтримки є дотримання фермерами та їх об'єднаннями установлених виробничих стандартів ведення сільськогосподарської діяльності. А за систематичне недотримання виробничих стандартів до порушників мають застосовуватися санкції згідно законодавства.

Література

1. Бойко В.І. До проблеми визначення механізму державної підтримки виробників аграрної продукції / В.І. Бойко, О.А. Козак // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 37-39.
2. Всеукраїнська газета асоціації фермерів та приватних землевласників України „Фермер України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.farmer.co.ua/pages/arhivgazeta.php>.
3. Дем'яненко М. Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М. Я. Дем'яненко, Ф. В. Іванина // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3–10.
4. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК : монографія [Дем'яненко М.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М. та ін.] ; за ред. М.Я.Дем'яненка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.
5. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / П.Т. Саблук, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська та ін. ; за ред. М.І.Кісіля, М.Ю.Коденської. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 478 с.
6. Кісіль М.І. Про необхідність усунення міжгалузевих диспропорцій з метою інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М.І. Кісіль // Наукові праці КНТУ: Економічні науки. – Кіровоград: КНТУ, 2004. – Вип.6. – С. 226-233.
7. Кісіль М.І. Проблеми інвестиційного забезпечення сільського господарства і міжгалузеві диспропорції / М.І. Кісіль // Вісник ХНАУ: Серія Економіка АПК і природокористування / ХНАУ, 2004. – № 7 – С. 89-94.
8. Кісіль М.І. Проблема інвестиційного забезпечення сільськогосподарського виробництва та напрями її вирішення в перспективі / М.І. Кісіль // Стратегія ресурсозберігаючого використання аграрно-економічного потенціалу на основі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності – об'єктивна передумова інтеграції країни в світове співтовариство: Тези доповідей міжн. наук.-практ.конф. 18 травня 2007 р. – Ч. 2. – Тернопіль: ТНЕУ, 2007. – С. 214-217.
9. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : моногр. / Ю. Я. Лузан. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 472 с.
10. Міжнародний рух капіталів і прямі іноземні інвестиції в Україну / П.Т. Саблук, В.І. Власов, М.І. Кісіль, К.А. Пріб // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 3-14.
11. Статистичний збірник „Сільське господарство України” за 2010 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 384 с.
12. Статистичний збірник „Основні показники господарської діяльності фермерського господарства за 2010 рік – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 350 с.

УДК 339.72:334.735

Семів С.Р.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
міжнародних економічних відносин
Львівська комерційна академія

ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ КООПЕРАТИВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ КРАЇН ЄС

Постановка проблеми. Сьогодні кооперативні організації у світі відіграють важливу роль у забезпеченні високого рівня зайнятості населення, посилення продовольчої безпеки держав, вирішення важливих соціально-економічних завдань. Особливо високу ефективність демонструють кооперативні системи Євросоюзу, в яких кооперативи успішно конкурують з провідними транснаціональними корпораціями на ринках товарів та послуг. Однією з важливих передумов високих показників розвитку європейських кооперативів є наявність дієвих механізмів банківського фінансування їх діяльності.

Важливість вивчення європейського досвіду у цій сфері обумовлюється необхідністю реформування кооперативного сектору економіки України, про що наголошується у численних програмних документах. Так, у Стратегії соціально-економічного розвитку України на період 2004-2015

рр. [7, с. 184, 247] визначена важливість розвитку та фінансування різноманітних форм кооперації як важливого чинника інституційного забезпечення реформ у сільській місцевості та необхідність зміцнення конкурентоспроможності кооперативів у контексті членства України в СОТ. На міжнародному рівні особлива соціально-економічна роль та важливість розвитку кооперативів в умовах глобалізації підтверджується тим, що Генеральна Асамблея ООН у своїй резолюції № 64/136 [18] проголосила 2012 рік Міжнародним роком кооперативів і планує визначити наступні роки «Десятиліттям сталого розвитку кооперативів».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем трансформації кооперативного сектора в умовах відкритої економіки, конкурентоспроможності та ефективності міжнародного співробітництва кооперативних систем, ефективності його фінансування в умовах поглиблення міжнародної інтеграції здійснили такі вітчизняні економісти, як В. Апопій [1], С. Бабенко [2], В. Гончаренко [3], В. Зіновчук [4], П. Саблук [6], В. Хомутенко [8]. У центрі уваги сучасних західних дослідників, зокрема Б. Аллана [9], Дж. Бірчелла [10], П. Норта [14], знаходяться проблеми фінансування діяльності кооперативів у контексті їх впливу на сталий розвиток економіки, пристосування кооперативних організацій до світових тенденцій глобалізації, інтернаціоналізації та поглиблення міжнародної інтеграції. Проте поза увагою дослідників залишаються питання інституційного забезпечення фінансування кооперативного сектора економіки, механізмів активізації міжнародного співробітництва кооперативів у банківсько-кредитній сфері, ефективності впровадження цього зарубіжного досвіду до умов України.

Постановка завдання. Метою статті є проведення системного аналізу проблем та особливостей банківського фінансування кооперативних організацій європейських країн та визначення можливостей адаптації цього досвіду у вітчизняних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з центральних проблем розвитку кооперативних систем Центральної та Східної Європи, і зокрема України, є брак фінансових ресурсів. Тому питання підвищення ефективності фінансування кооперативів порушується сьогодні на загальноєвропейському та міжнародному рівні. Прикладом такої діяльності є започаткування масштабної спільної інвестиційної програми Міжнародного кооперативного альянсу (МКА) та британського банку The Cooperative Bank, який є частиною найбільшого у світі споживчого кооперативу. У результаті реалізації цієї програми 1 листопада 2011 р. було створено Кооператив глобального розвитку (GDC), який надаватиме підтримку кооперативним підприємствам у країнах, що розвиваються, за допомогою створення фонду в розмірі 50 млн. дол. США для надання доступу до недорогих позик на капітальні та інфраструктурні проекти. Також GDC пропагуватиме переваги кооперативної моделі й сприятиме її розширенню [5].

Загалом сьогодні в європейському кооперативному русі спостерігається тенденція до значного збільшення чисельності кооперативів, різноманітних їх видів і кількості учасників. Станом на початок 2012 р. в найбільшому та найвпливовішому об'єднанні «Європейські кооперативи», до якого входять кооперативні спілки з 34 країн Європи, налічувалося 93 кооперативних організації в 6 секторах економіки (близько 160 тис. кооперативних підприємств, членами яких є 123 млн. осіб і в яких задіяно 5,4 млн. осіб) [11]. При цьому найбільша кількість кооперативних підприємств спостерігається в Італії, Франції, Іспанії та Польщі, чисельність членів – у Франції, Німеччині, Італії, Польщі та Великобританії, чисельність зайнятих – у Франції, Італії, Німеччині і Польщі.

Одним з факторів успішної діяльності кооперативів у ЄС є їх глибока інтеграція з європейськими кооперативними банківськими групами, які забезпечують доступ до дешевих кредитів навіть в умовах циклічних проявів глобальних фінансових криз. У посланні генерального секретаря ООН від 4 липня 2009 р. [17] зазначається, що в країнах, які постраждали від фінансової кризи, кооперативні банки і кредитні союзи розширювали свою діяльність з надання кредитів, в той час як інші фінансові установи були вимушені її скоротити. Це сприяло послабленню негативних наслідків заморожування банківського кредитування для найбільш уразливих груп населення, підкреслюючи важливе значення альтернативних моделей підприємницької діяльності і інституційної різноманітності для життєздатності фінансової системи.

В умовах глобалізації європейські кооперативні банки успішно конкурують з транснаціональними банківськими групами, про що свідчать їх високі показники доходів та активів, які нещодавно були опубліковані МКА у рейтингу трьохсот провідних кооперативів світу Global-300 [13] (табл. 1). Загалом сумарний оборот найбільших кооперативних банків та кредитних спілок у цьому рейтингу перевищує 430 млрд. дол. США.

Поглиблення міжнародної інтеграції у кооперативному фінансовому секторі країн Євросоюзу спричиняє зростання підтримки кооперації та міжнародного кооперативного руху на рівні європейських інституцій, налагодження взаємовигідного співробітництва між кооперативними банківсько-кредитними групами ЄС та постсоціалістичних держав.

У сучасних умовах розвиток інтеграційних процесів у європейській кооперативній банківській системі зміщується від рівня співпраці між окремими національними кооперативними банками у фазу

глобальної інтеграції на загальноєвропейському рівні. Прикладами такої інтеграції на рівні ЄС є діяльність таких європейських кооперативних банківських об'єднань, як Міжнародне об'єднання народних банків (Confédération Internationale des Banques Populaires – CIBP) та Європейська асоціація кооперативних банків (European Association of Co-operative Bank – EACB).

Міжнародне об'єднання народних банків об'єднує 17 банківських груп (понад 2 тис. відділень банків) у 22 країнах світу із загальною сумою балансу понад 1,5 трлн. євро та орієнтоване на обслуговування передусім кооперативних підприємств і підприємств малого та середнього бізнесу. Діяльність цієї банківської групи, найбільшими членами якої є німецька група Volksbank та австрійська Raiffeisenbank, має суттєвий вплив на розвиток кооперативного банківського сектора країн Центральної та Східної Європи, його фінансування та міжнародної інтеграції, забезпечення стабільного розвитку кооперативного сектора економіки в умовах глобальних фінансових криз [16].

Таблиця 1

Провідні кооперативні банківські групи та кредитні спілки країн ЄС у 2011 р.

Місце у рейтингу	Назва кооперативу	Країна	Доходи, млрд. дол. США	Рік заснування
1.	Crédit Agricole Group	Франція	103,58	1897
2.	Groupe Caisse D'Epargne	Франція	58,54	1983
3.	Confédération Nationale du Crédit Mutuel	Франція	56,69	1880
4.	Rabobank Group	Нідерланди	43,00	1898
5.	DZ Bank Group	Німеччина	30,76	2001
6.	Groupe Banques Populaires	Франція	29,39	1999
7.	Nationwide Building Society	Великобританія	14,88	1948
8.	Raiffeisen Zentralbank	Австрія	14,83	1927
9.	OP Bank Group	Фінляндія	7,64	1902
10.	SNS REAAL	Нідерланди	7,17	1997
11.	WGZ Bank	Німеччина	5,20	1884
12.	Swiss Union of Raiffeisen Banks	Швейцарія	4,12	1902

Джерело: Складено автором за [13]

Європейська асоціація кооперативних банків об'єднує 28 кооперативних банківських груп та інституцій (понад 4 500 банківських відділень, у тому числі її членами є банки – учасники CIBP) та обслуговує 181 млн. споживачів банківських послуг. Як свідчить діяльність цієї організації, кооперативний банківський сектор відіграє важливу роль у процесах інтеграції фінансових ринків ЄС, координації міжнародної співпраці національних кооперативних систем, підвищенні рівня їх конкурентоспроможності та представленні інтересів на загальноєвропейському рівні [12].

Діяльність кооперативних банківських груп Західної Європи, і особливо Австрії та Німеччини, відіграла вагомий роль у процесах трансформації та розвитку кооперативних систем у країнах Центральної та Східної Європи. Одним із лідерів в економічному співробітництві з кооперативними об'єднаннями центрально-східноєвропейських країн є Австрійський кооперативний союз імені Шульце-Делітца, який є об'єднанням Австрійської спілки виробничих, товарних та сервісних кооперативів і потужної транснаціональної кооперативної банківської групи – Спілки народних банків (Volksbanken Verbund). У звітах Австрійського кооперативного союзу починаючи з кінця 90-х років постійно зазначається, що міжнародна інтеграція та активізація міжнародного співробітництва, зокрема з кооперативними спілками країн Східної та Центральної Європи, є пріоритетним напрямом розвитку кооперативного об'єднання [15].

Зокрема, це стосується співпраці у сфері фінансування виробничої і ремісничої сфер (особливо створення пекарень та кондитерських підприємств, діяльності підприємств із виробництва будівельних матеріалів), будівництва об'єктів готельного бізнесу, надання лізингових та консалтингових послуг, трансформації кооперативних банківських систем Чехії, Словаччини, Угорщини, Польщі та Словенії та сприяння їх вступу в Міжнародне об'єднання народних банків (CIBP).

Австрійський кооперативний союз відкрив мережу філій універсальних банків (на базі кооперативних банків) у Словаччині, Угорщині, Словенії, Хорватії, Чехії з метою обслуговування та інвестування в кооперативний сектор економіки цих країн. Там (а також у Польщі) засновано спільні підприємства (виробничі, торговельні, лізингові, консалтингові, страхові тощо) та інші форми підприємств спільно з кооперативами перерахованих країн. Зокрема, у Братиславі створено спільне австро-словацьке підприємство Koop-Konsult-Internationale, яке надає консалтингові послуги, особливо щодо розвитку та трансформації діяльності кооперативів [15].

Сьогодні пріоритетним завданням для споживчої кооперації України, яка вважається провідною кооперативною системою економіки України, є запровадження інноваційного досвіду зарубіжних

кооперативів та активізація міжнародного співробітництва, зокрема у банківсько-кредитній сфері. Враховуючи позитивний досвід країн Центральної та Східної Європи, головними завданнями співпраці кооперативних підприємств, організацій та банківських установ Укоопспілки з європейськими кооперативними банківськими інституціями повинні стати:

- сприяння реорганізації та розвитку кооперативної банківської і кредитної системи;
- інтенсивний обмін знаннями і досвідом із питань банківської справи, зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), менеджменту і маркетингу;
- створення кращих передумов для тісної міжнародної співпраці кооперативних організацій та підприємств, не відмовляючись при цьому від випробування кооперативних принципів;
- координація розвитку міжнародного економічного співробітництва між кооперативними організаціями та підприємствами;
- вступ до єдиної європейської кооперативної банківської інституції;
- сприяння відкриттю представництв Укоопспілки за кордоном;
- одержання доступу до зарубіжних програм фінансування та технічної допомоги PHARE, TRANSFORM, TACIS тощо.

Звернемо увагу на те, що сьогодні організаціям та підприємствам споживчої кооперації необхідно активніше переймати досвід країн Центральної та Східної Європи у частині отримання міжнародної технічної допомоги для проектів обміну досвідом розвитку кооперативних організацій в умовах глобалізації, підвищення кваліфікації та навчання вітчизняних керівників за кордоном, адаптації кооперативного законодавства до європейських стандартів, популяризації кооперативних ідей та цінностей серед населення, залучення до кооперації нових членів, особливо серед молоді, проведення широкомасштабних наукових та прикладних досліджень щодо адаптації та можливостей впровадження досвіду міжнародної інтеграції європейських кооперативів. При цьому особлива увага повинна приділятися співпраці з такими потужними фінансовими донорами, як кооперативні банківські групи та об'єднання, а також різноманітні проекти розвитку та комітетами ООН, фонди технічної допомоги Євросоюзу, уряди європейських країн, Міжнародний банк реконструкції і розвитку та Європейський банк реконструкції та розвитку, з представниками яких уже сьогодні налагоджуються контакти.

Пріоритетними напрямками реалізації проектів технічної допомоги європейських кооперативних банків та їх об'єднань у системі Укоопспілки, які забезпечать стійкий розвиток кооперативного сектора економіки України, слід вважати:

- сприяння реорганізації й розвитку кооперативної страхової, банківської та кредитної систем споживчої кооперації України, сприяння їх входженню до європейських банківських та кредитних об'єднань;
- реалізацію програми цільового пошуку ділових партнерів для конкретних інвестиційних проектів, налагодження механізму спільних консультацій у цій сфері;
- створення та діяльність спільних підприємств у сферах високотехнологічного виробництва, надання консалтингових, лізингових та інших видів послуг;
- розвиток туристичного потенціалу та туристичної інфраструктури споживчої кооперації;
- використання передових досягнень та технологій захисту навколишнього середовища, використання енергозберігаючих технологій та ведення сільського господарства у країнах ЄС, створення з цією метою венчурно-консалтингового центру;
- сприяння у вирішенні проблем безробіття, трудової міграції, реструктуризації промислових і сільськогосподарських підприємств та розвитку підприємництва (у сферах заготівель, переробки сільськогосподарської сировини) у сільській місцевості та гірських районах України.

Перспективним напрямом співпраці банку «Укоопспілка» та кооперативних банківських груп ЄС є відкриття кредитних ліній та програм для фінансування ЗЕД споживчої кооперації. При цьому пріоритетними напрямками фінансування повинні стати сезонне кредитування заготівельної діяльності за перспективними товарами експортної номенклатури; створення системи кредитування та страхування експорту; залучення коштів на цільове фінансування швидкоокупних проектів, зокрема у сфері роздрібної торгівлі та рітейлу; сприяння розвитку перспективних форм фінансування (лізинг, факторинг тощо); розвиток діяльності інвестиційних фондів та кредитних кооперативів.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, досвід країн ЄС переконливо доводить, що суттєвим фактором успішної діяльності кооперативних банківських систем в умовах глобалізації є використання існуючої єдності міжнародного кооперативного руху і його економічного та соціального потенціалу. Сьогодні існують всі необхідні сприятливі передумови для розвитку міжнародного економічного співробітництва споживчої кооперації України у фінансовій та банківській сферах.

В сучасних умовах стратегічною метою банківського фінансування споживчої кооперації повинно стати максимальне використання можливостей співробітництва з провідними європейськими банківськими групами та об'єднаннями, яке б спрямовувалося на посилення переваг та потенційних

можливостей кооперації, підвищення організаційно-економічної ефективності операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є обґрунтування механізмів та стратегії поглиблення міжнародної економічної інтеграції банківських установ Укоопспілки, активізації кредитування зовнішньоекономічних проектів, у тому числі в межах транскордонного співробітництва.

Література

1. Апопій В.В. Соціально-економічний зміст кооперації: теоретичні та прикладні аспекти / В.В. Апопій // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії. – 2006. – Випуск 21. – С. 67-78. – (Серія економічна).
2. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці : монографія / С.Г. Бабенко. – К. : Наукова думка, 2003. – 332 с.
3. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація: Форми економічної самопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) / В.В. Гончаренко. – К. : Глобус, 1998. – 325 с.
4. Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США; 2. вид., доп. і перероб. / В.В. Зіновчук. – К. : Логос, 1996. – 224 с.
5. Інвестиції у кооперативну економіку // Вісті. Діловий випуск. – 2012. – № 46 (1015). – С. 2.
6. Кооперація в аграрній сфері виробництва / П.Т. Саблук, В.В.Зіновчук, Ю.Я. Лузан, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік / Українська академія держ. управління при Президенті України. – К. : УАДУ, 2003. – 72 с.
7. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" [Текст] / А.С. Гальчинський [та ін.]. – Офіц. вид. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
8. Хомутенко В.П. Кредитна кооперація України: сучасний стан та перспективи розбудови : монографія / В.П. Хомутенко, В.В. Немченко, О.Г. Волкова, А.В. Хомутенко ; Одес. нац. акад. харч. технологій, Одес. держ. екон. ун-т. – О. : Друк Південь : Печатный дом, 2010. – 347 с.
9. Allan B. Cluster Policy: Issues for Social Enterprise / B. Allan // Milton Keynes: Paper to Social Enterprise Research Conference. – 2004. – № 7. – P. 34-46.
10. Birchall J. 2004. Co-operatives and the Millennium Development Goals / J. Birchall. – Geneva: ILO, 2004. – 101 p.
11. Cooperatives for Europe: Moving forward together. – Brussels, 2012. – 16 p.
12. Europäische Vereinigung der Genossenschaftsbanken. Tätigkeitsbericht 2011. Brussels: EACB, 2012. – 33 S.
13. Global 300 list 2010. The world's major co-operatives and mutual business. Geneva: ICA, 2011. – 30 p.
14. North P. Alternative Currency Movements as a Challenge to Globalisation / P. North. – Aldershot: Ashgate, 2006. – 186 p.
15. Österreichischer Genossenschaftsverband Schulze-Delitzsch. Jahresbericht 2012. – Wien, 2013. – S. 112-115.
16. Press release – Reinforced by the crisis: the relationship between Popular Banks and SMEs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cibp.eu>.
17. United Nations. Secretary-General. Message from the Secretary-General on the International Day of Cooperatives: 4 July 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org/esa/socdev/social/intldays/IntlCoops/.
18. United Nations. General Assembly. Resolution adopted by the General Assembly 64/136 "Cooperatives in social development": 11 February 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.copac.coop/publications/un/a64r136e.pdf.

УДК 657

Здреник В.С.,
к.е.н, доцент кафедри,
кафедра менеджменту організацій та
інноваційного підприємництва
Тернопільський національний економічний університет

ФІНАНСОВІ ВКЛАДЕННЯ ТА ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ: ПРОБЛЕМИ КАТЕГОРІЙНОГО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки інвестиції служать джерелом залучення додаткових коштів і представляють собою всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті якої утворюється прибуток (дохід) або досягається інший корисний ефект. Діяльність будь-якого підприємства на сьогоднішній день так чи інакше пов'язана з вкладенням коштів у різні види активів, придбання яких необхідно для здійснення основної діяльності цього підприємства. Але для збільшення рівня рентабельності підприємство також може вкладати тимчасово вільні кошти в різні види активів, що приносять дохід, але не беруть участі в основній діяльності.

Інвестиційна діяльність є одним з важливих аспектів функціонування будь-якої комерційної організації. Причинами, що зумовлюють необхідність інвестування, грамотного вкладення фінансового капіталу є відновлення наявної матеріально-технічної бази, нарощування обсягів виробництва, освоєння нових видів діяльності і т.д. Можна сказати, що інвестиції є досить важливою складовою сучасної економічної системи всіх країн світу і, в той же час, їх можна вважати однією з найскладніших категорій ринкової економіки, яка виступає запорукою стабільності розвитку економіки та країни в цілому. Тому, на нашу думку, доцільним є вивчення сутності фінансових інвестицій та їх місця в економіці країни та окремих господарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження визначення сутності фінансових інвестицій та порядку формування облікової політики займалися такі відомі вчені, як Ф.Ф. Бутинець, А.А. Бойчук, О.М. Бондаренко, О.М. Ганяйло, С.Ф. Голов, П.Є. Житний, А.Г. Загородній, М.В. Кужельний, М.С. Пушкар, Л.В. Чижевська та інші.

Економічна природа фінансових інвестицій висвітлена у працях таких авторів, як П.І. Вахрін, В.М. Гончаров, М.П. Денисенко, М.О. Комлик, Я.Д. Крупка, Т.В. Майорова, А.А. Пересада, Є.Б. Пономаренко, Т.В. Рябко, О.А. Туманова, А.П. Шихвердієв та інші.

Я.Д. Крупка, послідовно здійснюючи аналіз розвитку інвестиційної діяльності та критично оцінюючи організацію обліку інвестицій, обґрунтовує формування в Україні інвестиційно-інноваційної діяльності та відповідні їй сутнісні характеристики термінологічного апарату [9].

Інший науковець, Г.В. Герасименко розглядає інвестиції з токи зору їхньої соціальної ролі. У зв'язку з цим, висвітлюючи та досліджуючи проблемні питання й перспективи, а також теоретичні й практичні аспекти соціальних інвестицій стверджує, що сучасний етап розвитку суспільства вимагає посиленої уваги до соціального інвестування як цілеспрямованого вкладення ресурсів в розвиток соціальної сфери з метою отримання корисного суспільного ефекту в майбутньому [5, с. 130].

Проте, незважаючи на цілком обґрунтований інтерес до інвестицій як економічного явища, значну чисельність авторських позицій та увагу дослідників, невирішеними залишаються питання теоретичного плану щодо економічної сутності фінансових інвестицій.

Постановка завдання. Відповідно з цим, завдання дослідження полягає у розкритті економіко-правової сутності фінансових інвестицій та фінансових вкладень, визначенні особливості їхнього розвитку на різних історичних етапах та в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попередниками сучасних фондових ринків були середньовічні вексельні ярмарки та постійні вексельні ринки, що час від часу виникали і зникали в XIII—XIV ст. З торгівлею векселями пов'язана поява перших професійних учасників ринку цінних паперів і перших бірж, на яких здійснювалися операції і з товарами, і з векселями. Першими біржами, на яких проводилися операції з цінними паперами, вважаються створені в XVI ст. установи в Антверпені (1531 р.) і Ліоні. Через різні обставини ці біржі припинили існування в другій половині XVI ст. Проте фондовий ринок в сучасному розумінні зародився лише в кінці XVI ст. у зв'язку з посиленням емісійної активності держав і появою акціонерних компаній.

Першими акціонерними товариствами традиційно вважаються створені в XVI — XVII ст. у Англії Московська, Левантська, Балтійська, Ост-індська компанії, а також Голландська Ост-індська Об'єднана

компанія. Акції торгових компаній незабаром після їх створення стали об'єктом операцій купівлі-продажу як в Англії, так і в Голландії. Проте аж до XIX ст. акціонерні товариства залишалися рідкістю і їх цінні папери забезпечували незначну частку фондового обороту. Велика частина операцій з цінними паперами припадала на державні цінні папери — саме торгівля державними борговими зобов'язаннями сприяла виникненню сучасних фондових бірж й інвестиційних інститутів. Техніка торгівлі цінними паперами спочатку була аналогічною техніці біржової торгівлі товарами, але поступово виробилися специфічні норми поведінки. За свідченням сучасників, особливі труднощі виникли в 1621 році при виході указу, який забороняв "лихословити і вживати образливі вирази". Тодішнім торговцям важко було щось продати без "кріпкого слова".

Другим за часом виникнення фондовим ринком в світі є ринок Великобританії. Саме на території Англії з'явилася перша спеціалізована фондова біржа. Фондові біржі виникли також в Ліверпулі (спеціалізація на акціях страхових компаній і американських емітентів), Манчестері (акції залізниць і текстильних підприємств), Глазго (акції суднобудування і металургії), Кардіфі (акції добувної промисловості), проте центральне місце на фондовому ринку зайняв Лондон. А на початку XIX ст. світовим фінансовим центром вважався саме він. Аж до середини позаминулого століття основними видами цінних паперів на Лондонській фондовій біржі були державні облигації, оскільки в Англії, протягом тривалого часу (з 1720 р. до середини XIX ст.), існувало законодавче обмеження на створення акціонерних товариств. З 1708 до 1826 р. тільки Банк Англії мав привілей бути акціонерним товариством, решта всіх банків могла діяти як індивідуальні підприємства або товариства. Ці заборони, які перешкоджали появі акцій на ринку цінних паперів, остаточно були скасовані лише на початку другої половини XIX ст. Основними цінними паперами, з якими працювали агенти з обміну в XVIII ст., були векселі, а не акції або облигації. Проте вже до 1840 р. на Паризькій фондовій біржі мали котирування приблизно 130 боргових і пайових цінних паперів [8].

Історія виникнення та становлення ринку цінних паперів (фондового ринку) досить велика та бере свій початок ще в XIV ст. Він пов'язаний з виникненням перших акціонерних товариств, акції яких котирувались на фондовому ринку. Велика частина операцій з цінними паперами припадала на державні цінні папери (облигації).

Становлення і розвиток теорії інвестицій та інвестиційної діяльності в Україні починається з 90-х років минулого століття. У цей час відбувається значна кількість трансформаційних процесів, що сприяє новому відношенню до теоретичних та методологічних підходів щодо інвестицій. У таблиці 1 наведені основні етапи становлення ринку фінансових інвестицій в Україні.

Таблиця 1

Періоди розвитку ринку фінансових інвестицій в Україні

Рік	Події
1991 р.	Прийняття Закону України "Про цінні папери і фондову біржу", створення української фондової біржі
1992-1993 рр.	Період появи перших українських акцій і перших торговців цінними паперами
1994-1996 рр.	Період масової приватизації. Виходить Декрет Кабінету Міністрів "Про довірчі товариства" і Положення "Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії". Створення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку та прийняття Закону "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні"
1997 р.	Етап фактичного становлення ринку цінних паперів. Активно розвивається Перша фондова торговельна система (ПФТС). З'являються перші українські фондові індекси
1998 р.	Український ринок характеризується процесами падіння, внаслідок кризи на російському фондовому ринку та Азійської кризи
1999 р.	Випуск акцій зменшується. Це пояснюється завершальними етапами приватизації та корпоратизації
2000 р.	Створення власного депозитарію БАТ "Український депозитарій". За даними УФБ цей депозитарій дасть змогу обслуговувати 1-1,5 тис. емітентів і 15 тис. угод
2001-2008 рр.	Надходження інвестицій в країну поступово збільшується
2008-2009 рр.	Світова фінансова криза. Поступове зниження інвестицій в економіку країни
2009-2011 рр.	Відновлення інвестиційного клімату країни, поступове збільшення інвестицій в країну

Джерело: узагальнено автором на основі [11]

Як бачимо, становлення та розвиток ринку фінансових інвестицій в Україні мав мінливий характер. З прийняттям незалежності в Україні відбувалася ціла низка трансформаційних процесів, в

тому числі і налагоджувався фондовий ринок України, створювалися перші фондові біржі, в Україну почали надходити перші інвестиції. Проте з кризою, яка наступила у 2008 році економіка країни зазнала неабиякого занепаду. Рівень ВВП знизився у порівнянні з 2007 роком майже на 20%, уперше з початку року в Україні знизився показник середньої заробітної плати, держкомстат України зафіксував двократно – до \$432 млн. – прискорення відтоку прямих іноземних інвестицій з України. Проте згодом все ж таки стабільність відновилася, макроекономічні показники почали покращуватися, економіка України стала привабливішою для потенційних інвесторів [6].

Саме поняття інвестиції (від лат. Investio – одягаю) означає вкладення капіталу в галузі економіки як в самій країні, так і за її межами. Поняття "інвестиції" надзвичайно складне та багатоаспектне, тому серед дослідників немає єдиної думки щодо визначення його сутності. Поняття "фінансові інвестиції" є новим і почало використовуватися у вітчизняній обліковій термінології порівняно недавно. В кінці 80-х років, коли в Україні були введені такі фінансові інструменти як цінні папери, почали формуватися акціонерні відносини, з'явилася можливість підприємствам приймати участь у створенні інших суб'єктів, формуванні їх статутного капіталу, нарізла необхідність в обліку вкладених коштів, ресурсів у інші суб'єкти господарювання. Це й спричинило введення в систему бухгалтерського обліку такого поняття як "фінансові вкладення" [10, с. 142].

Інвестиції - це вельми складне поняття, яке неоднозначно трактується і важко реалізовується в практичній діяльності. Фінансові інвестиції можуть здійснюватися як в окремо взятий актив (наприклад, акції окремої фірми), так і в групу активів (в такому випадку акція носить назву портфельної).

Досить часто в економічній літературі зустрічаються такі поняття, як фінансові інвестиції та фінансові вкладення. Багато хто з авторів підтримують те твердження, що ці поняття є схожими, проте для того, щоб розпочати дослідження сутності фінансових інвестицій, необхідно розібратися, чи є різниця між поняттям "фінансові вкладення" та "фінансові інвестиції", чи все ж таки це ідентичні поняття.

Нами було проаналізовано довідкову літературу та виявлено такі трактування даних понять: "Фінансові інвестиції – це вклади в фінансові інструменти, тобто вклади в акції, облігації, інші цінні папери, банківські депозити" [2]; "Фінансові інвестиції – це вкладення в цінні папери (акції, облігації, векселі і т.п.), випущені державою приватними компаніями, що розміщені на депозитних рахунках банків та інших фінансових установах" [3]. Щодо фінансових вкладень, то "... – це кошти, вкладені підприємством у цінні папери чи капітал інших підприємств" [7]; "... – це інвестиції в цінні папери, статутні капітали, витрати на придбання державних цінних паперів, надані позики" [3]; "... – це інвестиції організації в державні цінні папери, облігації та інші цінні папери інших організацій, в статутні капітали інших організацій, а також надання позик іншим організаціям" [1].

Отже, як бачимо з наведених визначень "фінансові інвестиції – це вкладення в цінні папери...", а "фінансові вкладення - це інвестиції в цінні папери...", тобто можна сказати, що ці поняття є взаємозамінними, синонімами, а тому можна стверджувати, що сутність даних понять є ідентичною. Проте окрім визначень доцільним було б розглянути також склад фінансових вкладень та фінансових інвестицій (табл. 2).

Таблиця 2

Складові фінансових інвестицій та фінансових вкладень

№ з/п	Фінансові вкладення	Фінансові інвестиції
1	Державні та муніципальні цінні папери	Придбані на біржовому ринку цінні папери, деривативи тощо
2	Цінні папери інших організацій, в т.ч. облігації, векселі	
3	Вкладення в статутні капітали інших організацій	Внески в статутний капітал іншого підприємства
4	Надані іншим організаціям позики	
5	Депозитні вклади в кредитних організаціях	

Джерело: узагальнено автором на основі [4]

Фінансові інвестиції характеризують вкладення коштів у різні види фінансових активів. У російській практиці вони представлені фінансовими вкладеннями. Наведені дані аналізувались на основі робіт російських вчених, оскільки в Росії частіше зустрічається поняття фінансові вкладення, аніж фінансові інвестиції. Як видно з таблиці 2, склад цих двох понять майже однаковий, що також свідчить про тотожність даних об'єктів обліку.

Тому, в процесі дослідження вважаємо за доцільне використання як поняття фінансові інвестиції, так і фінансові вкладення, що, на нашу думку, є абсолютно ідентичними поняттями.

Пономаренко Є.Б. у своїй дисертації досліджувала сутність фінансових інвестицій та висунула певні гіпотези щодо економічної сутності інвестування (рис. 1). Вона визначила, що фінансові інвестиції можуть називатися такими, якщо в результаті здійснення інвестиційної діяльності інвестор буде отримувати доходи у такій економіко-правовій формі, як дивіденди або відсоток на капітал, вкладений за договором інвестування, а також досягати певних соціальних, політичних та індивідуальних ефектів. Також вона стверджує, що фінансові інвестиції можуть здійснюватись у будь-якій формі, а не лише у грошовій.



Рис. 1. Гіпотези щодо сутності фінансових інвестицій, запропоновані Є.Б. Пономаренко
Джерело: розроблено автором на основі [13, с.11]

Наступним аспектом у визначенні сутності інвестицій є встановлення їх фінансових джерел (рис. 2).



Рис. 2. Джерела фінансових інвестицій
Джерело: узагальнено з урахуванням [9; 10; 13 та ін.]

Під даним аспектом розуміється те, що фінансові інвестиції можуть здійснюватися на рівні держави, підприємства та окремих домогосподарств. Відомо, що джерелом інвестицій є заощадження населення. Проте не всі заощадження набувають форми інвестицій, а збільшення доходів населення призводить до абсолютного збільшення заощаджень та похідних від них інвестицій.

Населення здійснює свої інвестиції шляхом заощадження власних коштів через депозити. Щодо підприємств, то вони здійснюють своє інвестування шляхом придбання цінних паперів інших підприємств, організацій, надають кредити, кладуть кошти на депозит, а також реінвестують свій прибуток у різні види діяльності. Щодо держави, то вона здійснює інвестування через державні органи, установи шляхом придбання цінних паперів, випуском державних облігацій тощо.

В Україні теоретичне пізнання категорії інвестицій знайшло своє відображення в Законі України від 18.09.91 р. "Про інвестиційну діяльність" "...інвестиціями є усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект.

Згідно П(с)БО 2 "Баланс" (втратив чинність), "фінансові інвестиції – це активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигід для інвестора". Згідно з п.п.14.1.81 Податкового кодексу України, фінансові інвестиції – господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів [12].

В бухгалтерському та податковому обліку визначення терміну "фінансові інвестиції" різні за формою, але ідентичні за економічним змістом, хоча мета цих обліків різна (бухгалтерського – подання повної, достовірної та неупередженої інформації про фінансові інвестиції користувачам фінансової звітності; податкового – визначення оподатковуваного прибутку підприємств).

В процесі дослідження нам зустрічалося багато визначень та теорій поняття фінансові інвестиції. Кожен з авторів, дослідників наводив своє бачення та розуміння даної категорії бухгалтерського обліку. Проте ми не можемо стверджувати, чиї твердження є вірними, а чиї ні, адже кожен з авторів має право на свою думку. Також нами було проведено дослідження поняття "фінансові інвестиції" та "фінансові вкладення" в літературних джерелах, яке ми узагальнили в наступній таблиці (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз дефініцій поняття "фінансові інвестиції" та "фінансові вкладення" в навчальній літературі

№ з/п	Трактування фінансових інвестицій	К-ть авторів	%	Автори
1.	Вкладення грошей у різні цінності	1	3,2	Пересада А.А.
2.	Кошти вкладені в цінні папери	4	13	Загородній А.Г., Бабіч В.В., Лисенко О., Чепінога В.Г.
3.	Кошти вкладені у фінансові активи	3	9,7	Денисенко М.П., Майорова Т.В., Козаченко Г.В.
4.	Вклади у фінансові інструменти	2	6,5	Азріліян А.Н., Лук'яненко Д.Г.
5.	Інвестиції, вкладення в цінні папери	4	13	Агеєва Ю.Б., Воронцовський А.В., Борисов А.Б., Федоренко В.Г.
6.	Капітал в цінні папери (фінансові інструменти)	2	6,5	Вахрін П.І., Коваленко Ю.М.
7.	Інструмент, у який можна вкласти гроші	1	3,2	Градасов В.М.
8.	Форма руху капіталу	1	3,2	Шихвердієв А.П.
9.	Активна форма використання вільного капіталу	1	3,2	Воробець Т.І.
10.	Форма нарощування капіталу	1	3,2	Клим Н.М.
11.	Активи, що утримуються підприємством з метою збільшення прибутку	11	35,3	Бутинець Ф.Ф., Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Ловінська Л.Г., Філіна Г.І., Терещенко О.О., Пантелєєв В.П., Сніжко О.С., Чебаненко Ж.М., Чижевська Л.В.,
12.	Сукупність господарських операцій щодо придбання цінних паперів	1	3,2	Подвисоцький Ю.А.
	Всього	32	100%	-

Джерело: узагальнено автором на основі аналізу існуючих підходів у літературних джерелах

Згруповані та систематизовані результати аналізу і дослідження, зображено на рисунку 3.

Проведене дослідження показує різноманітність підходів науковців до визначення сутності терміну "фінансові інвестиції" та "фінансові вкладення". В цілому можна стверджувати, що більшість вчених визначає фінансові інвестиції як:

- активи, що утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (35,3% авторів);
- інвестиції, вкладення в цінні папери (13% авторів);
- кошти, вкладення в цінні папери (13% авторів);

- кошти, вкладені у фінансові активи (9,7% авторів);
- капітал в цінні папери та вкладення у фінансові інструменти (6,5% авторів).

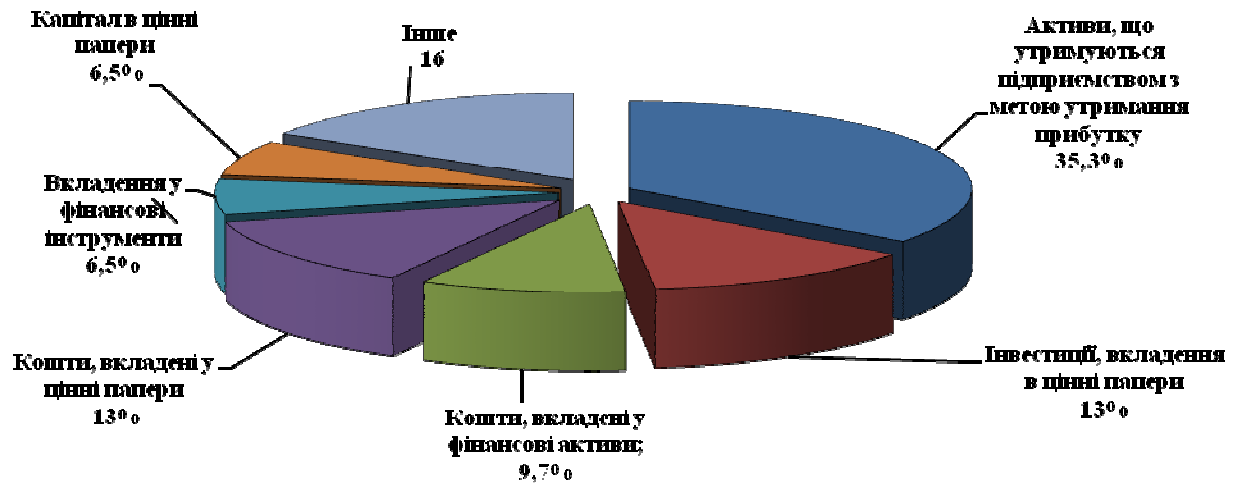


Рис. 3. Підходи до трактування сутності "фінансові інвестиції"

Джерело: узагальнено автором на основі аналізу існуючих підходів у літературних джерелах

Також авторами виділяються інші трактування даного поняття, проте вони зустрічаються не так часто як інші та є досить вузькими й одиничними. В економічній літературі визначення категорії інвестицій є досить різноманітним.

В результаті проведеного дослідження було б доцільно виділити чотири основних підходи, які найчастіше зустрічаються при дослідженні сутності "фінансові інвестиції". Як правило, виділяють підходи з фінансової, правової, економічної та облікової точок зору (рис. 3).

- 1) згідно облікового підходу, фінансові інвестиції - це активи, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід);
- 2) згідно економічного підходу, фінансові інвестиції - це сукупність витрат на капітал, які здатні приносити своєму власнику дохід у майбутньому; це процес нагромадження капіталу;
- 3) згідно правового підходу, фінансові інвестиції - це господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів.
- 4) згідно з фінансової точки зору, інвестиції - це активи, кошти, що вкладаються в господарську діяльність з метою отримання доходу.



Рис. 3. Підходи до трактування сутності "фінансові інвестиції", "фінансові вкладення"

Джерело: узагальнено автором на основі аналізу існуючих підходів у літературних джерелах

На основі аналізу праць вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів ми дійшли висновку, що фінансові інвестиції - це фінансові активи, які виражаються у формі фінансових інструментів, та в результаті утримання яких створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Дане

визначення, на нашу думку, є найбільш вагомим, тому що воно лаконічне, достатньо розширене, дає можливість точно зрозуміти сутність досліджуваного об'єкту обліку.

Визначення єдиного підходу до трактування сутності фінансових інвестицій сприятиме правильному розумінню даного об'єкту обліку та правильній постановці обліку операцій з фінансовими інвестиціями на підприємстві. Результати дослідження природи фінансових інвестицій різними авторами дають змогу розмежувати економічне й облікове значення цього поняття.

Поняття "фінансові інвестиції" надзвичайно складне та багатоаспектне, тому серед науковців немає єдиної думки щодо розуміння його природи. Така неточність визначення "фінансових інвестицій" сприяє хибному розумінню їх сутності.

В ході дослідження нами було проведено аналіз підходів економістів щодо розуміння сутності фінансових інвестицій. Дослідивши еволюцію поглядів науковців на економічну сутність фінансових інвестицій, не можна однозначно стверджувати, яка з наведених теорій є найбільш вірною. Нами було виявлено, що фінансові інвестиції є поняттям, яке можна характеризувати з різних сторін, а саме: з облікової, економічної, правової та фінансової.

Висновки з даного дослідження. Неузгодженість позицій вчених щодо сутності фінансових інвестицій зумовили подальше дослідження даного питання. В ході здійснення наукового пошуку було проведено аналіз підходів економістів щодо розуміння сутності інвестицій та виявлено факт наявності ряду теорій з даного питання. Надзвичайно важко однозначно стверджувати, яка з них є найбільш правильною, оскільки визначення джерела фінансових інвестицій насамперед залежить від поставлених його користувачами цілей. Загалом можна стверджувати, що фінансові інвестиції є поняттям, яке можна характеризувати з різних сторін, а саме: з облікової, економічної, фінансової та правової точок зору. Вчені наділяють фінансові інвестиції різним змістом і ця неузгодженість виступає ключовою проблемою при організації їхнього обліку, оскільки це вносить певні суперечності, пов'язані зі здійсненням оцінки цього об'єкта обліку на практиці. Власне у зв'язку з цим важливим є формування узгодженого трактування поняття фінансових інвестицій та його законодавче закріплення. Це дозволить сформувати єдину науково обґрунтовану методику обліку фінансових інвестицій, в основу якої буде покладено їхній економічний зміст. У перспективі важливо продовжувати дослідження теоретичних основ обліку з метою формулювання такої його ключової складової як класифікація фінансових інвестицій.

Література

1. Агеева Ю.Б., Экономический словарь (для бухгалтера, аудитора, директора) / Ю.Б. Агеева, А.Б. Агеева. – М. : РедСо – Бератор-Паблишинг, 2006. – 256 с.
2. Большой бухгалтерский словарь [под ред. А. Н. Азрилияна]. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. — М. : Книжный мир, 2001. – 895с.
4. Бочаров В. В. Корпоративные финансы / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2008. – 272 с.
5. Герасименко Г.В. Соціальні інвестиції підприємства: проблеми та перспективи розвитку в Україні / Г.В. Герасименко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 2. – С. 130-133.
6. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи [Електронний ресурс] / Жаліло Я. А., Бабанін О. С., Белінська Я. В. та ін. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2009. – 142 с. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/vidannya/Ekon.kriza.pdf>
7. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів. : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2005. – 714 с.
8. Історія фондового ринку [Електронний ресурс] / Офіційний сайт ТОВ "Компанія з управління активами "Еф Ай Ем КАПІТАЛ. – Режим доступу: <http://www.fimcapital.com.ua/informacia/istoria>
9. Крупка Я.Д. Облік і аналіз інвестиційної діяльності підприємств: методологія та організація : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.06.04 – "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Я.Д. Крупка. – Тернопіль : ТАНГ, 2002. – 32 с.
10. Крупка Я.Д. Облік інвестицій : монографія / Я.Д. Крупка. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 302 с.
11. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
12. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
13. Пономаренко Є.Б. Бухгалтерський облік і контроль операцій з фінансовими інвестиціями: теорія і методика: Наукова доповідь за дисертацією на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.09. – "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Є.Б. Пономаренко. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 36с.

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

ДЕЯКІ КРИЗОВІ ЯВИЩА СУЧАСНОЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Постановка проблеми. Глобальна фінансова система – фінансова система, що складається з інститутів і регуляторів, які діють на міжнародному рівні, на відміну від тих, які функціонують на національному або регіональному рівні. Основними гравцями глобальної фінансової системи є міжнародні інститути, такі як Міжнародний валютний фонд і Банк міжнародних розрахунків, національні агентства і відомства [1].

Глобалізація світового фінансового простору є однією з складових частин глобалізації економіки. Неконтрольовані перетоки капіталу викликають порушення рівноваги платіжних балансів країн і зумовлюють істотні коливання валютних курсів, у тому числі і України. В останні роки недовіки та реформи глобальної фінансової системи є предметом гарячих дискусій. Тому необхідно більш детально звернути увагу на деякі проблемні питання, які виникають у сучасній глобальній фінансовій системі. Адже результативність загальної трансформації світового господарства у рамках глобалізаційного процесу значно залежить від адекватності, збалансованості та ефективності реорганізації світової фінансової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам функціонування фінансових систем і фінансової глобалізації та їх ролі у розвитку економік країн світу присвячені праці М. Алле, І. Бураковського [1], І. Валлерстайна, Дж. Вільямсона, В. Вірченко [2], Р. Дорнбуша, М. Кастельса, В. Лещука [5], Г. Пирогова, А. Плотнікова [1], Н. Рубіні [7], Дж. Е. Стігліца [8], Я. Тінбергена, Дж. Тобіна, Дж. М. Флемінга та інших зарубіжних і вітчизняних вчених. Однак у більшості наукових досліджень мало уваги приділено деяким кризовим явищам сучасної глобалізації фінансової системи. Тому дане питання потребує вивчення як у науковому, так і в практичному аспектах і це, безумовно, свідчить про актуальність обраної теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності та особливостей деяких змін глобальної фінансової системи, які потребують вивчення й визначення нових напрямків подолання її кризового стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останні події на світових фондових ринках змусили замислитися економістів про те, як близько ми стоїмо біля краю нового світового економічного провалля. Ситуація в Європі та зниження кредитного рейтингу Сполучених Штатів Америки недвозначно вказують на те, що депресивне десятиліття початку третього тисячоліття буде мати ще більш депресивне продовження.

Більшість експертів-аналітиків світового рівня стверджують, що США тимчасово відгородилися від проблеми рішенням про нову межу боргових зобов'язань проблемних країн Європи.

Сьогодні стан світової економіки та фінансів, у тому числі й України, дуже тривожний. Якщо Міжнародний валютний фонд надасть Україні черговий транш у розмірі 1,5 млрд. доларів, то стан справ у державі на деякий час покращиться. Два попередження від глобальних ринків наша держава вже отримала у цьому році. Ще одне попередження ринків – і крихка фінансова система може завалитися. Ніхто не знає, коли це відбудеться, але консенсус-прогноз провідних аналітиків свідчить, що обвал можливий ще до 2015 року. Адже після останнього значного падіння не спостерігається швидких темпів покращення ситуації на ринках. Боргова криза переслідуватиме державу мінімум до 2014-2016 років і досить важко буде знайти дієвий механізм подолання кризових явищ у цій сфері. [6].

Голова Федеральної резервної системи в останніх своїх повідомленнях зазначає, що ми ходимо по лезу ножа і ще не відомо, у який бік можемо впасти, адже монетарна політика себе вичерпала. На нашу думку, застосування лише одного важеля впливу на світову економіку не дасть позитивного результату. Послаблючі заходи не врятують навіть економіку США. Постає потреба запускати виробництво нової якості. Деякі провідні світові вчені-економісти стверджують, що економіці США потрібно *more jobs*, тобто більше робочих місць, і додають – *more Steve Jobs*, маючи на увазі співзасновників та головного виконавчого директора компанії "Apple". Тобто, якщо будуть підприємливі люди, то будуть робочі місця, а якщо просто так витрачати бюджетні гроші на допомогу безхатченкам, то нічого доброго з цього не вийде [3].

Нобелівський лауреат Джозеф Стігліц також вважає, що незабаром може настати тотальний крах економіки, якщо керівництво США не змінить свого ставлення до управління країною. Адже Сполучені Штати Америки вже були на межі обвалу [8].

Обвал – це явище, коли призупиняється діяльність усієї банківської системи, банкомати не видають готівкових грошей, немає переказу коштів, тобто настає справжній колапс. Це все те, що розуміють під цілковитим розвалом світової фінансової системи. І цей сценарій прослідковується у багатьох аналітиків. Його ймовірність складає 20-25%. Економічні експерти констатують, що сьогоднішній обвал є стрімкий – 20-30%, хоча обвал на ті ж 20-30 відсотків може бути поступовий, не протягом одного дня, а протягом року. Різниця полягає лише у цьому.

Тому неправильно сьогодні заявляти – ось знову буде криза. Насправді вона ні на мить не зупинялася. Вона постійна, вона текуча. Просто іноді настає критичний момент, коли все падає на дно, а потім знову підіймається і рухається – краще – гірше – далі. Такий процес в економіці називається бізнес-циклами, але ніхто достеменно не знає їх амплітуди. Останні порівняння стосуються Великої депресії 1929-1932 років, після чого була наступна хвиля депресії в 1936-1937 роках. Багато економістів-аналітиків вважає, що тепер схожа ситуація. Однак, тоді світ врятувала Друга світова війна, яка запустила економіку США. Дехто каже, що тепер також необхідно акцентувати увагу на “гарячих” точках. Це хибний напрямок у світовій економіці і не може бути прийнятий людством [1].

Класична макроекономіка стверджує, що на цикли можна впливати за допомогою політики грошового послаблення. Вона має спонукати до того, щоб рівень безробіття знижувався. Але він залишається на тому ж самому рівні що й 2008 року. У 2011 році цей рівень становив 9,1%, а на початку кризи – 9,4%. Кожна програма і кожен інструмент мають свої межі. ФРС може впливати монетарною політикою, урядові програми – впливати на фіскальну політику, збільшуючи або зменшуючи податкове навантаження на різні категорії компаній і населення.

Однак, це лише два важелі і їх недостатньо, щоб запустити економіку. Макроекономісти стверджують, що для цього повинна бути нова надія. Поки що така національна ідея відсутня.

Сучасний нестабільний стан світової фінансової системи чинить негативний вплив і на загальний процес розвитку світового господарства. Тому виходу з цієї ситуації нині шукають найкращі економісти людства, які пропонують відмовитися від національних валют. На їх думку, це і є однією з причин економічних негараздів на усіх континентах. Необхідно запровадити нову резервну валюту, таку, яка не належала б якійсь одній країні – Америці чи навіть Євросоюзу. Ця валюта має належати всім і бути контрольованою усіма. Держави через специфічні механізми мають брати участь у регулюванні обсягів цих грошей. Для аналізу нинішньої глобальної фінансової кризи сесія Генеральної Асамблеї ООН створила спеціальну цільову групу на чолі з нобелівським лауреатом Джозефом Стігліцем, який є активним прибічником впровадження нової резервної валюти.

Проблема з нинішньою світовою фінансовою системою полягає ще й у тому, що більшість країн для міжнародних організацій і резервування найчастіше послуговується американським доларом. Це тривало до 1971 року, коли кожна країна могла вільно обміняти свої доларові запаси на золото в казначействі США. Але у 1971 році президент Річард Ніксон скасував ці гарантії і фактично Америка відкрила для себе необмежені можливості. Відтоді вона нічим за ці паперові й віртуально-електронні долари не відповідає [5].

Слід зазначити, що золотий запас США у 2012 році оцінювався лише у 8133 тонн, причому він є власністю Федеральної резервної системи і не належить державі, як, зрештою, і сам долар. Натомість, держборг Сполучених Штатів Америки на 15 листопада 2011 року офіційно сягнув 15 трильйонів 33 мільярдів 607 мільйонів 920 доларів 32 цента. То ж на кожную трийську унцію із золотого запасу США припадає аж 57,5 тисяч доларів американського держборгу [6].

Відомо, що ні американський золотий запас, ні сам долар не належать державі. Адже Федеральна резервна система не є класичним державним центробанком. Держава лише доручила їй виконувати такі функції. У 1913 році ФРС утворили як об'єднання приватних банків під керівництвом ради, призначеної президентом США. Зробили це нібито для врівноваження у фінансовій системі інтересів держави і приватного банківського капіталу.

Як наслідок, американська держава, від чиєї валюти залежить цілий світ, навіть на своїй території не має повного контролю за доларом, і уряд США робить позички у Федеральній резервній системі (ФРС). ФРС друкує долари, “довірили” кредитує ними уряд, а її приватні акціонери заробляють на цьому відсотки. От і залишки золотого запасу США знаходяться під контролем ФРС. Уряд Сполучених Штатів заборгував цій організації вже дуже багато. Це має негативні наслідки для економік багатьох країн світу тому, що американці ось уже чотири десятиліття безконтрольно наповнюють світ своєю валютою. У результаті США мають дохід у двічі більший, ніж реально виробляють. Адже вони виробляють лише 20% світового ВВП, а споживають 40%. І як наслідок, через це у США співвідношення реального сектора економіки і сфери послуг склалося теж не нормально – лише 19% припадає на реальний сектор і аж 81% – на сферу послуг. Звісно, стає вигідно друкувати побільше доларів і у такий спосіб майже безкоштовно отримувати товари з цілого світу, замість того, щоб виробляти їх за реальною вартістю. До прикладу, на друк однієї 100 доларової купюри витрачають 3 центи, відповідно 99,97 долара з неї залишається як дохід. Це дуже вигідний бізнес для американської економіки [1].

У цій фінансово-економічній схемі задіяна і українська економіка, яка, в значній мірі, залежить від американського долара. За одними підрахунками, у нашій країні осіло 100 млрд. доларів, за іншими – 150 млрд. Натомість, національної валюти гривні у нашій державі – 450 млрд. Отже, якщо 100 млрд. помножити у середньому на 8 (обмінний курс гривні до долара), то отримаємо 800 млрд. грн. Тобто, в еквіваленті долара у нашій країні майже у двічі більше, ніж національної валюти. Це тривожний стан у економіці країни.

Низка експертів стверджує, що попереду в національній валюті проблемні часи і ці проблеми загострюються. Україна має дефіцит поточного рахунку, дефіцит зовнішньоторговельного балансу, тобто перевищення імпорту над експортом. Для того, щоб покрити цей дефіцит, потрібен приплив коштів в Україну. Нашу державу чекають доволі великі виплати, пов'язані із зовнішнім боргом (як приватним, так і державним), а це також забирає іноземну валюту.

На наш погляд, криза 2008 року не закінчилася – вона ще триває. Сьогодні з нашої держави далі продовжує виходити ризиковий капітал (іноземці заходили сюди через фонди або як приватні інвестори). Капітали до нас приходять – наш ринок стрімко зростає, гроші виходять – стрімко падає. На ринку панує невисока ліквідність. Лише приблизно 4% акцій компаній, що котирують на нашому ринку, перебувають у вільному обігу. Отже, нам необхідно перебудувати економіку, повторити кроки, які зробив Китай, щоб залучити іноземні інвестиції. У нашій країні дуже мало грошей і через це ми можемо розраховувати лише на вкладення західних країн.

У світі працюють інвестиційні фонди, що спеціалізуються на певних країнах, які мають перспективу. Україна реально має можливість залучити інвестиції зі США. Інвестори з цієї країни мають бажання створити у нас багатомільйонний венчурний фонд для виведення на ринок start-up компаній, тобто компаній, заснованих на нових ідеях. Ця група інвесторів робить преференції Індії, Китаю та Україні, бо тут високий і ще не використаний інтелектуальний потенціал. Також західні інвестиційні фонди цікавить альтернативна енергетика. Тепер черга за Україною – створити сприятливий клімат для західного інвестора.

Україні необхідно ставити перед собою великі цілі, і застосувати «ефект Пігмаліона», суть якого полягає у тому, що чим більші сподівання, тим краще вони самореалізуються. Адже слабка ідея породжує слабкі зусилля. Найцінніший продукт для людей – враження, надія, ідея. Ідея повинна бути конкретна і лаконічна (до 10 слів) та виражати економіко-аналітичне мислення творчих людей. За висловом Стіва Джобса тих людей, які здатні пов'язувати між собою непов'язувані речі. Також він вважав, чим різноманітніші наші знання та досвід, тим більше зв'язків може утворювати мозок. Свіжа інформація ініціює нові асоціації, тому у декого це призводить до народження нових ідей [3]. На нашу думку, це не лише рецепт персонального успіху, але й секрет успіху для України.

Між тим, не стабільний фінансовий стан і в країнах Євросоюзу. Нинішні проблеми Єврозони саме через те, що відсутні органи, які ведуть єдину економічну та податкову політику, не забезпечують надійного контролю за грошми. Кризовий стан Греції, борг якої 206 млрд. доларів, 120% боргу від ВВП в Італії, фінансові проблеми в Іспанії підірвали довіру до Євросоюзу, стверджує нобелівський лауреат з економіки Нуріель Рубіні. Тому впоратися з усім цим із кризою буде дуже не просто, тим більше в умовах обвалу фінансової системи і цілковитої зневіри інвесторів. Він зазначає, що багато чисельні проблеми світової економіки ще жодного разу не заходили так далеко [7].

В Європі ризик наслідків розпаду Єврозони і втрати доступу до ринку зі сторони Іспанії і Італії знизився після прийняття минулого року рішення про підтримку суверенного боргу. Але основні проблеми валютного союзу – низький потенціальний ріст, тривалий економічний спад, втрата конкурентоспроможності, високий рівень приватного і державного боргу так і не були вирішені [7].

Крім того, аналіз економічних подій в Єврозоні показує, що велика змова між ядром Єврозони, Європейським центральним банком і периферією це є хвороблива політика жорсткої економії і реформи запроваджені на заміну великомасштабній фінансовій підтримці тепер розвалюються.

Сьогодні низка країн висловлюють думку про вихід з Єврозони. З цього приводу голова Європейського Центробанку Маріо Драгі у ході інтерв'ю журналістам Financial Times висловив своє бачення з приводу розпаду Єврозони. Він зазначив, що такі зміни будуть мати негативний вплив. Розкол в зоні євро не буде сприяти країнам, які з неї вийдуть, а також тим, хто в ній залишиться.

М. Драгі також відмітив, що країни які вийдуть з блоку зони євро погіршать загальну ситуацію. В економіках країн-втікачів ситуація ще більше загостриться. У Єврозоні може розпочатися хаос, закони можуть бути зруйновані. Все це призведе до великих проблем в єдності Європейського союзу. Розпад Єврозони ймовірно стане початком кінця для європейських економічних структур [4].

Аналітики компанії Nord FX відзначають, що ще однією проблемою Єврозони є втрата довіри у приватних інвесторів, через що, деяким країнам закрили доступ до ринку приватного кредитування. Це змушує їх брати кредити у Європейського фонду фінансової стабільності або у МВФ. Ситуація ще більше погіршилася після падіння рейтингів низки країн Єврозони. Експерти відзначають, що можуть впасти рейтинги навіть у найбільш стабільних країн.

Намагаючись хоч якось стабілізувати ситуацію в країнах Європейського союзу, Європейський Центральний банк у травні цього року знизив облікову ставку із 0,75% до 0,5%. Відповідне рішення

було ухвалене на виїзному засіданні Ради керуючих банку в Братиславі. ЄЦБ сподівається, що низька облікова ставка стане новим поштовхом для економіки Єврозони, оживить її. Але більшість європейських економістів-аналітиків сумніваються у цьому. Адже кредити для середніх підприємців в Іспанії та Італії удвічі дорожчі, ніж для німецьких компаній. Тому зниження ставки без реальних реформ у кризових країнах Єврозони бажаного ефекту не дадуть. Вони також стверджують, що це рішення стане стимулюючим фактором переважно для відновлення кредитної активності в регіоні. Тобто, Центральний банк буде видавати кредити комерційним банкам за нижчою ставкою, а ті, в свою чергу, будуть надавати дешеві кредити споживачам, тобто юридичним і фізичним особам. Це може позитивно позначитися на обсягах інвестицій підприємств та споживанні населення. Проте цей процес, найвірогідніше, буде дуже повільним [6].

З іншого боку, зниження облікової ставки до 0,5% може відкрити шлях до подальшого зниження – до 0,25%. Якщо учасники бізнесу зрозуміють, що такого регулятор не відкидає, активних дій з боку юридичних осіб на поточний момент може і не бути. Тим більше, що завдяки дешевим грошам європейським банкам буде легше розрахуватися з власними боргами та списати проблемні кредити.

Низька ставка ЄЦБ, вважають експерти, може підштовхнути до зростання курсу євро/долар на світовому ринку до 1,34. Адже, незважаючи на зниження ставок ЄЦБ, долар залишається дешевим тому, що відбувається його емісія. Крім того, дешеві кредитні ресурси у євро будуть спонукати зростання експорту із ЄС. А США є головним імпортером із ЄС. Тому, навпаки, є цілком ймовірне зростання курсу євро/гривня.

Висновки з даного дослідження. Отже, сучасний кризовий стан фінансової системи, як у глобальному масштабі, так і в масштабі окремих країн та їх об'єднань вимагає від політичних і економічних еліт суспільства якнайшвидшого пошуку радикальних засобів, які б «реанімували» глобальну економіку та запобігли її колапсу. Адже глобальна фінансова стабільність в даний час залежить від більш тісної співпраці на міжнародному рівні, з посиленням правил на національному рівні.

Література

1. Бураковский И.В. Мировая экономика: глобальный финансовый кризис / И.В. Бураковский, А.В. Плотников ; худож.-оформитель О.Н. Артёменко. – Харьков: Фолио, 2010. – 415 с.
2. Вірченко В.В. Трансформація фінансової систем в умовах глобалізації / В.В. Вірченко, В.О. Вірченко // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2010. – № 1. – С. 49-55.
3. Галло К. Правила Джобса. Универсальные принципы успеха от основателя Apple / К. Галло. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 240 с.
4. Драги М. Что ждет Европу после развала Евросоюза [Электронный ресурс] / Марио Драги. – Режим доступа к документу: <http://finance.bigmir.net/news/economics/9493-Chto-zhdet-Evropu-posle-razvala-Evrosojuza>.
5. Лещук В.П. Фінансова глобалізація в умовах глобалізації світової економіки / В.П. Лещук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – С. 218-223.
6. Рікардс Д. Глобальна фінансова система наближається до колапсу [Електронний ресурс] / Джеймс Рікардс. – Режим доступу до документа. – <http://firtka.if.ua/?action=show&id=32958>.
7. Рубини Н. Риски глобальной экономики [Электронный ресурс] / Нуриэль Рубини. – Режим доступа к документу: <http://finance.liga.net/economics/2013/4/3/articles/33396.htm#>.
8. Стігліц Дж.Ю. Глобалізація та її тягар / Джозеф Юджин Стігліц. – К. : Видавництво «КМ Академія», 2003 – 252 с.

УДК 336.6.

Хопчан В.М.,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
Хопчан М.І.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільський національний економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИБОРУ ЕФЕКТИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВOSTІ

Постановка проблеми. В ринкових умовах об'єктивно необхідно і можливо забезпечити ріст ефективності залучених інвестиційних ресурсів, оскільки це дозволяє забезпечити ріст обсягів виробництва і збуту продукції, ріст прибутку, а отже і виживання підприємств в конкурентній боротьбі. В свою чергу ефективність використання інвестиційного потенціалу всіх без винятку підприємств визначається особливостями внутрішньої організації виробництва, а також зовнішніми умовами, що не залежать від діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі достатньо широко висвітлені фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, що використовуються в дослідженнях ефективності інвестиційного потенціалу, зокрема в працях Пересади А.А., Рогача О. І., Сазонця І. Л., Щукіна Б. М., Ястремської О. М., Якубовського С. О. та інших вчених-економістів. Однак багато дискусій існує з приводу підходів до вибору інвестиційних рішень, які мають певний економічний ефект як для економіки країни загалом, так і для харчової промисловості зокрема.

Постановка завдання. Охарактеризувати методичні підходи та етапи організації вибору ефективних інвестиційних рішень в харчовій промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. В харчовій промисловості особливості внутрішньої організації виробництва багатосторонні, що зумовлено широкою спеціалізацією виробництва. Харчові підприємства здійснюють всі види діяльності: заготівельну, виробничу, збутову.

Вищезазначене дозволяє констатувати, що використання інвестиційного потенціалу харчових підприємств має базуватися на позиції комплексності, тобто врахуванні внутрішніх і зовнішніх факторів.

До факторів зовнішнього середовища більшість авторів відносять: економічні умови господарювання, законодавчі акти, стабільність політичної системи, рівень науково – технічного прогресу, природні, соціальні, демографічні та інші умови, які не залежать від підприємства, але сильно впливають на його діяльність всередині нього [6].

Внутрішні фактори зводяться до підвищення фінансової стійкості підприємств. Інтерпретація даних факторів, що застосовується до предмету і об'єкту дослідження, а саме до інвестиційного процесу в харчовій промисловості, дозволила нам конкретизувати і визначити невикористані можливості підприємств в сфері залучення і ефективності прийняття інвестиційних рішень.

Запропонований нами методичний підхід до визначення невикористаних можливостей в інвестуванні зводиться до наступних етапів:

- вивчається загальний стан, ситуація по кожному фактору зовнішнього і внутрішнього середовищ;

- визначаються причини недоотримання, неповного використання інвестицій;
- розробляються інвестиційні пропозиції;
- виконується розрахунок ефективності прийняття інвестиційних рішень.

Слід відзначити, що такий розрахунок необхідно здійснювати диференційовано відповідно до трьох стратегій розвитку підприємства:

- а) активної;
- б) оборонної;
- в) стратегії підтримки досягнутого технічного рівня.

Насамперед розглянемо внутрішні фактори, які безпосередньо залежать від самого підприємства. Успіх залучення інвестора залежить від фінансової стійкості підприємства. При цьому важливим є управління активами. Ситуації можливі різні. Підприємство має великий прибуток, якщо зменшує запаси і ліквідні засоби, і направляє в обіг більше капіталу. Але в цьому випадку може виникнути нестача запасів, що стане причиною зниження обсягів виробництва. З'являється ризик неплатоспроможності підприємства. Звідси випливає, що підприємству слід мати мінімально необхідну суму ліквідних засобів для поточної оперативної роботи. Розмір виробничих інвестицій залежить від власних засобів підприємства. Тому розподіл і використання прибутку є одним з важливих аспектів і в аналізі фінансової стійкості.

Виходячи із стратегічних завдань свого розвитку, підприємству важливо обґрунтовано визначити, яка частка прибутку може бути спрямована на інвестування в капітальні затрати і цінні папери, а яка – на

створення оборотних засобів, посилення ліквідності та платоспроможності. Величина прибутку залежить від ефективності пошуку і використання внутрівиробничих резервів, від ступеня впливу попиту на продукцію, що виробляється і її конкурентоспроможності, прогресивності техніки і технології, що застосовується, організаційної структури управління. При розробці пропозицій по скороченню витрат виробництва треба приймати до уваги співвідношення між постійними і змінними затратами.

Доцільно розглянути вплив факторів зовнішнього середовища на інвестиційний потенціал підприємств харчової промисловості. Одним з таких факторів є – податки до державного бюджету і місцевих бюджетів; неплатежі між підприємствами, між населенням і підприємствами, між державою і підприємствами; інфляція; ризик [8].

Існує кілька десятків різних податків і зборів. Вони вилучають до бюджету біля 30% валового внутрішнього продукту.

Багато харчових підприємств працюють в умовах неплатежів, хоча виникла тенденція до їх зниження. Головною причиною неплатоспроможності підприємств є інфляція, яка обумовила відрив фінансового ринку від реального сектору економіки.

На нашу думку, збільшення фінансового потенціалу підприємств, підвищення їх платоспроможності і вирішення проблеми неплатежів, взаємної заборгованості харчовим підприємствам можна здійснити:

- а) шляхом випуску продукції, що користується попитом;
- б) шляхом випуску в обіг векселів.

Перевагою вексельного обігу є швидкість здійснення угод, відсутність складних узгоджень на міжвідомчому рівні, можливість в будь – який момент встановити конкретного векселетримача і всіх попередніх учасників індосаментного ланцюжка.

Інфляція – як фактор зовнішнього середовища спотворює показники фінансового стану харчового підприємства, що в свою чергу впливає на обґрунтованість управлінських інвестиційних рішень, що приймаються.

Аналіз фінансового стану харчових підприємств, публікації по цьому питанню свідчать, що мають місце лише окремі розробки у частині розрахунку інфляційного впливу на інвестиції підприємства [3].

На нашу думку, доцільним є використання наступних методичних підходів для комплексної оцінки інфляційного впливу:

- врахування впливу періоду інвестування здійснювати двома шляхами: компаундингом і дисконтуванням;
- інвестування в умовах інфляції обґрунтовувати, якщо темпи росту прибутку вищі від темпів інфляції;
- вважати, що довгострокові інвестиції при існуючих методах бухгалтерського обліку в умовах інфляції не вигідні.

До макроекономічних факторів, що впливають на ефективність інвестиції можна віднести державну підтримку інвестиційних вітчизняних і зарубіжних програм.

Кожний інвестиційний проект володіє власним ступенем ризику, який необхідно враховувати при прийнятті інвестиційних рішень. Із сукупності проектів, які мають рівну дохідність, перевага буде надана перш за все інвестиціям, що мають менший ступінь ризику. Найбільш ефективно проблему оцінки ступеня ризику виробничих інвестицій можна вирішити за допомогою комбінованого або ступеневого аналізу, який поєднує в собі як якісні, так і кількісні оцінки [1].

Це велика комплексна проблема, яка визначається диференціальним дослідженням. Однак слід відзначити, що системний аналіз ризику поєднує як макроекономічний аналіз (оцінка динаміки ключових макроекономічних показників, а також оцінка політичного розвитку з метою прогнозування загального інвестиційного клімату в Україні і визначення підходів до розподілу активів по видах вкладів), так і галузевий аналіз (оцінка стану кон'юнктури та перспектив розвитку окремих галузей економіки).

Аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, в яких функціонують харчові підприємства, дозволяє зробити висновки, що залученню інвестицій може сприяти підвищення фінансової стійкості підприємств, стабілізація економічної і політичної ситуації в країні, зацікавленість комерційних банків та іноземних інвесторів у вкладенні коштів в розвиток виробництва.

Отже, вибір, обґрунтування і прийняття ефективного інвестиційного рішення - процес не простий. Складність обумовлюється в багатьох випадках, невизначеністю ситуації, ризиком втрати грошей, інфляційними процесами.

Процес формування інвестиційного рішення - це цілісна система, яка включає окремі елементи, складові частини, окремі стадії, етапи.

На нашу думку, організація процесу вибору ефективних інвестиційних рішень забезпечується послідовним проходженням етапів, поданих рисунком 1.

Таким чином, при обґрунтуванні вибору інвестиційних рішень необхідно:

- по-перше, подати обґрунтовану мотивацію участі в інвестиційному процесі.

Мотивація обґрунтовує необхідність прийняття інвестиційних рішень. Остання може ставити за мету: оновити виробництво, здійснити технічну модернізацію, реконструкцію.

- по-друге, здійснення достовірної оцінки, тобто конкретного аналізу фінансового стану підприємства [2].

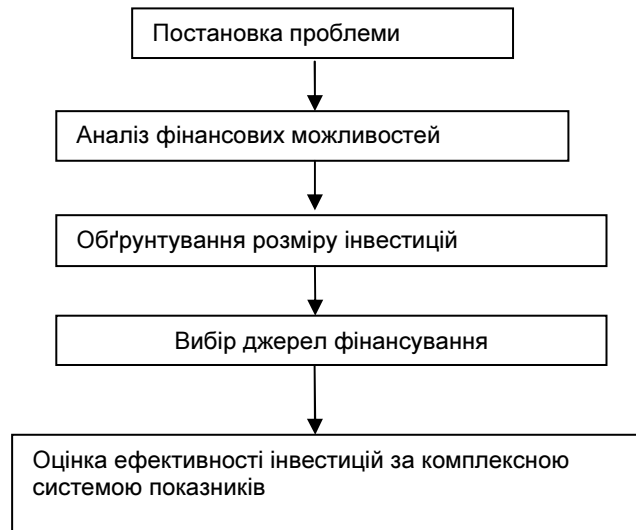


Рис. 1. Етапи організації процесу вибору ефективних інвестиційних рішень

[Авторська розробка на основі літературних джерел 3,5]

Практика діяльності підприємств, наявність інструкційного матеріалу стверджує, що оцінка фінансового стану підприємств відбувається за такими показниками:

1) платоспроможності – а) коефіцієнт абсолютної ліквідності; б) проміжний коефіцієнт покриття; в) загальний коефіцієнт покриття.

2) фінансової стійкості – а) коефіцієнт незалежності; б) питома вага залучених коштів; в) співвідношення залучених і власних коштів;

3) ділової активності – а) коефіцієнт загальної оборотності; б) коефіцієнт оборотності готової продукції; в) коефіцієнт оборотності власних засобів.

4) ефективності, прибутковості – а) коефіцієнт рентабельності активів; б) показник чистої рентабельності обігу; в) коефіцієнт рентабельності власних коштів; г) коефіцієнт рентабельності основних засобів.

- по-третє, обґрунтування самої величини інвестицій (потреби в інвестиціях). Таке обґрунтування на практиці відбувається з допомогою розробки інвестиційного бізнес-плану.

- по-четверте, пошук джерел фінансування інвестицій.

Вибір джерел надходження коштів – вирішальний етап в організації ефективних інвестиційних рішень, оскільки він ставить на реальну основу їх реалізацію.

На сьогоднішній день традиційні внутрішні джерела (прибуток, амортизаційні відрахування) доповнюються зовнішніми (цільові безвідсоткові кредити, облігації приватних компаній, термінові і поточні депозити, і місцевих органів влади, кошти приватних інвесторів).

- по-п'яте, розрахунок ефективності інвестицій і підтвердження доцільності інвестиційних рішень.

Даний етап включає:

а) види ефективності. В теоретичних дослідженнях і на практиці розрізняють три види оцінки ефективності інвестицій [3]:

- фінансову (комерційну), яка передбачає фінансові результати реалізації проекту для його безпосередніх учасників. Ця оцінка базується на очікуваній нормі дохідності яка влаштовує всіх суб'єктів інвестування. При цьому інші наслідки впровадження проекту не враховуються.

- бюджетну, яка віддзеркалює фінансові наслідки для різних рівнів бюджетів, тобто очікувані співвідношення видатків, податків та зборів. Показниками бюджетної ефективності впровадження проекту є різниця між податками та видатками певного рівня бюджету, рівень яких залежить від впровадження конкретного проекту.

- економічну – різницю між результатами ефективності і витратами за межами фінансової ефективності прямих учасників проекту.

Економічна оцінка характеризує ефективність проекту для економіки країни загалом або для галузі, групи підприємств, регіону.

Є різні точки зору щодо критеріального підходу до вибору ефективних інвестиційних рішень [6]. За певними критеріями здійснюється відбір проекту інвестиційних рішень. Слід зазначити, що

необхідно дотримуватись багатокритеріального підходу з метою вибору оптимального варіанту інвестиційних рішень. На нашу думку, всі критерії можна подати такою схемою у вигляді рисунка 2.

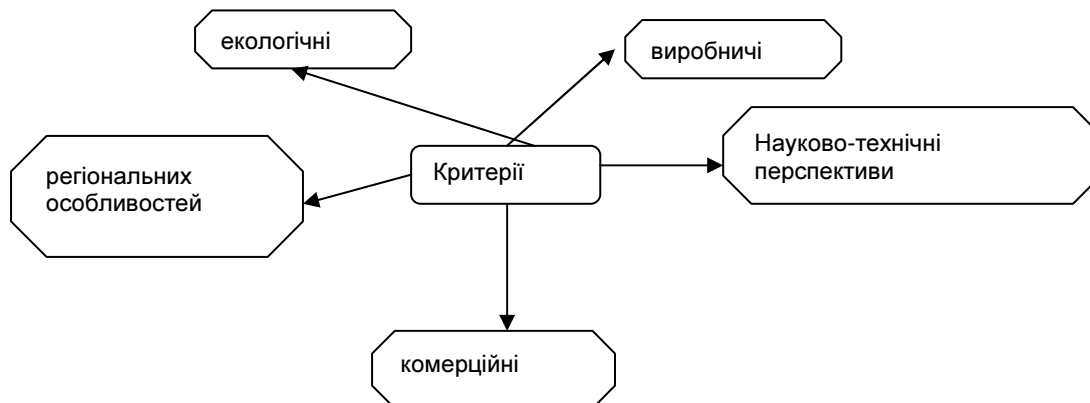


Рис. 2. Критерії вибору оптимального варіанту інвестиційних рішень

Розроблено автором на основі [5].

Світовий досвід нагромадив значну кількість методів та прийомів визначення ефективності інвестицій, які починають поширювати у нас.

Найважливіші методи можна поділити на три групи:

- метод оцінки ефективності інвестицій за допомогою співвідношення грошових надходжень (позитивних потоків) та витратами (негативних потоків);
- методи оцінки ефективності інвестицій за бухгалтерською звітністю;
- методи оцінки ефективності інвестицій, що ґрунтуються на теорії часової вартості грошей.

При визначенні економічної ефективності до уваги приймаються два елементи: витрати і доходи, тобто порівнюються результати і затрати [7].

Однак, загальні підходи супроводжуються особливостями розрахунку економічної ефективності в кожному конкретному випадку.

На нашу думку, важливо враховувати такі специфічні підходи:

перший підхід: врахування фактору часу. В даному випадку розрізняють короткий період інвестування із забезпеченням стабільної величини економічного ефекту на протязі року і довгий період інвестування, протягом якого величина економічного ефекту змінюється, є нестабільною.

У довготривалому періоді розрахунок економічної ефективності ґрунтується на приведенні різночасових витрат до витрат одного року (періоду). Узагальнюючим показником є показник річного економічного ефекту.

Річний економічний ефект за розрахунковий тривалий період може визначатися як різниця між приведеними результатами і приведеними затратами.

Даний метод має певні недоліки, оскільки довготривале інвестування, як правило, пов'язане з інфляційними і ризиковими процесами.

Зарубіжна практика знає більш досконалу методику визначення економічної ефективності в довгому періоді - це метод дисконтування - (визначення чистої дисконтованої вартості чи точніше ефекту). Переваги цього методу обумовлені тим, що з часом вартість грошей змінюється. Інвестори віддають перевагу грошам, які є сьогодні, а не тим, що будуть завтра. [4].

Другий підхід: врахування величини інфляції. Тут важливі два моменти:

- якщо рівень інфляції високий, то економічний ефект повинен розраховуватись на кожен конкретний період окремо, а саме: на початок розрахункового періоду у діючих на той час цінах; на кінець періоду у відповідних на той час цінах; на протязі періоду у поточних існуючих цінах;
- якщо рівень інфляції незначний, то економічний ефект, як правило, можна вирахувати по децю підвищених нормі дисконту.

Третій підхід: врахування фактору ризику. Обґрунтування ризику від вкладення інвестицій може визначатися на основі величини критичних співвідношень, рівня беззбитковості роботи підприємства. Для визначення беззбитковості роботи встановлюється питома вага умовно-постійних і змінних витрат у витратах виробництва. Ризик буде найнижчим в тому випадку, якщо буде найменший розрив між мінімальним і максимальним значенням рентабельності.

Врахування фактору ризику відбувається також через дисконтні ставки. При розрахунку економічної ефективності:

- для більш ризикованих інвестиційних проектів рекомендується встановлювати вищу дисконтну ставку. Отже, інвестор, який має тимчасово вільні кошти може спрямувати їх в більш ризиковані проекти на довготривалий період, бо високі дисконтні ставки забезпечать більший прибуток;

- для менш ризикованих інвестиційних заходів при розрахунку економічної ефективності встановлюється менша дисконтна ставка.

Четвертий підхід: врахування сфери прикладання інвестицій. Є певна специфіка розрахунку ефективності фінансових інвестицій (інвестицій в цінні папери), інтелектуальних інвестицій, інвестицій в державному, приватному секторі і т.д.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, організація вибору ефективних інвестиційних рішень базується на методичних і практичних підходах до проблеми ефективності інвестиційної діяльності. Важливо враховувати внутрішні і зовнішні умови функціонування підприємства, критерії і фактори вибору ефективних інвестиційних рішень, використовувати комплексну систему показників оцінки ефективності інвестиційних рішень.

Література

1. Коваленко Ю.М. Диспропорційність вкладень іноземних інвесторів у галузі та регіони України [Електронний ресурс] / Ю.М. Коваленко, І.А. Скурятівська. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals>.
2. Ковтун Н.В. Статистичні методи оцінки концентрації інвестицій. / Н.В. Ковтун // Статистика України. – 2004. – № 4. – С. 54-57.
3. Пересада А. А. Інвестиційний аналіз : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада, С. В. Онікієнко, Ю. М. Коваленко. – К. : КНЕУ, 2003. – 134 с.
4. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: теорія і практика бізнесу транснаціональних корпорацій : підручник / О. І. Рогач. – К. : Либідь, 2005. – 184 с.
5. Сазонець І.Л. Інвестування : підручник / І.Л. Сазонець, В.А. Федорова. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
6. Щукін Б. М. Інвестування : курс лекцій / Б. М. Щукін. – К. : МАУП, 2004. – 216 с.
7. Харламова Г.О. Неоднорідність інвестиційного простору України / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №2 (56). – С. 27-33.
8. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади / О. М. Ястремська. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с.

УДК 336.012.23

Шакура О.О.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і банківської справи
Донецький національний університет

«BANCASSURANCE» - ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ФОРМА КОНВЕРГЕНЦІЇ БАНКІВ ТА СТРАХОВИКІВ

Постановка проблеми. Останні роки у сучасному фінансовому секторі почали спостерігатися тенденції, які є типовими для розвинутого фінансового ринку, а саме – інтеграційна, виразником якої є концепція так званих «Загальних фінансів», і дезінтеграційна, котра проявляється у концепції спеціалізації (у розрізі фінансових продуктів чи груп клієнтів) [1, с. 405]. Найхарактернішим прикладом реалізації сучасної концепції «Загальних фінансів» є, в першу чергу, інтенсивна співпраця між банками та страховими компаніями, яка на сьогодні розвивається вже не лише по лінії простого взаємного обслуговування, а й набуває взаємопроникаючого, міжгалузевого та міжринкового характеру. Враховуючи той факт, що розширення обсягу фінансових послуг відбувається в умовах посилення концентрації фінансово-промислового капіталу, інтернаціоналізації фінансових ринків та глобалізації фінансових потоків все більш набуває значущості пошук перспективних напрямів взаємодії банків та страховиків.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Питання конвергенції банків та страхових компаній в зарубіжній науковій літературі висвітлено в працях Дж. Бойда та Е. Бревера [2; 3], проте проблема пошуку перспективних напрямів взаємодії для ринків, що розвиваються, була порушена лише нещодавно в працях європейських та азіатських вчених [4; 5]. У вітчизняній літературі акцент вже поставлений на теоретичному дослідженні теми, однак досі відсутні роботи, що досліджують

«bancassurance» як форму конвергенції між банками та страховими компаніями. Так, В. Фурман підкреслює необхідність співпраці банків та страхових компаній [6], а В. Кремень досліджує окремі канали реалізації послуг [7]. І вітчизняні, і зарубіжні вчені сходяться в тому, що при правильно побудованому механізмі взаємодії компанії досягають ряду переваг. Наприклад, Ч. Океахалам відзначає можливість зменшення ціни кінцевого фінансового продукту за рахунок зменшення його собівартості [8]. Л. Філдс — можливість підвищення фінансових результатів за рахунок економії від масштабу тощо [9].

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування «bancassurance» як перспективної форми конвергенції банків та страхових компаній з урахуванням її переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення конкуренції на фінансовому ринку змушує фінансові інститути активно шукати нові інвестиційні можливості, ефективно використовувати наявні ресурси, визначати стратегію протидії конкурентам шляхом організації спільної діяльності.

Конвергенція - термін, який використовувався в економіці для позначення зближення різних економічних систем, економічної та соціальної політики різних країн. Однак на сьогодні він також використовується при описі інтегруючих процесів на фінансових ринках.

На сьогодні можна стверджувати, що найбільш значущим явищем інституціоналізації процесу конвергенції на фінансовому ринку стає фінансовий конгломерат у формі «bancassurance».

Французький термін «bancassurance» передбачає, що фінансовий конгломерат очолюється банком, який продає страхові продукти шляхом перехресного продажу через свої власні канали розповсюдження.

В економічній літературі деяких країн зустрічається і більш широке визначення «bancassurance», під яким розуміється залучення банків, ощадних банків і будівельних товариств (кас) у виробництво, маркетинг і розповсюдження страхових продуктів. З інституційної точки зору «bancassurance» - це спосіб організації співпраці між банками та страховими компаніями. З функціональної точки зору «bancassurance» - це організація системи перехресних продажів банківських та страхових продуктів через одну точку продажів, в основному через мережу банківських філій та відділень банку.

На сьогодні «bancassurance» полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою отримання додаткової вартості бізнесу, який стає можливим завдяки ефективному використанню потенціалів і можливостей як банку, так і страхової компанії в результаті синергічного ефекту від координації продажів, об'єднання страхових і банківських продуктів, загального використання каналів їх поширення та виходу на одну і ту ж клієнтську базу тощо.

Світова практика виробила такі найбільш поширені форм взаємодії банків і страхових компаній в межах «bancassurance», як:

1. Початкова форма співпраці, яка обмежується спрямуванням клієнтів в компанію партнера (у вигляді рекомендацій), досвідом залучення клієнтів тощо. Ця форма ще не є по суті формою конвергенції, оскільки відсутні конвергенція каналів продажів і загальних продуктів.

2. Форма агентських відносин, яка припускає поширення страхових послуг за угодою з банком через його агентську мережу та включає крос-продаж банківських та страхових продуктів.

3. Форма кооперації, за якої партнери утворюють альянс, створюючи на договірній основі режим найбільшого сприяння в усіх галузях співробітництва. Ця форма має більш глибокий ступінь проникнення банку і страхової компанії один в одного. При цьому банк і страхова компанія залишаються незалежними юридичними особами і вибудовують власні бізнес-процеси незалежно один від одного.

4. Форма контролю реалізується шляхом входження банків і страхових компаній у фінансово-промислову групу або холдинг, через участь банків і страхових компаній у капіталі партнера та шляхом створення банко-страхових груп, що дозволяє ефективно використовувати канали продажів, розширити і диверсифікувати продуктовий ряд тощо.

5. Форма фінансового супермаркету за якої структури банку і страхової компанії стають тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, які забезпечують загальне використання каналів продажів фінансових послуг, а й на рівні головного офісу.

Порівняльний аналіз зазначених форм конвергенції представлено у таблиці 1.

Задля визначення сутності та завдань що їх повинно вирішувати створення інтегрованого продукту «bancassurance» проаналізуємо та співставимо існуючі підходи щодо визначення банківського та страхового продуктів.

Слід зазначити, що у сучасній економічній літературі не вироблено єдиного підходу до визначення понять «банківська послуга» і «банківський продукт». Більш того, низка економістів ототожнюють ці два поняття. Так Е. А. Уткін під банківським продуктом (послугою) розуміє різноманітні дії на фінансовому ринку, здійснювані комерційними банками за дорученням і в інтересах своїх клієнтів, а також для власних потреб.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика різних форм конвергенції банків та страховиків

Форма конвергенції	Переваги		Недоліки	
	3 позиції банків та страховиків	3 боку отримувачів послуг	3 позиції банків та страховиків	3 боку отримувачів послуг
Форма співробітництва	Можливість працювати одночасно з декількома учасниками	Рівень цін	Низький рівень ефективності взаємодії	Відсутність можливості придбання комплексу послуг в одному офісі
	Відсутність значних втрат при припиненні відносин	Отримання консультації щодо фінансової послуги	Невисокий рівень прибутковості	Відсутність інтегрованих продуктів
	Незначні інвестиції в організацію взаємодії	Отримання інформації щодо переліку фінансових установ	Відсутність спільних продуктів	Невисокий рівень обслуговування
Форма агентських відносин	Збільшення комісійних винагород	Територіальна близькість до виробника послуги	Навчання співробітників знанням продуктів партнерів	Обмеженість вибору фінансової установи
	Покращення іміджу	Прийнятний рівень ціна/якість	Підвищення рівня залежності від партнера	Втрата клієнтом пільг, наявних в інших страхових компаніях
	Збільшення клієнтської бази за рахунок крос - продажів	Отримання рекомендації щодо фінансової установи партнера	Можливість погіршення власного іміджу через недосконалі дії партнера	Обмеженість продуктового ряду
Форма кооперації	Поширення клієнтської бази за рахунок обміну базами клієнтів	Зменшення втрат часу на придбання продукту	Збільшення видатків на інвестування в розробку спільних продуктів	Недостатній рівень знань співробітниками щодо продуктів партнерів
	Здійснення спільних інвестицій в IT-проекти і персонал	Можливість отримання комплексу послуг	Збільшення видатків на інвестування в персонал	Вища ціна на продукти
	Підвищення конкурентоспроможності за рахунок розробки інтегрованих продуктів	Забезпечення більшого різноманіття послуг	Додаткові втрати при розірванні договірних відносин	Складність придбання одного продукту
Форма контролю	Можливість узгодження умов страхування з вимогами банку	Відсутність необхідності в проведенні власноруч аналізу фінансового стану страхової компанії	Відсутність вільного доступу до страхування кредитних продуктів банків	Значно вища ціна на продукти
	Отримання додаткового прибутку від отримання доступу до високоприбуткових продуктів	Відсутність необхідності в проведенні власноруч аналізу фінансової надійності банку	Додаткові витрати страховика на сплату комісійної винагороди банкам	Складність відмови від укладання договорів страхування при реалізації послуг банку
	Обмеження потенційних партнерів фінансово надійними	Підвищується якість страхових та банківських продуктів	Втручання банків у страхову діяльність	Конфіденційна інформація про клієнта може бути частково розкрита третім особам
Форма фінансового супермаркету	Отримання конкурентних переваг при страхуванні життя та майна працівників банку	Запропонувати тільки відповідний для даної особи і місця фінансовий продукт чи посугу	Збільшення витрат на збір і аналіз інформації з метою акредитації страховиката здійснення подальшого моніторингу.	Наявність умов для тиску на клієнтів шляхом обов'язковості покупки супутніх продуктів
	Залучення додаткових ресурсів за рахунок розміщення коштів страховика на депозити банку	Попереднє обґрунтування потреби у даному фінансовому продукті	Складності при інтеграції мідл-офісу, який здійснює операційну підтримку страхової діяльності.	Обмеження можливості самостійного вибору страхової компанії, банку
	Отримання синергетичного ефекту за рахунок ефектів зниження витрат та ефекту доходу	Постійна можливість отримання високої кваліфікованої консультації	Створення банками своїх «неписаних правил» акредитації страховиків	Звуження кола клієнтів до середнього та високого рівня фінансової спроможності

Джерело: складено автором

Низка авторів визначають банківський продукт як певну (конкретну або типізовану) банківську послугу або банківську операцію, яку надають клієнтам банку (зовнішній продукт) або що має внутрішнє значення для роботи банку (внутрішній продукт).

Але, на нашу думку, слід дотримуватися підходу, за яким поняття «банківський продукт» і «банківська послуга» розглядаються відокремлено один від одного. Так, Ю. С. Маслеченков під банківською послугою розуміє форму задоволення потреби клієнта банку. На думку С. І. Лукаш, послуга комерційного банку – це вид діяльності комерційного банку, спрямований на залучення юридичних та фізичних осіб як постійних клієнтів.

Таким чином, специфічними характеристиками банківської послуги, що відрізняють її від банківського продукту, є:

- невідчутність послуг, їх абстрактний характер;
- непостійність якості послуг та невіддільність послуг від кваліфікації людей, що їх забезпечують;
- неможливість збереження послуг.

Під банківським продуктом розуміють результат логічного осмислення банківської операції та банківської технології, яка складає її основу, є оформленою у вигляді завершеного документу та зберігається на певному матеріальному носії.

Поряд з поняттями «банківська послуга» і «банківський продукт» необхідно розглянути поняття «банківська операція».

Банківська операція – це форма здійснення угоди між кредитною організацією та її клієнтом. Її слід розглядати як систему дій, передбачених банківським законодавством та нормативними актами Національного банку, яку зобов'язана здійснювати кредитна організація для того, щоб вона могла якісно виконати свої зобов'язання перед клієнтом. За своїм змістом банківська операція - це технологія діяльності кредитної організації, а за для того, щоб ця технологія дотримувалася, вона повинна бути адекватно закріплена в нормах банківського права. Таким чином, банківська операція - це передбачена нормами банківського права технологія здійснення угоди [10, с. 27].

Дослідження сутності страхового продукту дозволило встановити, що різні автори в один і той же термін вкладають різні поняття. Так, С.С. Осадець не диференціює поняття "страховий продукт" і "страхова послуга", які в його трудах виступають синонімами [11, с. 131]. В.Д. Базилевич і К.С. Базилевич, при ототожненні понять "страховий продукт" і "страхова послуга", називають страховий продукт "специфічною послугою" [12, с. 43]. Водночас М.М. Александрова [13, с. 107] зазначає, що поняття "страхова послуга" ширше ніж поняття "страховий продукт", оскільки включає у себе "значний спектр інших операцій".

Інша група дослідників робить акцент у визначенні страхового продукту на комплекті документів, необхідних при наданні страхової послуги [14, с. 46; 15, с. 273; 16, с. 9]. Зокрема, М.М. Сухоруков стверджує, що "страховий продукт – це документально оформлені зобов'язання страховика, згідно з якими він повинен надати страхувальнику на платній основі страхову послугу" на умовах, попередньо узгоджених у договорі страхування [16, с. 9].

М. Клапків наголошує, що страхова послуга – це діяльність, "у процесі якої забезпечується якісний супровід основних фінансово-економічних завдань страхування: трансфер ризику, організація заощаджень страхувальниками та страховий консалтинг" [1, с. 107].

На наш погляд, слід погодитися з точкою зору вчених Д.С Туленди та В.Б. Гомеля щодо визначення поняття страхового продукту [17, с. 30-31], згідно до якої страховий продукт - це набір основних і допоміжних послуг, що надаються страхувальнику при укладенні договору страхування. Властивості страхового продукту і повнота страхового покриття прямо визначають вибір системи збуту, а також цінову політику страховика.

На відміну від банківського продукту у структурі страхового продукту виділяють ядро та оболонку. Ядро - це основа страхового продукту, що включає: технічні характеристики - надані гарантії, рівень гарантій, франшизи, особливі умови; умови виплати страхового відшкодування; економічні характеристики - ціну ризику, страхові суми, франшизи, індексацію страхової суми у разі інфляції, участь у прибутках страховика, можливість одержання позики; додаткові послуги, що надаються страховиком при настанні страхової події. З оболонки страхувальник отримує відомості про споживчі властивості пропонованого покриття.

Таким чином, проаналізувавши точки зору щодо поняття «банківський продукт» та «страховий продукт», під інтегрованим продуктом «bancassurance» слід розуміти мультиатрибутивний фінансовий продукт, який включає пакет взаємопов'язаних фінансових послуг, фінансових інструментів і технологій, розроблених спільно банком та страховиком, що пропонується ними на фінансовому ринку в якості товару. Схема розробки такого продукту наведена на рис.1.

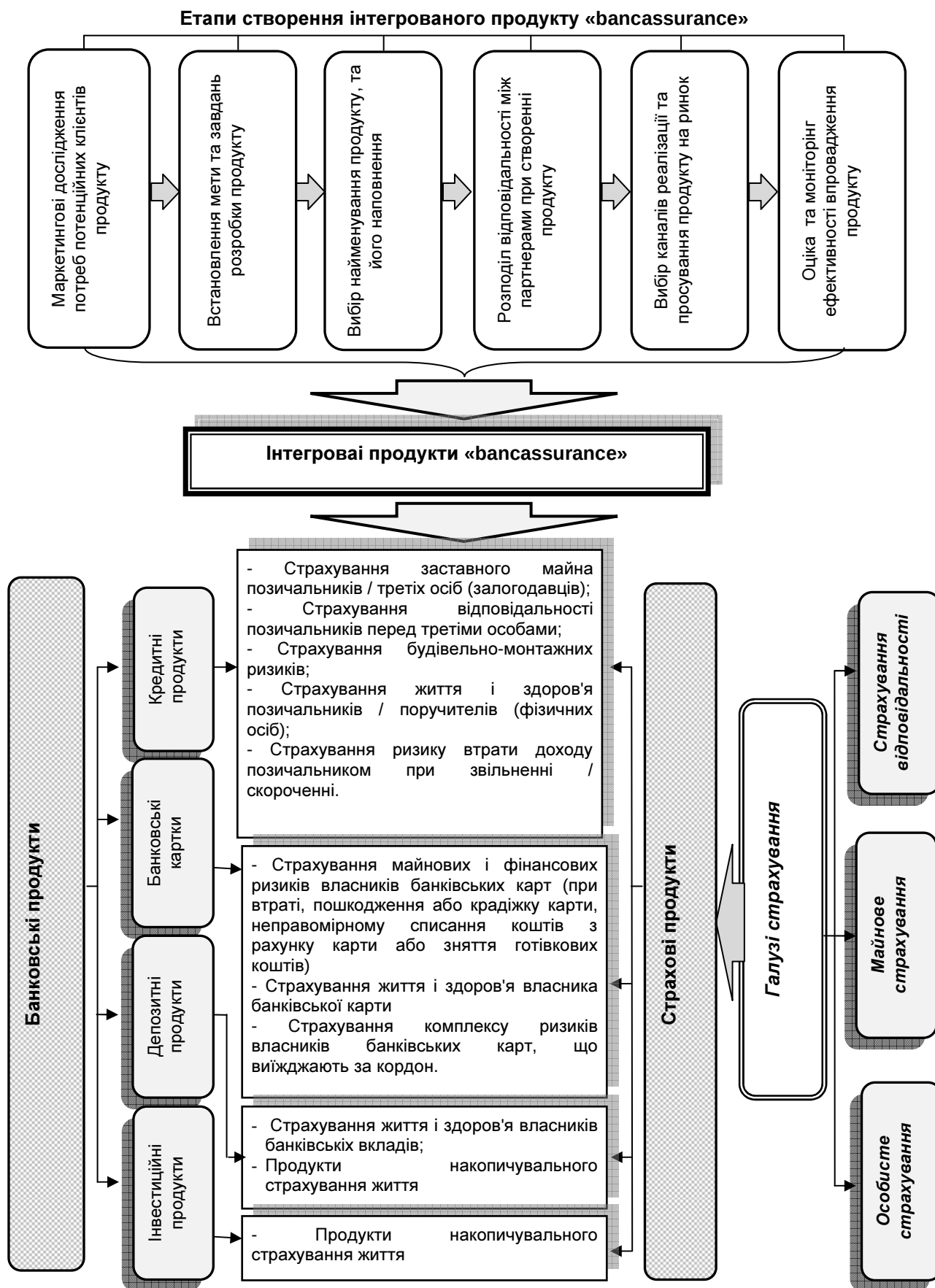


Рис. 1. Схема процесу створення інтегрованого продукту «bancassurance»

Джерело: розроблено автором

Отже, в основі результативності розробки продукту «bancassurance» лежать кілька елементів:

- розробка інтегрованих продуктів, які повинні розроблятися спільно банком і страховою компанією;
- управління продажами, яке включає в себе стратегію і універсальний підхід, а також постановку ефективних цілей і мотивацію персоналу;
- процес продажу банківсько-страхових продуктів, для якого необхідні структуровані інструменти та комплексний розвиток навичок продажів у співробітників відділень банку;
- спеціальна IT-платформа, що забезпечує організацію каналів і систему підтримки продажів.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, проведене дослідження дозволило встановити, що найбільш значущим явищем інституціоналізації процесу фінансової конвергенції стає фінансовий конгломерат, який визначається як група компаній під єдиним контролем, чия ексклюзивна і переважаюча діяльність полягає в тому, щоб забезпечувати значну частину послуг принаймні у двох основних фінансових сферах, а саме у банківській та страховій. Обґрунтовано, що найбільш пріоритетним напрямом конвергенції є така форма конгломератів, яка використовуються для визначення конвергенції банків та страхових компаній - «bancassurance».

На основі аналізу існуючих підходів щодо визначення банківського та страхового продуктів було запропоновано схему розробки інтегрованого продукту «bancassurance», під яким автор розуміє мультиатрибутивний фінансовий продукт, який включає пакет взаємопов'язаних фінансових послуг, фінансових інструментів і технологій, розроблених спільно банком та страховиком, що пропонується ними на фінансовому ринку в якості товару.

Література

1. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків : монографія / М.С. Клапків. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-баш, 2002. – 570 с.
2. Boyd J. H. Risk, regulation, and bank holding company expansion into nonbanking / J. H. Boyd, S. L. Graham // Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, 1986. – № 10. – P. 2-17.
3. Brewer E. Relationship between bank holding company risk and non-bank activity / Brewer E. // Journal of Economics and Business, 1989. – № 41. – P. 337–353.
4. Korhonen P. A financial alliance compromise between executives and supervisory authorities / Pekka Korhonen, Lasse Koskinen, Raimo Voutilainen // European journal of operational research. – № 175. – P. 1300-1310.
5. Cheng-Ru Wu. Selecting the preferable bancassurance alliance strategic by using expert group decision technique / Cheng-Ru Wu, Chin-Tsai Lin, Yu-Fan Lin // Expert Systems with Applications, 2009. – № 39. – P. 3623–3629.
6. Фурман В. М. Формування ефективної стратегії взаємодії страхових компаній та банків / В. М. Фурман // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 137—141.
7. Кремень В. М. Особливості використання концепції «bancassurance» у діяльності фінансових конгломератів / В. М. Кремень // Економічний простір. – 2008. – № 20. – С. 99-106.
8. Okeahalam C. Charles. Does Bancassurance Reduce the Price of Financial Service Products / Okeahalam C. Charles // Journal of Financial Services Research, 2008. – № 33. – P. 147–162.
9. Fields L. Paige. Bidder returns in bancassurance mergers: Is there evidence of synergy / Fields L. Paige, Fraser R. Donald, Kolari W. James // Journal of Banking & Finance, 2007. – № 31. – P. 3646–3662.
10. Братко А. Г. Банковские операции и сделки кредитной организации / А. Г. Братко // Бизнес и банки, – 2003. – № 4. – С. 25-28.
11. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С.Осадець. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
12. Базилевич В.Д. Страхова справа. – 2-ге вид., перероб. і доп. / В.Д. Базилевич, К.С.Базилевич. – К. : Знання, КОО, 2002. – 271 с.
13. Александрова М.М. Страхування : навч. - метод. пос. / М.М. Александрова. – К. : ЦУЛ, 2002. – 208 с.
14. Гварлиани Т.Е. Дискуссионные вопросы теории страхования / Т.Е. Гварлиани // Финансы. – 1998. – № 9. – С. 45-46.
15. Ефимов С.Л. Деловая практика страхового агента и брокера / С.Л. Ефимов. – М. : Страховой полис, ЮНИТИ, 1996. – 416 с.
16. Сухоруков М.М. Технология продаж страховых продуктов / М.М. Сухоруков. – М. : Анкил, 2004. – 136 с.
17. Гомелля В.Б. Страховой маркетинг (Актуальные вопросы методологии, теории и практики). Второе издание. / В.Б. Гомелля, Д.С.Тулента. – М. : Анкил, 2000. – 128 с.

Мазур Г.Ф.,
к.е.н., доцент кафедри економіки
Уманський національний університет садівництва

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Діагностика фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва завжди виходить за рамки простого аналізу його основних економічних та фінансових показників. Необхідно врахувати вплив на динаміку діагностичних економічних показників агропромислового виробництва чинників зовнішнього оточення (макроекономічних, політичних, демографічних, екологічних факторів). Переважно чинники економічного простору побічно впливають на економічні параметри та контури агропромислового виробництва, проте їх дія може мати і вирішальне значення (зокрема, посилення податкового тиску на підприємства АПВ, або стрімке інфляційне зростання). Крім того, трудність здійснення якісної діагностики фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва передусім проявляється в правильному підборі критеріїв, діагностичних індикаторів та показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове підґрунтя для здійснення діагностики фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва у контексті оптимального врахування їх інтересів закладено видатними вченими-економістами. З проміж вітчизняних науковців, які займаються цією проблематикою, викликають інтерес праці В. Андрійчука, В. Амбросова, А. Асаула, І. Бланка, В. Василенка, А. Воронкової, О. Гудзь, М.В. Ковальова, М. Кропивка, І. Лукінова, М. Маліка, В. Онегіної, О. Правдюк, А. Поддєрьогіна, І. Сокиринської, П. Стецюка, В. Ткаченко, О. Чумаченка, В. Шаповала, Г. Швиданенка, В. Шевчука, О. Шпичака та ін. [1–8]. Проте, незважаючи на різноманітність існуючих теоретичних концепцій, необхідно, з урахуванням світового досвіду, сформулювати напрями гармонізації діагностики фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва, які б враховували національні особливості розвитку аграрної сфери.

Постановка завдання. Розглянути існуючі підходи до здійснення діагностики фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва та запропонувати шляхи їх удосконалення у світлі реалій сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діагностика фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва як комплексне економічне дослідження вважається складовою частиною механізму управління, яке визначає, зокрема, напрями, структуру, цінову, інвестиційну, інноваційну політику тощо. За переконанням О. Скибицького, проведення діагностики потребує використання певної сукупності інформації внутрішнього та зовнішнього характеру стосовно результатів та перспектив фінансово-економічного контуру агропромислового виробництва. Можливість формування та якісні ознаки інформаційної бази дослідження визнаються вагомими чинниками, оскільки доступ до певних джерел інформації зумовлює повноту та достовірність інформації, вибір методів дослідження, коректність діагностичного висновку [5, с. 154].

Набір діагностичних показників не має бути широким, оскільки це значно ускладнить розрахунки, збільшить час проведення діагностики, спричинить наявність математичної погрішності, а отже, приведе до викривлених висновків. Іншою великою проблемою сьогодення можна вважати – пошук необхідної об'єктивної економічної інформації [3, с. 7].

Відібрані для діагностики фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва, критерії, індикатори та показники повинні відповідати наступним вимогам. Вони мають бути: достовірні і детальні – правдиво і детально відображати реальний фінансово-економічний стан агропромислового виробництва; специфічні – відображати специфіку функціонування агропромислового виробництва; масштабні – характеризувати всі функціональні його напрями; порівнянні, тобто узяті за один і той же період часу; не повторювати один одного [3, с. 6]. При діагностиці фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва особливу увагу слід звернути на коливання показників у часі.

Діагностика поточного стану агропромислового виробництва безумовно необхідна і досить достовірна, але її результати значимі в короткому тимчасовому інтервалі. У ідеалі, окрім діагностики фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва необхідно займатися моніторингом, тобто відстежуванням зміни фінансових та економічних показників (особливо тих, що характеризують фінансову забезпеченість виробництва протягом тривалого періоду).

Наприклад, систематичний моніторинг бухгалтерської звітності дозволяє вчасно звернути увагу на насторожуючі зміни в основних статтях балансу (передусім в доходах) або різку зміну його структури (передусім на користь пасивів). Моніторинг здійснюється методом сканування економічного простору. Скануванням є систематичне повторення моментної діагностики певних ознак та характеристик. Наприклад, доцільно щомісячно розраховувати показники рентабельності і прибутковості, ліквідності активів і порівнювати їх із певними сигнальними орієнтирами й індикаторами.

Сканування дозволяє відокремити сигнали кризи агропромислового виробництва від так званих „фонових шумів” – коливань значень окремих фінансово-економічних показників в певних межах, що може бути викликане низкою об’єктивних причин (коливання значень показника рентабельності продажів може бути пов’язане з дією сезонного чинника або національних і релігійних особливостей покупців).

Так, наприклад, в період дії мусульманського рамадану, коли усі мусульмани дотримуються посту, попит на сільськогосподарську продукцію в арабських країнах суттєво знижується. Подібні коливання не спричиняють за собою виникнення кризового стану з експортом продовольства вітчизняними підприємствами АПВ, а є прогнозованими й очікуваними.

Діагностику фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва доцільно здійснювати за наступними основними етапами: створення інформаційної бази дослідження, збір інформації та оцінка її вірогідності на підставі аналізу економічної політики, даних управлінського, податкового та бухгалтерського обліку; вивчення базових параметрів функціонування агропромислового виробництва; визначення об’єктів спостереження „кризового поля”, що створює небезпеки для функціонування агропромислового виробництва; формування системи індикаторів оцінки загроз функціонуванню агропромислового виробництва; переведення типових форм бухгалтерської звітності в аналітичну форму, розрахунки і групування показників за основними напрямками економічної діагностики; оцінка динаміки валюти та структури балансу, інших фінансових звітів та динаміки показників; оцінка окремих напрямів розвитку агропромислового виробництва, що здійснюється стандартними методами; оцінка і зміна груп показників за досліджуваний період; виявлення взаємозв’язків між основними досліджуваними показниками та інтерпретація результатів; підготовка висновків, визначення вузьких місць і пошук резервів, попередня оцінка масштабів фінансово-економічних проблем щодо функціонування агропромислового виробництва та визначення ключових аспектів його розвитку для поглибленого діагностування та прогнозування.

На основі аналізу статистичної, бухгалтерської, фінансової звітності оцінюються тенденції зміни основних показників агропромислового виробництва, якісна модифікація майбутнього контуру агропромислового виробництва, перевіряється правильність заповнення граф, наявність усіх необхідних форм і додатків, валюта балансу та всі проміжні підсумки.

В державах з ринковою економікою показники прибутку, випущеної та реалізованої продукції, середньорічної (квартальної) вартості майна використовують для характеристики ділової активності керівництва підприємства. Для зарубіжних підприємств АПВ такі показники розробляють фінансові, податкові служби, а також різні підприємницькі спілки та спеціалізовані організації. В СНД такі показники поки що розробляються на замовлення окремих підприємств і відомств [4, с. 120].

За різними оцінками для забезпечення виробничого процесу, адекватного сучасному потенціалу агропромислового виробництва, перманентний дефіцит оборотних коштів в рослинництві становить 45-60 млрд. грн., а в тваринництві 40-45 млрд. грн. [6]. Розрахунки переконують, що фінансування виробничої та інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств здійснюється на 75-80% за рахунок власних джерел, на 6-9% – фінансових ресурсів державного та місцевих бюджетів та на 10-15% – кредитних ресурсів комерційних банків. Для гарантування розширеного відтворення на мінімально прийнятному рівні обсяги інвестицій агропромислового виробництва в найближчі 5 років повинні досягти 150-240 млрд. грн. Три чверті з них не мають реальної фінансової платформи.

Структура джерел формування фінансових ресурсів підприємств АПВ включає внутрішні витoki або нерозподілений прибуток (60%); банківські кредити (20%); внески власників або випуск нових акцій (13%); кредит, наданий продавцем (5%); інші джерела (2%). З початку нового століття помітна тенденція зростання валової доданої вартості, створюваної в аграрному виробництві [6]. За 2001-2011 рр. її розмір зріс у 2,8 раза і становив майже 80 млрд. грн. Якісне наповнення цього зростання не адекватне фінансовим потребам агропромислового виробництва. В 2009-2011 рр. 62,2% сільськогосподарських підприємств мали виручку від реалізації продукції та послуг в обсягах, що не перевищують 5 млн. грн. При цьому рентабельність сільськогосподарського виробництва для даної групи підприємств коливається від -5,9% до +16,9%, а її середньозважене значення становить близько 8%. На їх частку припадає лише 13,9% від загального обсягу реалізації продукції. Це свідчить про низький фінансово-інвестиційний потенціал більшості підприємств аграрного сектора і непривабливість їх для кредиторів та інституційних інвесторів.

Постійне зростання обсягів бюджетного фінансування спостерігалось до 2008 р., коли Україна набула статус члена Світової організації торгівлі. У цьому році держава за різними каналам виділила агропромислому комплексу 11,2 млрд. грн. Обсяг державної підтримки сільськогосподарських підприємств в 2009 і 2010 роках було скорочено до 8,2 млрд. грн. Україна значно відстає за обсягами

державної підтримки у порівнянні з сусідніми країнами: з Європейським Союзом – більше ніж у 21 раз, Чехією – 20,0, Латвією – 7,7, Російською Федерацією – 2,4 рази. Суттєвим недоліком існуючої системи бюджетного фінансування є нерівномірність розподілу коштів за окремими часовими періодами – лівова їх частина виділяється в останні місяці року, а використання доступне з певним часовим лагом [1]. Крім того фактичне фінансування здійснюється в обсягах, які значно нижчі, від передбачених відповідними державними програмами. Та й кількість державних програм підтримки розвитку аграрного виробництва не виправдано велика, що призводить до розпорошення обмежених ресурсних можливостей бюджетів різних рівнів [2].

На основі результатів діагностики агропромислового виробництва можна виділити головні ознаки, наявність яких насторожує: зменшення валюти балансу на кінець звітного періоду порівняно з його початком; негативна динаміка окремих фінансових та економічних показників агропромислового виробництва; перевищення позичкового капіталу над власним і збільшення темпів його зростання порівняно з темпами зростання власного капіталу; значні коливання темпів приросту дебіторської та кредиторської заборгованості; зменшення частки власних оборотних коштів понад 10 %.

Висновки з даного дослідження. Підсумовуючи результати проведеної діагностики фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва, можна констатувати наступне. Існуючий фінансово-економічний механізм стимулювання розвитку агропромислового виробництва не вирішує актуальних питань поточного характеру та проблем перспективного розвитку. Це свідчить про необхідність його трансформації.

Розвиток агропромислового виробництва стримується низкою об'єктивних та суб'єктивних чинників, найбільш суттєвими серед яких є: низька ефективність аграрного виробництва; обмежений доступ підприємств АПВ до фінансово-кредитних ринків; нерозвиненість фінансово-кредитної інфраструктури, орієнтованої на обслуговування аграрного виробництва; низький рівень антимонопольного захисту та дисфункціональність цінового механізму; недостатній рівень державної підтримки. Ключовими напрямками розвитку агропромислового виробництва є активізація державної аграрної політики та її фінансової складової; стимулювання концентрації агропромислового виробництва; посилення антимонопольного захисту підприємств АПВ; формування і розвиток спеціалізованої фінансової інфраструктури, орієнтованої на їх обслуговування; розвиток і вдосконалення механізму та системи стимулювання розвитку агропромислового виробництва.

Якісно проведена діагностика фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва створює необхідне аналітичне підґрунтя для формування антикризової програми, визначення типу стратегії конкурентної боротьби (оборонної, імітаційної чи наступальної), переліку раціональних заходів для розвитку агропромислового виробництва, а отже є складовою частиною механізму попередження загроз і запорукою успішного розв'язання стратегічних фінансово-економічних завдань. Викладена декомпозиція процесу діагностики фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва дає можливість чітко структурувати процес дослідження, виокремити об'єкти окремих етапів діагностики та завдання, надати користувачам діагностики (державним органам, власникам, інвесторам, санаторам, кредиторам) об'єктивну і повну інформацію для прийняття управлінських рішень та обґрунтування стратегії і тактики необхідних заходів, визначення короткострокових і стратегічних завдань, розподілу ресурсів, удосконалення організаційної структури системи управління та вибору політики дій.

Література

1. Гудзь О.Є. Діагностика забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами / О.Є. Гудзь // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства: Економічні науки. Вип. 55 – Харків: ХНТУСГ, 2007. – С. 261-267.
2. Гудзь О.Є. Ідентифікація та діагностика платоспроможності в сільськогосподарських підприємствах / О.Є. Гудзь // Матеріали II міжнародної наук.-практ. конференції (у заочній формі) „Сучасні проблеми фінансів підприємств в агробізнесі та шляхи їх вирішення” – К., ННЦ „ІАЕ”. – 2011. – С. 27-29.
3. Зубкова А.В. Приемы антикризисного менеджмента (практическое пособие для бизнесменов и студентов) / А.В. Зубкова. – Ростов н/Д. : Феникс, 2008. – 397, [2]с.
4. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. / В.О. Мец. – К. : Вища шк., 2003. – 278 с.
5. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент : навч. посібник / О. М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
6. Стецюк П.А. Фінансові проблеми розвитку аграрного виробництва / П.А. Стецюк, О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 73-78.
7. Опорний конспект лекцій. Економічна діагностика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inpos.com.ua/508/>.
8. Швиданенко Г.О. Бізнес-діагностика підприємства : навч. посібник / Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 344 с.

УДК 336.7

Николишин Ю. І.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Кашперська О. В.,
викладач кафедри фінансів

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У НЕЗАЛЕЖНІЙ УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Інфляція – це одна з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу, яка негативно впливає на всі аспекти життя суспільства. Вона знецінює результати праці, знищує заощадження юридичних і фізичних осіб, перешкоджає довгостроковим інвестиціям й економічному зростанню. Висока інфляція руйнує грошову систему, провокує втечу національного капіталу за кордон, послаблює національну валюту, сприяє її витісненню у внутрішньому обігу іноземною валютою, підриває можливості фінансування державного бюджету. Інфляція є найнефективнішим засобом перерозподілу національного багатства – від бідніших верств суспільства до більш багатих, посилюючи тим самим його соціальне розшарування.

Актуальність цієї теми зумовлена тим, що уже кілька десятиліть вчені намагаються знайти швидкі шляхи подолання інфляційних процесів. Для України ця проблема постає особливо гостро, оскільки за 22 роки її незалежності так і не знайдено ефективного методу подолання інфляції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Явище інфляції досліджувала велика кількість учених, всі вони намагались знайти ефективні методи боротьби з нею. Так, Дж. М. Кейнс вперше проаналізував інфляцію як елемент макроекономічної теорії, а М. Фрідман під інфляцією розумів стійке та безперервне зростання цін, що завжди і всюди виступає як грошовий феномен. Загалом теоретичну основу вивчення інфляції становлять праці таких класиків економічної науки, як А. Маршалла, А. Пігу, Д. Рікардо, І. Фішера, Е. Фелпса, Д. Юма. Серед зарубіжних науковців, які займаються розробкою засад антиінфляційної політики, варто виділити Г. Глена, Р. Дорнбуша, К. Макконелла та С. Брю, Г. Манківа, Дж. Сакса, П. Самуельсона та В. Нордхауса. Серед вітчизняних та російських науковців: В. Бесєдіна, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, А. Іларіонова, С. Корабліна, С. Лушина, Т. Кричевську, О. Кузнецова, О. Мельник, Ю. Семенова, А. Савченка та ін. Незважаючи на величезну кількість досліджень сутності та причин виникнення інфляційних процесів, це питання залишається відкритим, оскільки для кожної економіки характерні різні ознаки інфляції, вказаний процес необхідно вивчати в розрізі окремої країни і в певній економічній ситуації.

Постановка завдання. Мета статті – визначення закономірностей розвитку інфляції в Україні за часи її незалежності. Завданнями є:

- розкрити сутність поняття інфляції;
- висвітлити її основні типи;
- проаналізувати тенденції інфляційних процесів в Україні за період з 1991 по 2012 рр.;
- визначити можливі напрями подолання інфляції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інфляція як специфічна властивість економіки відома вже кілька століть. Термін інфляція (inflatio) перекладається з латинської мови як «здуття або набухання» [4, с. 121]. Однак, в економічній теорії не існує єдиного погляду на суть цього надзвичайно складного економічного явища.

У таблиці 1 містяться окремі трактування поняття інфляції вітчизняними науковцями та вченими.

На нашу думку, найбільш повно відображає сутність інфляції таке визначення: інфляція – це процес знецінення грошей внаслідок надмірного зростання їх маси в грошовому обороті країни.

Таблиця 1

Визначення інфляції

Автор	Інфляція – це...
Івасів Б.С.	процес знецінення грошей внаслідок надмірної емісії та переповнення каналів обігу грошовою масою [3, с.199]
Коваленко Д.І.	процес знецінення грошей та загальне підвищення цін на товари і послуги внаслідок надмірної емісії та переповнення каналів обігу грошовою масою, яка виявилась не забезпеченою економічними благами [4, с.121]
Михайловська І.М., Ларіонова К.Л.	знецінення грошей внаслідок надмірного зростання їх маси в обороті, що виявляє себе через зростання цін [6, с.129]
Савлук М.І.	тривале і швидке знецінення грошей унаслідок надмірного зростання їх маси в обороті [2, с.193]
Щетинін А.І.	порушення грошового обігу, що виявляється у переповненні грішми сфери обігу [8, с.164]

У сучасній економічній літературі подано велику кількість класифікаційних видів інфляції. Найбільш науково обґрунтованою та оптимальною є класифікація видів інфляції за чотирма ознаками (рисунк 1).

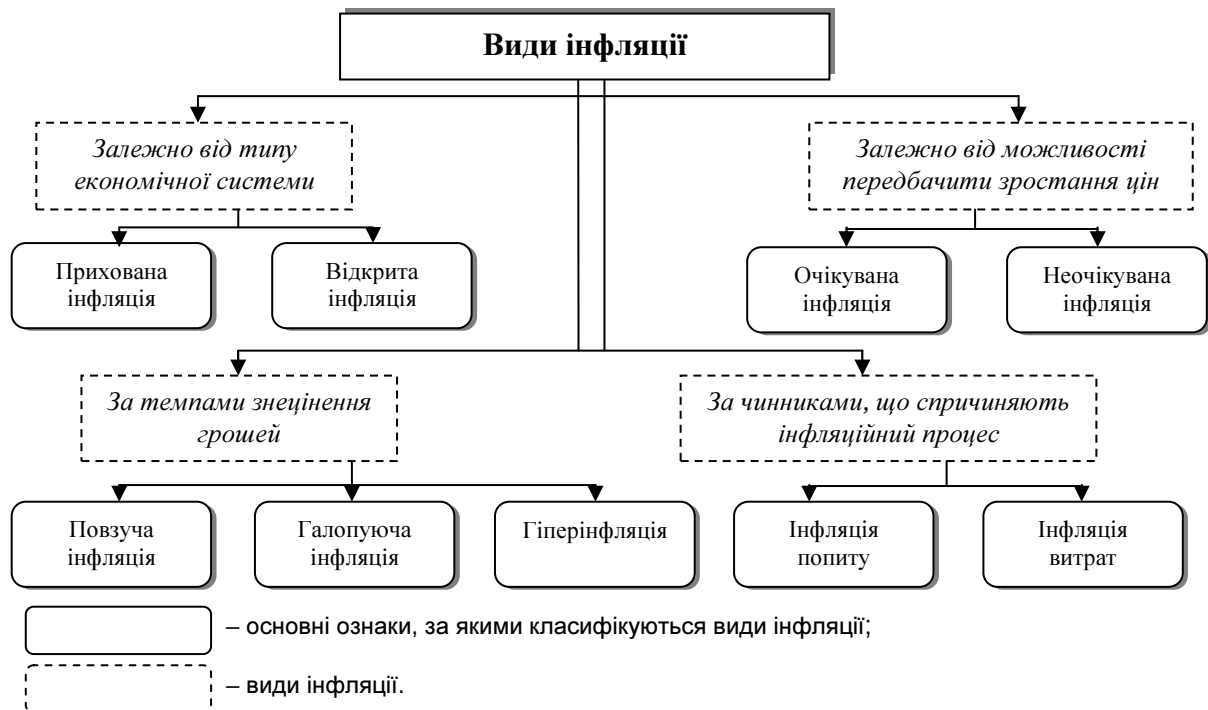


Рис.1. Класифікація видів інфляції

Джерело: [6, с. 133]

Залежно від можливості передбачення зростання цін розрізняють очікувану і неочікувану інфляцію.

Очікувана інфляція спричиняється певними тенденціями в економіці або заходами, запланованими державою. Тому учасники ринкового процесу її очікували і захистилися від її згубного впливу.

Неочікувана інфляція несподівана для економічних суб'єктів, тобто є результатом непередбачених змін у сукупному попиті та сукупній пропозиції. Для неочікуваної інфляції характерне різке підвищення цін, що негативно впливає на грошовий обіг та податкову систему.

Залежно від типу економічної системи розрізняють приховану та відкриту інфляцію.

Прихована інфляція відбувається, якщо загальна економічна нерівновага між грошовим попитом та пропозицією виникає в економічній системі, де існує загальний державний контроль за виробництвом, цінами та всім суспільним відтворенням.

Для такої економічної системи характерне не підвищення цін, а зростання дефіциту товарів, підвищення витрат на пошуки та втрата часу, вимушене очікування у чергах, що призводить до появи «прихованої інфляції».

Відкритою називають інфляцію, якщо загальна економічна нерівновага між суспільним попитом та пропозицією виявляється у підвищенні цін. Така інфляція заснована на дії ринкового механізму в економічній системі. Хоча вона і деформує його, але не руйнує остаточно, оскільки механізм ринку продовжує працювати і надсилає його суб'єктам цінкові сигнали для відповідної реакції [6, с.134].

Залежно від рівня інтенсивності знецінення грошей відкрита інфляція поділяється на: повзучу, галопуючу, гіперінфляцію.

Повзуча інфляція спостерігається тоді коли, темпи зростання цін не перевищують 10% на рік.

Галопуюча інфляція настає тоді, коли темпи зростання цін досягають 10-100 % на рік.

Гіперінфляція – характерними для неї є надзвичайно високі темпи зростання цін – більш як 100% на рік. У рамках гіперінфляції виділяють вужче поняття – суперінфляція, за якої темпи зростання цін становлять 1000 і більше процентів за рік [6, с.135-136].

Залежно від причин, що спричиняють інфляційний процес, можна виділити багато видів інфляції. В літературі за цим критерієм виділено лише два види інфляції:

1. Інфляція витрат спричинюється тиском на ціни з боку зростання виробничих витрат. Це передусім зростання заробітної плати, витрат на енергетичні й сировинні ресурси, а також падіння продуктивності праці, посилення монополізації виробництва і ринку, зростання у структурі виробництва галузей з уповільненими темпами підвищення продуктивності праці, з високою часткою витрат на заробітну плату та низькою питомаю вагою виробництва продуктів споживання тощо.

2. Інфляція попиту спонукається тиском на ціни з боку грошей унаслідок зростання їх пропозиції банківською системою і зумовленого цим збільшенням платоспроможного попиту на товарних ринках [2, с.202].

В Україні інфляційні процеси спостерігаються від початку її становлення на шлях незалежності. Відомо, що в певні моменти вона була руйнівною, а в інших ситуаціях помірною. Важливим є дослідження інфляції в період кризи.

Перші роки становлення незалежної суверенної України супроводжувалися значними економічними труднощами. В основному вони пов'язані з переходом від тотально-планової системи організації виробництва до ринкової економіки. Саме еволюція соціально-економічного оновлення нашої Батьківщини і викликала низку об'єктивних суперечностей, які, у свою чергу, призвели до появи глобальних негативних явищ. Серед них – диспропорції в економіці, спад виробництва, безробіття, різке погіршення матеріального становища основної частини населення – усе це ще не повний перелік тих явищ в економічному житті нашого суспільства, які надовго стали ознакою розвитку України. Серед них особливе місце за своїм значенням і впливом на посилення економічної кризи в Україні зайняла інфляція.

Слід зазначити, що в умовах тоталітарної системи з її практично повним контролем за цінами інфляція була у вигляді прихованої. Остання, як відомо, виявляється в дефіциті товарів і послуг, який щодалі посилювався в СРСР, віддзеркалюючи велику розбалансованість товарної і грошової сфери [8, с.176].

Перші роки існування України як незалежної держави супроводжувалися величезним збільшенням цін і характеризувалися високою динамікою їх зростання (таблиця 2).

Таблиця 2

Розвиток інфляційного процесу в Україні у 1991-2012 рр.

Рік	Темп зростання роздрібних цін, %	Рік	Темп зростання роздрібних цін, %
1991	390,0	2002	99,4
1992	2100,0	2003	108,2
1993	10256,0	2004	112,3
1994	501,0	2005	110,3
1995	282,0	2006	111,6
1996	140,0	2007	116,6
1997	110,0	2008	122,3
1998	120,0	2009	112,3
1999	119,0	2010	109,1
2000	125,8	2011	104,6
2001	106,0	2012	99,8

Джерело: [7]

Інфляція в Україні, як і в інших країнах колишнього соціалістичного табору, була викликана багатьма причинами. Серед них можна виділити такі:

Україна в спадщину від СРСР одержала дуже деформовану економіку, в якій величезна роль належала військово-промислому комплексу. У 1990 р. у промисловості України приблизно 40% обсягів виробництва припадало на військове виробництво. Це різко зменшувало можливості економіки щодо задоволення потреб населення і спричиняло величезні непродуктивні витрати;

– поряд із цим, національне господарство України, як і інших країн СНД, характеризувалося високим рівнем монополізації економіки. Так, тільки серед 380 найбільших підприємств України в 1990 р. більше половини – це одне єдине підприємство з виробництва відповідного товару. В умовах спаду виробництва ця обставина теж сприяла помітному зростанню цін;

– важливою причиною, що обумовила наростання інфляції в перші роки існування незалежної України, стало й те, що уряд виділяв величезні кошти на підтримку збиткових підприємств. До них належала більша частина колгоспів, окремі підприємства промисловості і навіть цілі галузі, наприклад, вугільна;

– загальний стан економіки у поєднанні зі складнощами перехідного до ринку періоду призвів до значного скорочення обсягів як промислового, так і сільськогосподарського виробництва. За 1991-1999 рр. валовий внутрішній продукт країни зменшився у 2,5 рази;

– розвитку інфляційних процесів сприяла й сформована за роки радянської влади в населення стійка психологія споживання. У поєднанні з масовою безгосподарністю і марнотратством усіх видів ресурсів вона ставала причиною нераціонального використання наявного потенціалу і скорочувала

товарну масу. Це призводило до істотного тиску на споживчий ринок і порушувало співвідношення між грошовою і товарною масами;

– суттєвою причиною, що обумовила розвиток інфляційної спіралі, стало підвищення цін на російські енергоносії. Досить сказати, що тільки за 1992 р. ціни на нафту, газ і нафтопродукти зросли в 300 разів. У зв'язку з цим Україна, яка не має великих запасів енергетичних ресурсів і насамперед нафти й газу, з її залежністю від одного постачальника, потрапила в надзвичайно скрутний стан, і це стало одним зі значних чинників гіперінфляції в нашій державі;

– суттєвим чинником інфляції в Україні виявилося деформування попиту. Ті групи населення, що почали отримувати великі доходи, стали пред'являти підвищений попит на іноземні і вітчизняні товари підвищеної якості. Це призвело до посилення диспропорцій в економіці саме через зміну попиту;

– усі ці явища в економіці України як у дзеркалі знайшли своє відображення у величезному дефіциті державного бюджету, покриття якого значною мірою здійснювалось за рахунок емісії грошей. Так, за 1992-1995 рр. частка кредитів уряду в загальному обсязі чистих внутрішніх вимог, куди, крім кредитів уряду, входять прямі кредити комерційним банкам і кредити цим банкам, що розміщувались через кредитні аукціони, склала біля 90%. За розрахунками фахівців, у 1993 р. за рахунок збільшення грошової маси інфляція забезпечувалася приблизно на 85%. В останньому її приріст був наслідком перш за все зміни швидкості обігу грошової маси і падіння виробництва;

– важливою причиною інфляції став і її прямий імпорт з Росії. У 1991 р. правлячі кола Росії, намагаючись закріпитись при владі, пішли на нечувану емісію грошей. Тільки за 1991 р. Центральний банк Росії випустив в обіг грошей на 32% більше, ніж за попередні 30 років (1961-1990 рр.). Що ж стосується нашої держави, то емісія грошей в Україні за 1991 р. була на 40% менше, ніж за всі попередні 30 років. Унаслідок цього грошова маса в Росії за весь 1991 р. зросла в 2,26 рази, а в Україні – тільки в 1,44 рази. За наявності прозорих кордонів цей надлишок грошей з Росії ринув в Україну, змітаючи з полиць наших крамниць товари і посилюючи дисбаланс між товарною і грошовою масами;

– суттєвим чинником інфляції в країні стало й те, що Росія без будь-яких правових підстав оголосила себе правонаступником загальносоюзного майна багатьох державних інституцій. І серед них активи Державного банку колишнього СРСР, що були представлені золотим і діамантовим фондами, валютними резервами, дорогоцінними металами та камінням й іншими активами. Зрозуміло, що якби Україна й інші колишні республіки Радянського Союзу відстояли своє законне право на частину тільки цього спільного майна (не говорячи вже про правомірність подіту всіх флотів, а не тільки Чорноморського), інфляція в цих республіках була б значно меншою [8, с.176-178].

Таким чином, можна констатувати, що в Україні інфляція викликана низкою причин, що в поєднанні з повною руйнацією господарчого механізму призвело до дуже тяжких наслідків. Цей важкий інфляційний період тривав практично до грошової реформи 1996 р., після якої інфляція значно зменшилась.

Особливі надії на вщухання інфляційних процесів Україна отримала після припинення фази депресії і початку пожвавлення в суспільному виробництві. Вже в 1999 р. спад ВВП був найменшим за всі попередні роки і відносно невеликим, а в 2000 р. уперше ВВП зріс на 5,9%. Наступного року він збільшився на 9,2%, у 2002 р. – на 5,2%, у 2003 р. – на 9,3%, а у 2004 р. – на 12%. Ці позитивні зміни в поєднанні з виваженою політикою монетаризму суттєво вплинули й на динаміку інфляції. Вона помітно вщухає і вже у 2001 р. становить 106,1%, у 2002 р. – 99,4%, але з 2003 р. знову зростає і сягає в 2008 р. – 122,3%. Проте з 2009 року інфляція поступово зменшується і за 2012 рік становить лише 99,8% (рис. 2).

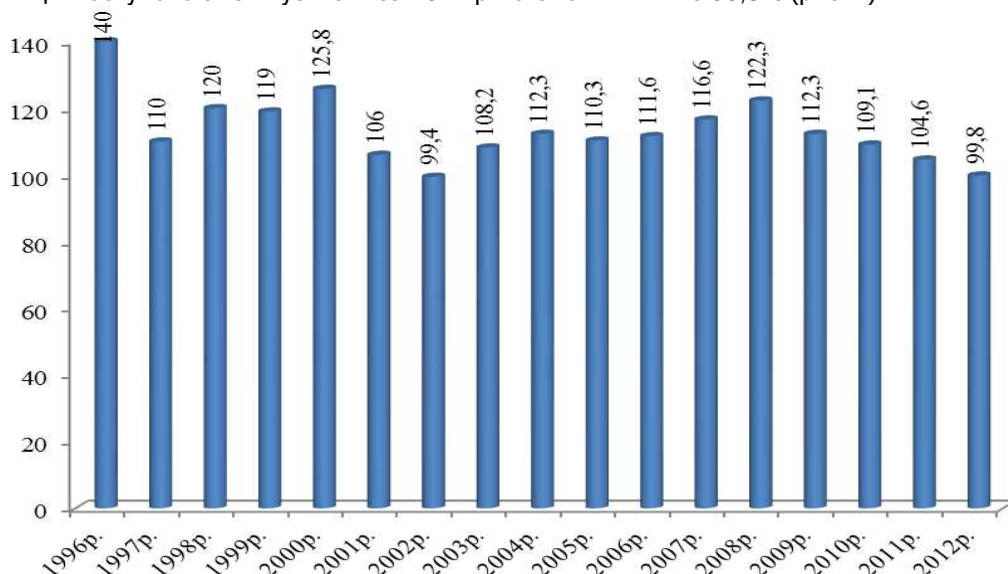


Рис.2. Динаміка рівня інфляції за період з 1996 р. по 2012 р.

Джерело: [7]

Статистичний комітет СНД оприлюднив основні соціально-економічні показники країн СНД у січні 2012 року.

Як повідомляє прес-служба Державної служби статистики України, держава за цими даними має найнижчий у СНД показник індексу інфляції за період з січня 2011-го до січня 2012 року – 3,7%.

В середньому у країнах СНД ціни зросли на 8,5%, а найвища інфляція властива Білорусі, де за вказаний період спостерігалось зростання цін більш, ніж удвічі (109,7%) (таблиця 3).

Таблиця 3

Індекс споживчих цін у країнах СНД у січні 2012 року

Країна	Індекс споживчих цін, % (січень 2012 р. до січня 2011 р.)
Азербайджан	104,8
Білорусь	209,7
Вірменія	104,8
Казахстан	105,9
Киргизстан	103,8
Молдова	107,0
Росія	104,2
Таджикистан	107,7
Україна	103,7
СНД	108,5

Джерело: [1]

Звичайно, коли йдеться про інфляційні процеси, неможливо обминути питання реалізації монетарної політики. У будь-якому разі слід розуміти, що монетарні заходи впливають на цінову динаміку з певним лагом, який в Україні становить від шести місяців до року. Отже, в умовах незначного впливу монетарного чинника на інфляцію для стримування зростання цін доцільніше приймати більш системні рішення.

По-перше, необхідно вжити заходів щодо співвідношення темпів підвищення рівня життя населення з реальними можливостями економіки.

По-друге, слід невідкладно вжити дієвих заходів для поліпшення умов ведення бізнесу, тим самим одночасно сприяючи переспрямуванню частини коштів громадян від споживчого ринку на бізнесові напрями та розширенню пропозиції товарів і послуг на споживчому ринку.

По-третє, уряду необхідно нарешті ефективніше застосовувати наявні в нього ринкові інструменти для приборкання тимчасових (і не дуже) коливань цін на окремі товари та послуги (здійснення політики інтервенцій, антимонопольні важелі тощо). При цьому слід по можливості обмежувати застосування адміністративних важелів.

По-четверте, необхідно нарешті повернутися обличчям до фінансових ринків і вжити справді дієвих заходів щодо їх розвитку. А почати необхідно з розбудови ліквідного та прогнозованого ринку державних цінних паперів, за яким обов'язково підтягнуться й інші сегменти [5].

Висновки з даного дослідження. Отже, інфляція – одне з найдошкульніших явищ сучасної ринкової економіки. Якщо не протидіяти цьому, її темпи дедалі швидшатимуть. Але боротьба з інфляцією дуже важка. Навіть коли вдається її помітно знизити, то натомість випливають такі негативні для суспільства результати, як зростання безробіття. Особи, відповідальні за економічну політику, весь час мусять робити вибір між цими двома суспільними межами. Прийняття монетарної політики в наступні роки потребуватиме формування окремого блоку монетарного аналізу з метою управління перебудовою емісійного і трансмісійного механізмів монетарної політики. Це і можна назвати першою опорою прийняття монетарних рішень у наступні роки. Другою опорою буде аналіз широкого кола макроекономічних і фінансових показників з точки зору їх впливу на цінову динаміку.

Проте не слід забувати, що реальним підґрунтям для економічного зростання та стабілізації на грошово-кредитному сегменті ринку є не лише правильна грошово-кредитна політика, а й створення конкурентоспроможної економіки і пошук суб'єктами господарювання власних ніш як основи для підвищення попиту економіки на гроші, тобто для розширення товарообороту.

Література

1. В Україні зафіксовано найнижчу інфляцію серед країн СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.dt.ua/ECONOMICS/v_ukrayini_zafiksovano_naynizhchu_inflyatsiyu_sered_krayin_snd-99217.html.

2. Гроші та кредит : підручник / за ред. М.І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2006. – 744 с.
3. Івасів Б.С. Гроші та кредит : підручник / Б.С. Івасів. – Тернопіль: Карт-бланш, К. : Кондор, 2008. – 528 с.
4. Коваленко Д.І. Гроші та кредит: теорія і практика : навч. посібник / Д.І. Коваленко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 352 с.
5. Куковіца Л. Проблеми та шляхи подолання інфляційних процесів в Україні на початку третього тисячоліття [Електронний ресурс] / Л. Куковіца, В. Бондаренко. – Режим доступу: <http://conferences.neasmo.org.ua/node/485>.
6. Михайловська І.М. Гроші та кредит : навчальний посібник / І.М. Михайловська, К.Л. Ларіонова. – Львів: Новий світ-2000, 2006. – 432 с.
7. Основні соціально-економічні показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/files/1-Macroeconomic_indicators.xls.
8. Щетинін А.І. Гроші та кредит : підручник / А.І. Щетинін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.

УДК 330.131.7

Вербіцька І.І.,
к.е.н., доцент

Чортківський інститут підприємництва та бізнесу
Тернопільський національний економічний університет

МІНІМІЗАЦІЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Здійснення операцій на міжнародних ринках характеризується і обумовлюється високим ступенем відкритості щодо впливу коливань співвідношень вартості валют на їхні фінансові результати, тобто до валютних ризиків. Саме валютний ризик є одним з основних чинників, що перешкоджає розвитку вітчизняного експорту. Тому розробка системи мінімізації валютних ризиків, яка відповідає сучасним умовам зовнішньоекономічної діяльності і враховує багатофакторні елементи зміни курсів валют, дозволяє своєчасно запобігти фінансовим втратам і підвищити ефективність зовнішньоекономічних операцій.

В останні роки в умовах лібералізації та розвитку зовнішньоекономічної діяльності особлива увага приділяється питанням управління валютними ризиками як важливому елементу в реалізації валютної політики підприємств. При цьому ефективне управління валютними ризиками передбачає вирішення таких завдань, як оцінка валютного ризику, вибір стратегії запобігання або нівелювання загроз, що базується, на використанні інструментів фінансового ринку і їх похідних.

Зазвичай, на початковому етапі управління валютними ризиками на вітчизняних підприємствах здійснювалося в межах завдань окремого підрозділу для скорочення витрат, пов'язаних із зміною валютних курсів. Сьогодні більшість підприємств використовують короткострокове і довгострокове управління валютними ризиками, але вже не на рівні підрозділу, а в рамках всього підприємства, використовуючи як фінансові, так і нефінансові стратегії попередження і мінімізації. За допомогою системи управління валютними ризиками підприємство намагається не тільки уникнути або мінімізувати ризики від несприятливих змін валютний курсів, а й використовувати сприятливі зміни в цілях свого розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань валютних ризиків в зовнішньоекономічній діяльності займаються такі відомі зарубіжні вчені, як Т. Бартон, Р. Клейнер, Р. Колб, М. Маккарті, Д. Пікфорд, Т. Райє, Д. Редхед, В.Н. Вяткін, А.М. Дубров, Д. Прікон, С. Хьюс, а також вітчизняні вчені В.В. Вітлінський, П.І. Верченко, В.М. Гриньова, О.М. Десятнюк, Л.І. Донець, І.Ю. Івченко, С.М. Ілляшенко, Т.С. Клебанова, Д.А. Штефанич, О.М. Ястремська та ін.

Разом з тим, у роботах як зарубіжних, так й українських учених недостатньо уваги приділено питанням формування організаційно-економічного механізму управління валютними ризиками, а економічні інструменти управління валютними ризиками не адаптовані до специфіки функціонування сучасних підприємств. У зв'язку з цим гостро стоїть завдання підвищення ефективності управління валютними ризиками підприємств у напрямі їх мінімізації, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Постановка завдання. У сучасних умовах валютні відносини відіграють велике значення, валютний і фінансовий ринки мають глобальний характер. Тому тема виявлення і мінімізації валютних ризиків вітчизняних підприємств має актуальне значення.

Метою статті є теоретичне узагальнення сутності валютного ризику і практична рекомендація щодо його мінімізації в зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Це дозволить підприємству чітко реагувати на зміни коливань валютних курсів і запобігати їх втратам у процесі здійснення операцій з експорту-імпорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. У фінансово-економічній літературі зустрічаються різні визначення валютного ризику. Валютний ризик – ризик потенційних збитків від зміни валютних курсів [1]. Валютний ризик – це небезпека втрат при проведенні зовнішньоторговельних валютних та інших операцій у зв'язку із зміною курсу іноземної валюти: ризик може покриватися завчасно купівлею валюти або залученням кредиту, а також страхуватися укладенням строкових угод [2]. На думку А.С. Шапкіна, валютний ризик, або ризик курсових втрат, пов'язаний з інтернаціоналізацією ринку банківських операцій, створенням транснаціональних (спільних) підприємств і банківських установ та диверсифікацією їх діяльності і представляє собою можливість грошових втрат у результаті коливань валютних курсів [3]. І.А. Бланк під валютним ризиком вважає один з видів фінансових ризиків, який характеризується коливаннями валютного курсу, що породжують фінансові втрати підприємства при експортно-імпортних операціях [4]. Валютний ризик – це ймовірність втрат у результаті зміни курсів іноземних валют по відношенню до національної валюти, а також зміна вартості доходів, отриманих за кордоном, при їх конвертації в основну валюту [5]. Інша група вчених переконана, що валютний ризик – це якісна (напрямок) та кількісна (величина) оцінка впливу відхилень валютного курсу від початкового або очікуваного значення на фінансові результати економічної діяльності підприємства [6].

На думку С.В. Соколової, валютний ризик можна визначити як певну ступінь, в якій зміни обмінного курсу можуть негативно впливати на нетто-вартість підприємства. Коливання валютного курсу відображаються або у бухгалтерській звітності підприємства, або на стані залишків його грошових коштів, а в більш широкому контексті – на його конкурентоспроможності [7].

Валютний ризик також може бути предметом управління для окремих видів операцій, основна або додаткова мета яких – отримання прибутку за рахунок сприятливої зміни валютних курсів. У першу чергу, до таких операцій належать спекулятивні конверсійні операції з валютою. Отже, усі дослідники є одиницями у визначенні основної складової валютного ризику як коливання курсу валюти.

З точки зору закордонних економістів, таких як К. Редхед і С. Хьюс [1], можна виділити таку класифікацію валютних ризиків:

Операційний валютний ризик, який пов'язаний з торговими операціями, а також з інвестиційними потоками. Цей ризик для підприємства виникає «через існування небезпеки понести в майбутньому фінансові втрати за вже укладеним контрактом, деномінованих в іноземній валюті, в результаті несприятливої зміни обмінного курсу відповідної іноземної валюти» [8].

Операційний валютний ризик в основному пов'язаний з торговими операціями, а також з грошовими угодами фінансового інвестування та дивідендними платежами. Цей ризик можна визначити як можливість недоотримати прибуток або імовірність зазнати збитків в результаті безпосереднього впливу змін обмінного курсу на очікувані потоки коштів. Експортер, який одержує іноземну валюту за проданим товаром, програє від зниження курсу іноземної валюти по відношенню до національної, тоді як імпортер, що здійснює оплату в іноземній валюті, програє від підвищення курсу іноземної валюти по відношенню до національної [1].

Слід зазначити, що практично кожне підприємство в тій чи іншій формі схильне до операційних валютних ризиків. Це визначається такими чинниками:

- видом діяльності підприємства;
- типом конкуренції в галузі;
- альтернативними джерелами факторів виробництва;
- еластичністю попиту на вироблену продукцію.

Трансляційний (бухгалтерський) валютний ризик – це ймовірність невідповідності між активами і пасивами, вираженими у валютах різних країн. Він вимірює вплив зміни валютних курсів на бухгалтерську вартість підприємства. Цей ризик лежить в основі бухгалтерських прибутків / збитків від зміни валютних курсів. Вони утворюються в результаті конверсії показників фінансової звітності з валютних операцій в «домашню» валюту підприємства. Втрати / прибутки виникають внаслідок зміни номінального обмінного курсу валюти протягом звітного періоду. Вони є так званими нереалізованими втратами / прибутками і не призводять до змін у реальному грошовому потоці підприємства. За винятком деяких випадків, управління трансляційними ризиками не застосовується. Вони залежать від способу і правил реєстрації та конверсії валютних угод в «домашню» валюту підприємства [9].

Економічний валютний ризик є ймовірністю несприятливого впливу змін обмінного курсу на економічне становище підприємства, пов'язаної насамперед із зміною загального економічного стану як країн-партнерів, так і країни, де розміщена компанія. Безумовно даний ризик стосується насамперед підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Проте підприємства, які несуть витрати тільки в національній валюті, що реалізують свою продукцію всередині країни і не

мають факторів виробництва, на котрі могли б вплинути зміни валютного курсу, схильні до цього ризику. Прикладом може бути зниження ціни на імпортні товари у разі підвищення вартості національної валюти. Цей вид валютного ризику може призвести до зниження конкурентоспроможності, рівня рентабельності продукції і прибутковості підприємств [10].

Отже, основним видом валютного ризику, властивому вітчизняним підприємствам, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, є валютний операційний ризик, котрий безпосередньо впливає на загальний рівень фінансової стійкості підприємства.

У найменшій мірі валютному ризику схильні підприємства, які несуть витрати тільки в національній валюті, не мають альтернативних джерел факторів виробництва, на які могли б вплинути зміни валютного курсу. Ці підприємства реалізують продукцію тільки всередині країни і не зустрічають конкуренції з боку товарів, ціни на які можуть стати більш вигідними в результаті сприятливої зміни курсу. Однак навіть такі підприємства не є цілком захищеними, тому що зміна обмінного курсу може мати негативні наслідки, яких не зможе уникнути жоден суб'єкт господарської діяльності.

Коливання обмінних курсів можуть вплинути на конкуренцію з боку інших виробників, здійснивши вплив на структуру їх витрат або на їхні ціни продажу, виражені в національній валюті. Підприємство, що продає виключно на внутрішньому ринку, з витратами, оплачуваними тільки в національній валюті, постраждає від підвищення курсу валюти, оскільки конкурентні імпортні товари будуть більш дешевими, так само як і товари внутрішніх виробників-конкурентів, витрати яких оплачуються частково в іноземній валюті.

Отже, обмінний курс істотно впливає на комерційні відносини, оскільки є механізмом оцінки, що зачіпають кожну міжнародну угоду. Вплив коливань валютного курсу може позначитися на результатах економічної діяльності, що в умовах нестабільності ринкового середовища може призвести до катастрофічних наслідків для господарюючого суб'єкта.

Зміни вартості валюти країни можуть мати додаткове значення для підприємства, що розмістило свою філію в цій країні з метою забезпечення дешевого джерела ресурсів на свій внутрішній ринок, або на ринки інших країн-споживачів [1].

Основна відмінність економічного ризику від бухгалтерського впливає з самого визначення поняття зміни валютного курсу, яке призводить до прибутків або збитків. Згідно з бухгалтерськими правилами угода вноситься у звітність з урахуванням спот-курсу на момент угоди, а закривається з урахуванням спот-курсу на день розрахунків. Тому, прибутки / втрати від зміни валютного курсу залежать від усієї величини зміни номінального курсу між цими датами. Однак з економічної точки зору це не має ніякого сенсу. Наприклад, якщо підприємство укладає угоду, знаючи, що оплата буде проведена тільки через 90 днів, то для чого їй турбуватися про поточний курс? Рішення про угоду має бути засноване на обмінному курсі, очікуваному через 90 днів, але не на курсі в момент угоди: приймаючи рішення про ціну угоди, підприємство враховує очікувані зміни в обмінному курсі за наступні 90 днів. Курс на момент укладання угоди не має значення.

Отже, основна відмінність полягає в тому, що економічний ризик залежить від неочікуваного, а не від зафіксованого в реальності зміни валютного курсу. Встановлюючи ціну угоди, підприємство повинна не брати до уваги поточний спот-курс, а орієнтуватися на очікуваний спот-курс на день передбачуваних розрахунків. Якщо на ринку існує рівновага, то очікуваний спот-курс відповідає в основному форвардному обмінному курсу. Отже, підприємству слід приймати цінові рішення, виходячи з форвардного обмінного курсу, а не спот-курсу на момент укладення угоди [8].

Прихований валютний ризик. Приховані операційні і (або) трансляційні ризики можуть виникнути й у тому випадку, якщо закордонна дочірня компанія схильна до ризиків. Припустимо, що українська філія європейської компанії експортує продукцію в Казахстан. Для української дочірньої компанії існує ризик втрат від зміни курсу казахського тенге, і вона може понести збитки в результаті несприятливих змін курсу казахського тенге стосовно гривні. Подібні збитки підірвуть прибутковість філії. Виникає непрямий операційний ризик, оскільки надходження прибутку від дочірньої компанії скоротяться. Материнська компанія також зіткнеться з трансляційним ризиком, якщо зменшення прибутку від філії буде відбито в оцінці вартості активів філії в балансовому звіті материнської компанії. Наприклад, постачальник на внутрішньому ринку може використовувати імпортні ресурси, і підприємство, що користується послугами такого постачальника, частково є схильною до операційного ризику, тому що підвищення вартості витрат постачальника в результаті знецінення національної валюти змусило б цього постачальника підвищити ціни. Ще одним прикладом може бути ситуація з імпортером, якому виписується рахунок-фактура в національній валюті і який виявляє, що ціни змінюються його закордонним постачальником відповідно до змін обмінного курсу для забезпечення стабільності цін у валюті країни постачальника.

Отже, на валютний ризик мають вплив такі чинники:

- стабільність національної валюти (волатильність щодо іншої валюти);
- темп знецінення національної валюти в динаміці;
- наявність арбітражу;
- різниця в ціні купівлі та продажу;

- відміна роздрібного обмінного курсу від офіційного курсу центрального банку;
- комерційний ризик;
- трансляційний ризик;
- ризик мораторію платежу;
- трансферний ризик;
- ризик інфляції.

На думку А.Н. Нерпа, валютний ризик являє собою можливість грошових втрат у результаті несприятливих коливань валютних курсів. Такі втрати можуть виникнути в тому випадку, якщо прогноз господарюючим суб'єктом валютного курсу не виправдався. Іншими словами, якщо розрахункові значення валютного курсу, отримані при застосуванні розглянутих раніше моделей, не співпали з фактичним значенням курсу. Це неспівпадіння прогнозного значення курсу з фактичним викликано помилкою моделей. Саме помилки моделей прогнозування валютного курсу трактується нами як валютний ризик, при реалізації якого у господарюючого суб'єкта виникнуть збитки. Щоб уникнути цього, суб'єкт має можливість прийняти управлінські рішення, які нівелюють його втрати від зміни курсу валют [11].

Отже, постає питання про мінімізацію впливу валютних ризиків на комерційні операції під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Комерційні операції, що проводяться міжнародною торгівлею відчувають вплив коливань валютного обміну пропорційно їх загальному обсягу в угоді. Чим більшою є амплітуда міжвалютних обмінів щодо сукупності угод, тим більше бізнес підлягає впливу коливань валютного курсу. Такий підхід до оцінки комерційних операцій набув поширення лише останнім часом. Типовою поведінкою менеджера при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, пов'язаної з валютними розрахунками є вибір найбільш ефективного методу страхування валютних угод від валютних ризиків, що призвело до тенденцій відволікання уваги від оцінки комерційної діяльності та оцінки впливу на ефективність випуску одиниці продукції з урахуванням впливу валютного впливу. Якщо згадати про те, що валютні загрози зростають пропорційно сукупності угод, то найбільша увага менеджменту підприємства має бути націлена на продукти, що знаходяться під впливом ризику зміни обмінного курсу.

Позитивний і негативний вплив валютних ризиків на економічні результати господарюючих суб'єктів представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Вплив валютних ризиків на економічні результати господарюючих суб'єктів

Девальвація гривні і ревальвація євро		Ревальвація гривні і девальвація євро	
позитивний вплив	негативний вплив	позитивний вплив	негативний вплив
експортери «внутрішні» підприємства з іноземними конкурентами юридичні та фізичні особи, що інвестують кошти у валюті	імпортери юридичні та фізичні особи-позичальники кредитів у валюті споживачі	імпортери юридичні та фізичні особи-позичальники кредитів у валюті споживачі	експортери «внутрішні» підприємства з іноземними конкурентами юридичні та фізичні особи, що інвестують кошти у валюті

Джерело: побудовано на основі [11].

Механізм мінімізації ризиків господарюючого суб'єкта від зміни валютного курсу включає в себе наступні етапи:

1. Прогноз валютного курсу.
2. Аналіз впливу зміни валютного курсу на економічні результати господарюючого суб'єкта. При цьому визначається вплив на всі сфери діяльності суб'єкта, а також на його партнерів і клієнтів.
3. На основі результатів, отриманих в ході другого етапу, суб'єкт приймає рішення про скорочення витрат, зміну політики збуту тощо.
4. З урахуванням результатів другого і третього етапів, суб'єкт приймає рішення про застосування інструментів страхування збитків від зміни валютного курсу (валютні застереження, страхування, валютний арбітраж).
5. Завершальним етапом є аналіз результатів від реалізації попередніх етапів.

Отже, ефективне управління валютними ризиками зовнішньоекономічної діяльності повністю залежить від правильності прийнятого керівництвом підприємства рішення при визначенні коригувальних і запобіжних заходів. Виходячи із стратегічних і тактичних цілей підприємства, що складають основу процесів забезпечення рівня економічної безпеки діяльності на зовнішньоекономічному ринку, пропонується модель управління валютним ризиком підприємства (рис. 1).

На першому етапі відбувається визначення і аналіз валютного ризику. Відповідальні особи складають перелік загроз. На другому етапі здійснюється оцінка способів впливу на валютні ризики, розгляд розроблених заходів зі зниження імовірності виникнення валютних ризиків і відбувається здійснення попереджувальних дій. Третій етап «Моніторинг» – це підбиття підсумків процесу управління валютними ризиками зовнішньоекономічної діяльності та оцінка ефективності виконаної

роботи підрозділом. На даному етапі розглядаються всі аспекти впливу на ризики зовнішньоекономічної діяльності. Відбувається формування звітів про діяльність підприємства в розглянутій області і у разі не ефективного впливу на ризики зовнішньоекономічної діяльності, відбувається коригування методів їх зниження. Отже, відділ управління ризиками проводить контроль і аналіз результатів зовнішньоекономічної діяльності, коригує плани проведених заходів і проводить відстеження прийнятих управлінських рішень щодо подальших дій у напрямі валютних ризиків.



Рис. 1. Модель управління валютним ризиком підприємства

Джерело: розроблено автором

Управлінські рішення щодо зниження втрат від зміни валютного курсу можуть змінюватися від завчасної мінімізації витрат і оптимізації політики продажів до застосування спеціальних інструментів. Серед найбільш відомих інструментів мінімізації (страхування) від зміни валютного курсу можна назвати:

- валютні застереження (прямі, непрямі і мультивалютні);
- хеджування;
- валютний арбітраж.

Валютні застереження – є дешевим і зручним інструментом, котрий перекладає збитки на контрагента. Однак застереження неможливо застосувати при небажанні партнера прийняти на себе збитки.

Хеджування і валютний арбітраж пов'язані із застосуванням опціонів і ф'ючерсів. Хеджування – це є операція по застосуванню опціону і / або ф'ючерсу, а валютний арбітраж включає в себе, окрім операції хеджування, ще й банківські депозитні операції.

Висновки з даного дослідження. Мінімізація валютних ризиків має вагоме значення для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, коли вартість валюти може істотно змінюватися в короткі терміни. Саме тому контроль валютного ризику є актуальним, оскільки курси валют піддаються впливу значних коливань. Мінімізація валютних ризиків може бути досягнута такими способами: прогнозуванням валютного ризику; правильним вибором валюти ціни; регулюванням валютної позиції по контрактах (тобто збалансуванням платежів і надходжень в іноземній валюті); прискоренням або затримкою платежу за поставлені товари; застосуванням валютних та інших захисних застережень; страхуванням за допомогою строкових валютних угод.

Література

1. Редхед К. Управление финансовыми рисками / пер. с англ. / К. Редхед, С. Хьюс. – М. : Инфра-М, 1996. – 288 с.

2. Кузнецов Ю.В. Методологические аспекты исследования системы управления рисками / Ю.В. Кузнецов, Н.В. Капустина // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3. – С. 324–327.
3. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций : монография / А.С. Шапкин. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 544 с.
4. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
5. Тупицына А.В. Хеджирование валютных рисков / А.В. Тупицына // Международные банковские операции. – 2008. – № 4. – С. 77-82.
6. Котелкин С.В. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: учебник / С.В. Котелкин, А.В. Круглов, Ю.В. Мишальченко, Т.Г. Тумаров. – М. : Инфра-М, 2004. – 432 с.
7. Соколова С.В. Предпринимательские риски в сфере услуг / С.В. Соколова // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2012. – Т. 6. – № 1. – С. 96-106.
8. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: учебник / под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Круглова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 432 с.
9. Лукашев А.В. Международные корпоративные финансы и управление валютными рисками в нефинансовых корпорациях / А.В. Лукашев // Управление корпоративными финансами. – 2005. – № 1 (7). – С. 36-52.
10. Горбунов Н.В. Оценка эффективности системы внутреннего контроля валютных рисков / Н.В. Горбунов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – № 2. – С. 188-191.
11. Непп А.Н. Анализ влияния валютных рисков на экономические результаты хозяйствующих субъектов / А.Н. Непп // Аграрный вестник Урала. – 2011. – № 5(84). – С. 91-95.

УДК 336.14:336.274.2

Нечаюк І.Б.,
аспірантка*

Академія фінансового управління

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ З УРАХУВАННЯМ ПОТОЧНОГО БОРГОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

Постановка проблеми. В умовах транзитивної економіки, переходу до ринкових відносин змінюються як роль державного бюджету в економічній системі країни в цілому, так і роль бюджетних видатків. При обмеженості фінансових ресурсів в Україні надзвичайно актуальним питанням виступає оптимізація складу та структури видатків Державного бюджету України. Відповідно врегулювання зовнішнього боргу України, управління та формування його оптимальної структури, а також пошук ефективних методів його погашення є головним завданням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним питанням державного боргу присвячені роботи вітчизняних економістів, а саме: В.А. Андрущенко, О.І. Барановського, С.А. Буковинського, О.Д. Василика, А.С. Гальчинського, В.М. Геєця, А.І. Даниленка, М.Я. Дем'яненка, О.Д. Заруби, Б.С. Кваснюка, В.І. Кравченка, А.М. Мороза, С.С. Осадця, К.В. Павлюка, А.М. Поддєрьогіна, Г.О. П'ятаченка, М.І. Савлука, В.М. Суторміної, В.М. Федосова та інших.

На сьогодні, за існуючих незначних критичних показників боргового навантаження, необхідними є наукові розробки з оперативного регулювання державного боргу, спрямовані на стабілізацію боргового процесу, утримання державного боргу на визначеному рівні, управління державним боргом за допомогою параметрів економічної моделі.

Постановка завдання: Мета статті – аналіз можливих варіантів оптимізації державного бюджету та розробка дієвих пропозицій з метою його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах спрямованості на досягнення взаємоузгодженості боргової, фінансової та грошово-кредитної політики в аспекті їх взаємозв'язку із загальнодержавною політикою інтерес представляють моделі динаміки державного боргу, що призначені для аналізу зміни боргових зобов'язань у співвідношенні з макроекономічними показниками та змінними кредитно-грошової політики [1, 128].

* Науковий керівник: Лютий І.О. – д.е.н., професор

Вітчизняні автори, що займалися питаннями державної заборгованості, як правило, висвітлювали окремі аспекти ролі державних запозичень, що в цілому не розкриває багатостороннього впливу (позитивного та негативного) на економічну систему України. Наукові розробки західних вчених не можуть адекватно застосовуватись на українському підґрунті, оскільки базуються на засадах, які не відповідають умовам перехідної економіки. Важливим елементом фінансової системи держави є державний борг, що утворюється внаслідок мобілізації ресурсів на внутрішньому та світовому фінансових ринках.

Державний борг (відповідно до ст.2 Бюджетного кодексу) – загальна сума заборгованості держави (АР Крим чи місцевого самоврядування), яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави (АР Крим чи місцевого самоврядування), включаючи боргові зобов'язання, що вступають у дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору [2, 2].

Залежно від сфери розміщення позик. розрізняють внутрішній та зовнішній борг. Внутрішній державний борг – сукупність зобов'язань держави, що виникли в результаті запозичень на внутрішньому ринку. До складу державного внутрішнього боргу України входять позики Уряду України, що здійснені при безумовній гарантії Уряду для забезпечення фінансування загальнодержавних програм [10].

Державний внутрішній борг складається із заборгованості минулих років та заборгованості, що виникає щорічно за новими борговими зобов'язаннями уряду. Він формується у результаті випуску державних цінних паперів, отримання кредитів та виникнення інших боргових зобов'язань.

Зовнішній державний борг – сукупність боргових зобов'язань держави, що виникли в результаті запозичення держави на зовнішньому ринку.

Згідно статті 2 Бюджетного кодексу України, державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [2, 2].

Рахункова палата України підвела підсумок виконання державного бюджету протягом першого півріччя 2013 року. Так, на 31 січня 2013 року державний і гарантований державою борг України становив 65,989 млрд. дол., у тому числі: державний і гарантований державою зовнішній борг – 38,765 млрд. дол.; державний і гарантований державою внутрішній борг – 27,223 млрд. дол. [9].

Враховуючи нестабільність на зовнішніх ринках країни необхідно уникати кризових боргових ситуацій, а тому скоротити зовнішні запозичення і законодавчо обмежити рівень як державного, так і гарантованого державою зовнішнього боргу. Відповідно для поліпшення ситуації в країні потрібно створити достатній запас міцності фінансової системи в разі дій зовнішніх шоків та забезпечення рівня державного боргу України економічним потенціалом країни, а саме: погашати та обслуговувати боргові зобов'язання, ліміт державного та гарантованого боргу, а отже, зазначений в Бюджетному кодексі України державний борг, повинен бути знижений до рівня 40% ВВП. Дана ситуація вимагає конкретних дій зниження боргового навантаження та ефективного використання державних запозичень для стабілізації загальноекономічної ситуації в Україні та створення умов з метою виходу економіки на рівень сталого економічного зростання. Одним із основних завдань боргової політики є пошук оптимального співвідношення між борговим та податковим фінансуванням бюджетних витрат. Так, в короткостроковому періоді залучення позикових ресурсів дає можливість дещо знизити фіскальне навантаження на національну економіку в розрахунку на напрям додаткових коштів, які залишаються у суб'єктів господарювання на їх розвиток. Таким чином, фінансування поточних бюджетних витрат буде здійснюватися за рахунок коштів майбутніх поколінь, а, отже, припиниться економічний розвиток в довгостроковій перспективі [4, 139].

На нашу думку, сучасна боргова політика в Україні має бути направлена на виконання наступних основних завдань:

- 1) розробку довгострокової стратегії зовнішніх та внутрішніх державних запозичень;
- 2) визначення пріоритетів використання позикових ресурсів, зокрема, на інвестиційні програми розвитку держави;
- 3) обґрунтоване розширення обсягів внутрішніх запозичень з метою диверсифікації ризиків, пов'язаних із зовнішнім боргом;
- 4) створення системи залучення коштів населення та комерційних банків у державні цінні папери;
- 5) здійснення сегментації ринку державних цінних паперів через поділ інвесторів з різними інвестиційними цілями.

Виконання даних пріоритетних завдань боргової політики має бути підкріплене визначенням та впровадженням нової боргової стратегії, основних її напрямів:

- визначення питомої ваги зовнішнього і внутрішнього боргу у загальній структурі державного боргу та припустимої межі витрат з обслуговування у структурі державних витрат.
- раціональне поєднання ринкових та інституціональних механізмів регулювання державного боргу.

Позитивним кроком до вирішення проблеми є прийняття Кабінетом Міністрів України Постанови «Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2011-2013 роки». Основними цілями зазначеної Стратегії є: узгодження напрямів політики управління державним боргом з напрямами бюджетної та грошово-кредитної політики; удосконалення нормативно-правової бази з питань управління державним боргом; проведення щоквартального аналізу та оцінки ризиків, пов'язаних з державним боргом; активізація роботи з випуску державних боргових цінних паперів [7].

Мінфін впроваджує управління ризиками, пов'язаними з державним боргом. Міністерство фінансів України розробило положення про управління ризиками, пов'язаними з державним боргом, і затвердив його наказом від 16 червня 2010 р. № 461 [6].

Міністерство фінансів сподівається, що реалізація заходів, передбачених положенням, дозволить оптимізувати структуру державного боргу, зменшити ризики, які йому притаманні, а також за допомогою механізмів публічності і прозорості щодо заходів управління державним боргом і державних позик підвищить довіру до держави серед учасників ринків капіталу і буде сприяти зниженню вартості внутрішніх державних запозичень [5, 85-87].

Ризик, пов'язаний із державним боргом – це можливість настання події (обставини) імовірного характеру, що призведе до збільшення витрат державного бюджету, пов'язаних із збільшенням сум погашення і обслуговування державного боргу, або зменшення можливостей фінансування державного бюджету за рахунок боргових джерел [8, 135-140].

Рівень загрози виникнення ризику визначається як низький, середній або високий. Система управління ризиками включає: виявлення ризиків; проведення оцінки ризиків та ступеня ймовірності їх виникнення; визначення характерних ознак ризиків; здійснення моніторингу (контролю) за ризиками, проведення аналізу їх впливу на виконання умов договору, наслідків їх виникнення, ймовірності виникнення певного ризику у подальшому; вибір форми управління ризиками. Такими формами є розподіл ризиків, здійснення заходів щодо зменшення ймовірності їх виникнення та визначення механізму ліквідації наслідків виникнення ризиків.

Для зменшення ймовірності виникнення ризиків здійснюються такі заходи: надання партнерами гарантії, поруки, іншого виду забезпечення виконання ними своїх зобов'язань за договором; переказування партнером частини своїх ризиків на третіх осіб, які залучаються ним для виконання його зобов'язань за договором; надання третіми особами, які залучаються партнерами для виконання їх зобов'язань за договором, гарантії виконання ними таких зобов'язань відповідно до умов договору.

Для ліквідації наслідків виникнення ризиків партнери можуть здійснювати наступні заходи: надання державної підтримки; використання державним або приватним партнером додаткових коштів, необхідних для виконання умов договору в обсязі, що визначається та погоджується партнерами; звільнення партнера від установленної договором відповідальності за невиконання або неналежне виконання його умов, якщо воно зумовлене виникненням ризику; припинення виконання партнерами певної умови договору; перегляд умов договору у зв'язку з виникненням ризику, зокрема, продовження терміну його дії; розірвання договору одним з партнерів, з одночасним урегулюванням питання щодо відшкодування пов'язаних з цим збитків; зміна передбаченої договором тарифної політики щодо товарів, які виготовляються, робіт, які виконуються та послуг, що надаються партнерами;

передача окремих прав третім особам, у тому числі кредиторам, згідно з умовами договору, погодженими партнерами; страхування від невиконання або неналежного виконання відповідним партнером умов договору внаслідок виникнення ризику [3].

Висновки з даного дослідження. Таким чином, боргова політика, як основний елемент фінансово-економічного механізму регулювання державного боргу, через який здійснюється безпосередній вплив на його стан та структуру, вимагає впровадження визначених напрямів підвищення її ефективності для забезпечення стабільності і економічної безпеки України. Оптимізація вітчизняної боргової політики потребує розробки та впровадження цілісної стратегії, яка поєднуватиме завдання удосконалення нормативно-правового, організаційного, інституційного забезпечення боргової політики, фінансово-економічного механізму регулювання державного боргу.

Література

1. Брагинская Л.С. Державний борг: аналіз системи управління та оцінка її ефективності / Л.С. Брагинская. – М. : Університетська книга. – 2007. – 128 с.
2. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 18 січня 2011 року: (Відповідає офіційному тексту) – К. : Алеута; ЦУЛ, 2011. – 112 с.
3. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ibser.org.ua
4. Инновационная экономика – направление устойчивого развития государства: матеріали міжнар.наук. - практ. конф., 7 – 8 верес. 2012 р. – Сімферополь., 2012. – 139 с.

5. Кодацький В. Щодо питання поліпшення використання державних ресурсів / В. Кодацький // Економіка України. – 2010. – № 2. – С.85 – 87.
6. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
7. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки. Багате суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.president.gov.ua
8. Телюк К. Формування державного бюджету в управлінні фінансовими ризиками / К. Телюк, Г. Колос // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. – С. 135–140.
9. ТВі. Зовнішній борг України сягнув 26 мільярдів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tvi.ua/new/2013/02/25/zovnishniy_borh_ukrayiny_syahnuv_26_milyardiv
10. Шапошникова С. І. Борговий безпеку як елемент фінансової безпеки держави. [Електронний ресурс] / С. І. Шапошникова // – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>

УДК 336.221.26

Іваницька М.П.,
аспірант* кафедри фінансів
Тернопільський національний економічний університет

НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У СИСТЕМІ ДОХОДІВ МІСЬКИХ БЮДЖЕТІВ

Постановка проблеми. Сучасна практика наповнення місцевих бюджетів свідчить, що органи місцевого самоврядування не мають реального впливу на базу оподаткування, ставки, правила адміністрування податків, які визначаються на центральному рівні. Високий рівень централізації системи оподаткування обмежує реальні можливості місцевих рад та їхніх виконавчих органів стосовно пошуку шляхів збільшення обсягів податків посилення їхньої ролі у доходах місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування дохідної бази місцевих бюджетів посідають значне місце у наукових дослідженнях зарубіжних і вітчизняних вчених. У розвинутих країнах розповсюдженою є теорія бюджетного федералізму, яка започаткована у працях Д. Бьюкенена, Р. Масгрейва, У. Оутса, Ч. Тібу. Дослідження особливостей економіки міст у західній економічній науці сформували самостійний науковий напрямок – урбанізм, провідними представниками якого є П. Кругман, В. Хендерсон, М. Фуджіта, Ж. Тіссе і Г. Дюрантон.

У ході децентралізації бюджетної системи України вчені, представники виконавчої влади і місцевого самоврядування значну увагу приділяють проблемам диверсифікації джерел формування місцевих бюджетів. Ключові аспекти цього спрямування розкрито в працях В. Андрущенко, С. Буковинського, О. Василика, В. Дем'янишина, О. Кириленко, В. Кравченка, А. Крисоватого, І. Луніної, А. Максюті, К. Павлюк, В. Опаріна, С.В. Слухая, В. Федосова, І. Чугунова; С. Юрія.

Однак більшість теоретичних та практичних аспектів наповнення місцевих бюджетів залишаються невирішеними. Цим обумовлено вибір напряму дослідження та його актуальність.

Постановка завдання. Метою наукового пошуку є визначення та систематизація напрямів посилення ролі податкових надходжень у системі доходів місцевих бюджетів в умовах ринкових трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після прийняття Податкового кодексу України вплинули фактори, пов'язані зі скасуванням й впровадженням цілого ряду загальнодержавних та місцевих податків і зборів. До них відносимо наступні:

1. Відміна податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (було змінено на збір за першу реєстрацію транспортного засобу) призвела до зменшення фінансових ресурсів для проведення ремонту доріг, оскільки даний податковий платіж входив до спеціального фонду бюджету міста. Передбачено включення витрат на ремонт доріг у вартість нафтопродуктів у вигляді акцизного податку, що спрямовується до державного бюджету і повертається у вигляді дотацій з Державного бюджету місцевим бюджетам на ремонт доріг. Порядок використання цих коштів розроблюватиметься Державним агентством автомобільних доріг України «Укравтодор», що значно

* Науковий керівник: Дем'янин В.Г. – д.е.н., професор

зменшує повноваження місцевих органів влади у використанні локальних фінансових ресурсів та прозорість їх руху.

2. Відміна ринкового збору призвела до втрати важливого податкового платежу, що справлявся до впровадження податкової реформи.

3. Збільшення надходжень відбулося за рахунок підвищення ставок по платі за землю та за рахунок зміни умов проведення нормативно-грошової оцінки землі.

5. Стійкість міських бюджетів посилилась за рахунок зарахування до складу доходів 100% плати за землю, відповідно до Бюджетного кодексу України у новій редакції від 2011 року (до 2011 року 25% плати за землю направлялося до обласного бюджету).

6. Вагомим внеском у підвищення самостійності бюджетів також стало зарахування 100% єдиного податку до міського бюджету розвитку.

Методика розрахунку доходів і видатків місцевих бюджетів базового рівня не є оптимальною і не створює нормальних умов для розвитку територій. Зокрема, під час формування показників місцевих бюджетів в Державному бюджеті України на 2012 рік Урядом не враховано пропозицій асоціацій органів місцевого самоврядування [1]:

- не визначено фінансові нормативи бюджетної забезпеченості окремо по кожній галузі бюджетної сфери та в розрізі кожної категорії адміністративно-територіальних одиниць;

- загальний обсяг фінансових ресурсів за кожним видом видатків, що враховуються при визначенні обсягу трансфертів з державного бюджету до місцевих, було розраховано без врахування державних соціальних стандартів і нормативів;

- обсяг міжбюджетних трансфертів визначено без врахування специфіки дохідної та видаткової частини місцевих бюджетів.

Показники доходів місцевих бюджетів, заплановані Міністерством фінансів України на 2013 рік, на нашу думку, є дуже оптимістичними і потребують корегування, оскільки:

а) із 692 адміністративно-територіальних одиниць розрахункові показники Міністерства фінансів України на січень-червень 2012 року не виконано по 245 місцевих бюджетах на суму 523,2 млн. грн. (у січні-червні 2011 року відповідно – 96 бюджетів на суму 530,2 млн. грн.), що відображено на рис. 1.

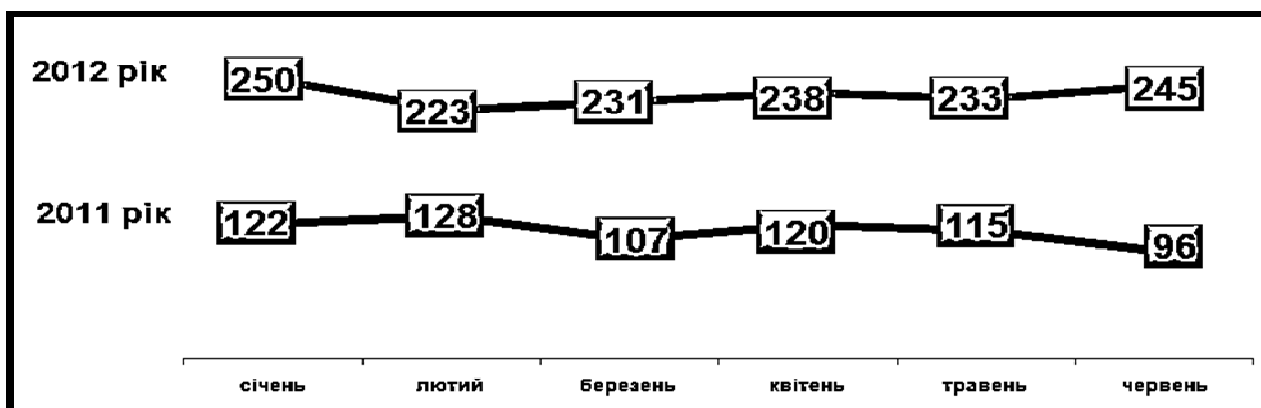


Рис. 1. Кількість місцевих бюджетів, які не виконали план дохідної частини
Джерело: [4]

б) у 2012 році поглибилася негативна динаміка щодо помісячного скорочення темпів росту доходів першого кошика до минулого року. Так, якщо у січні поточного року приріст становив 18,5%, січні-лютому – 19,4%, то за підсумками січня-червня знизився на 4,2 в.п. і склав 115,2%. Для порівняння, у 2011 році приріст становив у січні 115,0%, січні-червні – 121,2% або + 6,2 відсоткові пункти, що відображено на рис. 2.

в) зростання надходжень з податку на доходи фізичних осіб у 2013 році не можливо буде забезпечити в повному обсязі, оскільки органи місцевого самоврядування не мають реального впливу на базу оподаткування, ставки, правила адміністрування, які визначаються на центральному рівні.

На нашу думку, сьогодні існує значний резерв збільшення надходжень до місцевих бюджетів, який пов'язаний із детінізацією економіки, легалізацією заробітної плати тощо. Проте реальні повноваження у органів місцевого самоврядування щодо застосування дієвих заходів до суб'єктів господарювання, які виплачують заробітну плату нижче мінімальної та ухиляються від сплати податків, відсутні. Не можливо розраховувати і на те, що бізнес, який багато років перебував у «тіні», відразу вийде з неї, особливо якщо врахувати, що Концепцією реформування податкової системи не

передбачено «амністію капіталів» і дієвих механізмів перетворення податкової служби із фіскального органу в сервісну службу;

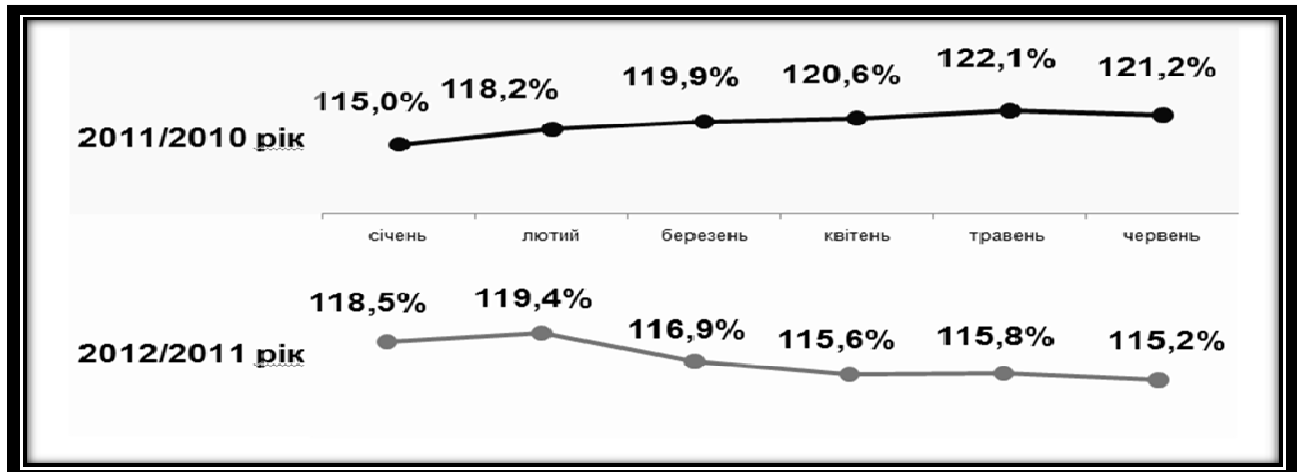


Рис. 2. Скорочення темпів росту доходів місцевих бюджетів до попереднього року
Джерело: [4]

г) збільшення обсягів надходжень плати за землю в 2013 на 1,2 млрд. грн. порівняно з планом 2012 року не буде забезпечено, оскільки [4]:

- не відбулося збільшення площ щодо яких проведена грошова оцінка земель;
- у органів місцевого самоврядування відсутні законодавчі підстави для перегляду раніше укладених угод на оренду землі та розміру орендної плати;
- діючим законодавством не передбачено суттєвого підвищення у 2013 році ставок земельного податку на земельні ділянки, нормативна грошова оцінка яких не проведена.

д) темпи соціально-економічного розвитку та умови функціонування малого бізнесу не свідчать про суттєве зростання (до 4,6 млрд. грн.) надходжень від єдиного податку до місцевих бюджетів. Крім того, Концепція реформування податкової системи, розроблена ДПС, взагалі ставить під питання існування спрощеної системи оподаткування в майбутньому.

У 2013 році із надходженнями єдиного податку до місцевих бюджетів може відбутися ситуація аналогічна із податком на нерухоме майно, коли надходження від податку до місцевих бюджетів враховані в показниках Міністерства фінансів, але внаслідок зміни податкового законодавства їх фактично не вдалося отримати в 2012 році [4].

е) незрозуміло, яким чином органам місцевого самоврядування вдасться забезпечити збільшення (до 5,4 млрд. грн.) майже на 10% суми власних надходжень бюджетних установ на 2013 рік порівняно з 2012 роком в умовах:

- зменшення надходжень бюджетних установ в 2012 році (установи обмежені в переліку платних послуг. В той же час ці надходження установ спрямовуються на покриття витрат, зумовлених наданням цих послуг);
- запровадження нового законодавства про адміністративні послуги, що передбачає безоплатний характер їх надання;
- поглиблення негативних тенденцій збільшення дотаційності бюджетних установ в останні роки [4].

Отже, враховуючи наведені проблеми доходності міських бюджетів, шляхи посилення фінансової незалежності місцевих бюджетів доцільно розділити на дві групи: ті, що потребують значних змін в законодавчій базі та проведення низки загальнодержавних реформ; ті, що можуть бути запроваджені найближчим часом без значних законодавчих змін [8].

До першої групи можна віднести такі рекомендації:

1. Розвиток ринку муніципальних цінних паперів в Україні, оскільки позикові інструменти мають важливе значення для міст, адже є джерелом «довгих» коштів. І водночас, це дає можливість залучати ресурси для фінансування довгострокових проектів містобудування та створення об'єктів інфраструктури. А кошти, залучені від випуску, спрямовуватимуться на конкретні програми розвитку місцевості, що стимулюватиме виробничу діяльність та й дозволить створити робочі місця.

2. Зарахування частки загальнодержавних податків до бюджету міста. Одним із суттєвих кроків, що міг би змінити ситуацію в плані збільшення дохідної частини місцевих бюджетів, є зарахування частини загальнодержавних податків, таких як ПДВ та податок на прибуток підприємств до бюджетів базового рівня. При цьому доцільно віднести ці надходження до першого кошику бюджету міста, доходи якого враховуються у розрахунку міжбюджетних трансфертів та спрямовуються на виконання делегованих повноважень держави органами місцевого самоврядування. Разом з тим, державний

бюджет втратить значні надходження, що може вплинути на якість виконання державою своїх функцій та повноважень.

3. Зарахування податку на доходи фізичних осіб до другого кошику бюджету міста в розмірі 100%.

На сьогоднішній день дохідна частина другого кошика міського бюджету є доволі обмеженою і становить лише 8-9% від обсягу власних та закріплених доходів, що не дає можливості проводити заходи в обсязі власних повноважень громади, спрямовані на розвиток міста [7, с.278]

Друга група шляхів зміцнення дохідної частини місцевих бюджетів, що не потребує значних змін у законодавстві країни та проведення загальнодержавних реформ, на нашу думку, може включати реалізацію таких заходів:

1. Повернути 50% зарахування надходжень до бюджету від штрафів за порушення правил дорожнього руху. Одночасно пропонуємо зарахувати ці надходження замість першого кошика бюджету, видатки якого враховуються у розрахунках міжбюджетних трансфертів, до другого кошика бюджету. Це дасть можливість покращити якість виконання власних повноважень органами місцевого самоврядування.

2. Повернути видозмінений податок з власників транспортних засобів до бюджету міста. Цей податок і був введений для того, щоб підтримувати в належному стані міські дороги загального користування. Зараз даний ресурс забрали з міст. Податок з власників транспортних засобів держава компенсувала державному бюджету за рахунок введення акцизного податку на пальне (п.215.3.4. ст.215 розділу VI Податкового кодексу України).

3. Внести зміни до ст. 276.4 Податкового кодексу України зміни у частині податку на землю, що відноситься до земель залізничного транспорту.

На сьогоднішній день відповідно до ст. 276.4 Податкового кодексу України податок за земельні ділянки (у межах населених пунктів), що відносяться до земель залізничного транспорту справляється у розмірі 25% податку, обчисленого відповідно до статей 274 і 275 Кодексу [5].

4. Повернути ринковий збір до видів місцевих податків і зборів. Для цього доцільно внести зміни до Податкового кодексу України у розділ «Місцеві податки і збори» і встановити термін його введення в дію з 1.01.2014 року.

5. Розширити ст. 90 Бюджетного кодексу України [3] у частині розширення переліку видатків, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. З метою покращення виконання органами місцевого самоврядування власних повноважень пропонуємо доповнити ст. 90 Бюджетного Кодексу видатками на:

- місцеву пожежну охорону;
- муніципальну податкову інспекцію;
- позашкільну освіту
- на утримання закладів соціального захисту для бездомних громадян та центри соціальної адаптації осіб, звільнених з установ виконання покарань, виключивши ці видатки із статті 91 Бюджетного кодексу України.

Висновки з даного дослідження. Отже, доходи місцевих бюджетів є основою фінансової бази органів місцевого самоврядування і важливим ресурсом, який забезпечує розвиток територіальної одиниці, оскільки серед джерел доходів місцевих бюджетів центральне місце займають податкові надходження. Посилення їхньої ролі, на нашу думку, можливе за таких умов:

- формування податкової культури населення, у тому числі платників податків;
- інформування платників податків щодо податкового законодавства;
- роз'яснення щодо порядку застосування податкового законодавства та організація навчання платників податків;
- підвищення ролі органів місцевого самоврядування та податкової служби в легалізації доходів підприємств;
- удосконалення практики справляння податку на нерухомість, який є потенційним джерелом диверсифікації доходів місцевих бюджетів в Україні;
- збільшення впливу органів місцевого самоврядування на наповнення місцевих бюджетів шляхом розширення їхніх прав стосовно місцевого оподаткування;
- розвиток інституту місцевих податків і зборів, який відображатиме спрямування політики органів місцевого самоврядування в галузі зайнятості, соціального захисту населення, охорони навколишнього природного середовища.

Література

1. Асоціація міст України направила пропозиції до проекту «Основних напрямків бюджетної політики на 2013 рік». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auc.org.ua/node/4249>
2. Артус М.М. Бюджетна система України : навчальний посібник / М.М. Артус, Н.М. Хижа. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 220 с.

3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
4. Зауваження до пояснювальної записки Міністерства Фінансів України щодо прогнозних показників місцевих бюджетів в проекті Державного бюджету України на 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.convdocs.org/docs/index-78084.html>
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Стратегічні орієнтири формування та реалізації фінансової політики України: монографія / Під ред. А.І. Крисоватого. – Тернопіль: Вектор, 2012. – 356 с.
7. Ярошевич Н.Б. Шляхи збільшення доходної бази місцевих бюджетів в Україні / Н.Б. Ярошевич, О.Я. Липа // Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – Вип. 20.10. – С. 278-282.
8. G.J. Wallance "Could municipal bonds be the next financial Titanic?// [Електронний ресурс] .- Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/forbesleadershipforum/2012/09/20/could-municipal-bonds-be-the-next-financial-titanic/>

УДК 336.14.01:352

Карагозлю Ю.,
аспірант*

ПВНЗ «Європейський університет

ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ В ОЦІНЦІ РИЗИКОВОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Постановка проблеми. Практика показує, що сучасний етап розвитку бюджетної системи вимагає використання нових технологій оцінки та управління бюджетним процесом. Одним із сучасних підходів до такого управління вважається ризикоорієнтоване управління, важливим та невід'ємним елементом якого є оцінка ризиків. Саме тому питання оцінки ризиковості місцевих бюджетів на сьогоднішній день набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження фінансової стійкості бюджетів займаються такі вітчизняні науковці, як І.М. Камінська, В.І. Щербакова, Г.М. Манеров, О.Р. Західна, Л.В. Лисяк, М.К. Дяченко, Т.Ю. Коритько, В.І. Кравченко, Л.Є. Клець, М.В. Корнєєв, Н.Ю. Велентейчик, О.М. Крук, І.С. Микитюк, І.Б. Чікіта та ін. Водночас, у сучасній науковій думці відсутній єдиний методичний підхід щодо вирішення питання оцінки фінансової стійкості бюджету загалом та місцевого бюджету, зокрема. Більше того, проблематиці взаємозв'язку ризиковості та фінансової стійкості місцевих бюджетів у вітчизняній науковій літературі не приділяється належна увага.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка існуючих методичних підходів до аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів, визначення показників для потреб такого аналізу, а також формування системи показників-індикаторів фінансової стійкості, які можуть бути використані в управлінні ризиками місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зв'язку з тим, що проблематика оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету є достатньо новою у сучасній науковій думці, вітчизняні дослідники пропонують системи показників оцінювання, які суттєво відрізняються між собою.

Як показав аналіз методик розрахунку наведених коефіцієнтів, деяким з них за однакової формули розрахунку науковцями присвоюються різні назви, і навпаки, одна і та ж назва коефіцієнта відповідає різним методикам його визначення. Більше того, склад системи показників, що пропонуються різними авторами, суттєво відрізняється, а тому результати оцінки з використанням одного набору показників можуть кардинально відрізнятися від результатів аналізу за іншою авторською методикою.

Так, наприклад:

1. Показнику співвідношення «власні доходи / загальні доходи місцевого бюджету» різними авторами присвоюється різна назва:

- показник рівня незалежності доходної бази місцевих органів від доходної бази центральних органів влади [3, с. 48];

* Науковий керівник: Михайленко В.М. – д.т.н., професор

- коефіцієнт концентрації власних доходів [4, с. 195];
- показник бюджетної самостійності [2, с. 308];
- автономії доходної бази [5].

2. Показник бюджетного покриття, як правило, розраховується як співвідношення загальних доходів і загальних видатків [4, с. 195; 6, с. 428], проте деякими авторами [2, с. 308] цей коефіцієнт розраховується як відношення власних доходів до загальної суми видатків, тоді як таке співвідношення у [4, с. 195; 6, с. 428] розглядається як коефіцієнт автономії місцевих бюджетів.

Крім того, немає жодного показника, який би використовувався у всіх методиках і лише стосовно небагатьох показників думки науковців щодо їх використання в оцінці фінансової стійкості бюджету сходяться. Зокрема, часто використовують:

1) показник, що характеризує частку власних доходів у загальних доходах бюджету співвідношення «власні доходи / загальні доходи місцевого бюджету, який, як вже зазначалось вище, має різні назви за різними авторськими підходами;

2) коефіцієнт дотаційності [5] (дотаційної залежності [4, с. 195], бюджетної залежності [2, с. 308], прямої фінансової залежності) [8, с. 160];

3) коефіцієнт автономії – як відношення власних доходів до загальних витрат бюджету [4, с. 195; 6, с. 428].

4) коефіцієнт загального бюджетного покриття – як відношення загальних доходів до загальних витрат місцевого бюджету [4, с. 195; 6, с. 428].

Ці коефіцієнти умовно можна назвати загальноприйнятими. Водночас, у сучасних дослідженнях більшість показників є «авторськими», тобто такими, що використовуються лише в межах системи показників одного автора. Зокрема: коефіцієнт покриття власних видатків власними доходами місцевих бюджетів; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт забезпечення спецфонду; коефіцієнт рівня запозичень; коефіцієнт боргового навантаження; коефіцієнт режиму економії [6, с. 428]; коефіцієнт стійкості бюджету; частка дотації вирівнювання у загальній сумі трансфертів; коефіцієнт дефіцитності місцевого бюджету; коефіцієнт зацікавленості місцевої влади у пошуку додаткових джерел доходів; коефіцієнт бюджетної результативності; коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення; коефіцієнт дотаційної залежності [2, с. 308]; коефіцієнт самостійності; коефіцієнт вилучення коштів до державного бюджету; коефіцієнт податкової самостійності; коефіцієнт відносної бюджетної забезпеченості [7, с. 96] та ін.

Для того, щоб впорядкувати таку хаотичність у показниках фінансової стійкості бюджету, на нашу думку, слід передусім згрупувати їх залежно від мети аналізу.

У вітчизняній науковій літературі показники фінансової стійкості місцевих бюджетів групують за наступними характеристиками:

I. 1) показники фінансової спроможності та автономії; 2) показники фінансової стійкості [6, с. 428];

II. 1) коефіцієнти оцінки бюджетної самостійності; 2) коефіцієнти оцінки бюджетної забезпеченості; 3) коефіцієнти оцінки бюджетної збалансованості [4, с. 195].

Микитюк І.С. у окрему категорію виділяє показники фінансової стійкості доходної бази місцевого бюджету [5], Клець Л.Є. перераховані показники відносить до показників фінансової автономії [3, с. 48], а група авторів І.М.Боярко, О.В. Люта, Н.Г. Пігуль стійкість місцевого бюджету розглядають в розрізі трьох характеристик [1, с. 105]:

- фінансової достатності (як збалансованість доходів і витрат);
- фінансової ефективності (як результативність фінансової політики соціально-економічного розвитку);
- фінансової автономії (як стабільність фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіону за рахунок власних доходів).

Заслуговує також уваги підхід російських вчених, які всі коефіцієнти поділяють на три групи [8, с. 158-165]:

1) коефіцієнти фінансової незалежності - коефіцієнти, що характеризують рівень реальної (де)централізації управління в сфері бюджетних доходів:

2) коефіцієнти, що характеризують спрямованість бюджетної політики територіальних органів влади в сфері бюджетних видатків:

3) коефіцієнти бюджетної стійкості – коефіцієнти, які характеризують співвідношення елементів доходної та видаткової частини бюджету:

Таким чином, фінансову стійкість бюджету визначають з метою:

- а) визначення рівня централізації управління в сфері місцевих фінансів;
- б) оцінки збалансованості доходів і витрат;
- в) визначення результативності фінансової політики соціально-економічного розвитку регіону (міста);

г) оцінки стабільності фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіону (міста) за рахунок власних доходів.

На нашу думку, аналіз фінансової стійкості місцевого бюджету має ще одну, не менш важливу сферу застосування – як один із інструментів в управлінні ризиками місцевих бюджетів, адже чим більш стійким є бюджет, тим меншими будуть негативні наслідки реалізації ризиків.

Для використання в процесі бюджетного ризик-менеджменту всі розглянуті показники фінансової стійкості вважаємо за необхідне групувати за видами ризиків місцевих бюджетів (табл. 1)

Таблиця 1

Взаємозв'язок показників фінансової стійкості з ризиками місцевих бюджетів

Вид ризику	Ризики доходної частини бюджету	Ризики видаткової частини бюджету	Ризики виконання (дефіциту)	Ризики міжбюджетних відносин
Показники фінансової стійкості бюджету	Загальні показники фінансової стійкості бюджету			
	- показник бюджетної самостійності ; - коефіцієнт концентрації власних доходів; - показник рівня незалежності доходної бази місцевих органів від доходної бази центральних органів влади	- коефіцієнт автономії - коефіцієнт бюджетного покриття	- коефіцієнт загального покриття	- коефіцієнт бюджетної залежності; - коефіцієнт дотаційної залежності (концентрації фінансової допомоги, дотаційності); - коефіцієнт прямої фінансової залежності - коефіцієнт трансфертів до державних бюджетів*
			коефіцієнт дефіцитності місцевого бюджету	
	Специфічні (авторські) фінансової стійкості бюджету			
	коефіцієнт чистої фінансової незалежності	коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення	коефіцієнт власної (чистої) податкової стійкості	коефіцієнт стійкості бюджету
	коефіцієнт чистої податкової незалежності	коефіцієнт фінансової залежності	коефіцієнт власної фінансової стійкості	показник незалежності від фінансової допомоги
	показник стабільності доходної частини бюджету	коефіцієнт покриття видатків податковими надходженнями	коефіцієнт поточної фінансової стійкості	коефіцієнт якості фінансової допомоги
	коефіцієнт податкової самостійності	показник втручання державної влади у сферу діяльності місцевих органів влади	коефіцієнт сукупної фінансової стійкості	коефіцієнт загальної фінансової залежності

*Примітка: - в зазначених коефіцієнтах у чисельнику пропонується використовувати різні показники: в [2] [4] і [7] – міжбюджетні (офіційні) трансфери, в [5] – надходження з державного бюджету; в [8] – сума дотацій та субсидій, проте умовно ці показники приймаємо як ідентичні.

Джерело: складено автором на основі [1-8]

Враховуючи все зазначене вище, для аналізу ризиковості місцевих бюджетів вважаємо за доцільне використати загальноприйняті показники, тобто такі показники, які використовуються як мінімум двома-трьома авторами при оцінці фінансової стійкості. Зокрема це:

- коефіцієнт бюджетної самостійності – для оцінки ризику доходної частини місцевого бюджету;
- коефіцієнт автономії - для оцінки ризику планування витрат місцевого бюджету;
- коефіцієнт бюджетного покриття – для оцінки ризику виконання місцевого бюджету.

Висновки з даного дослідження. Існуюча методологічна база дослідження фінансової стійкості місцевих бюджетів є недосконалою і потребує подальших ґрунтовних наукових досліджень та розробок. Використання запропонованої у статті системи показників фінансової стійкості у сфері бюджетного ризик-менеджменту дасть змогу сформувати відповідну інформаційну базу для прийняття управлінських рішень щодо мінімізації ризиків у бюджетній сфері.

Література

1. Боярко І.М. Стійкість місцевого бюджету як елемент фінансового механізму управління соціально-економічним розвитком міста / І.М.Боярко, О.В. Люта, Н.Г. Пігуль // Економічний простір. - 2012. - № 61. – С. 97-108.

2. Велентейчик Н.Ю. Аналітична оцінка стійкості місцевих бюджетів в системі регулювання міжбюджетних відносин / Н.Ю. Велентейчик // Інноваційна економіка. - 2012. - № 8[34]. - С. 305-311.
3. Клець Л.Є. Система кількісних показників фінансової автономії місцевих органів влади / Л.Є. Клець // Вісник Донецького ін-ту економіки та господарського права [Збірник наукових праць]. – 2009. - № 1. - С. 46-57.
4. Крук О.М. Аналіз фінансової стійкості місцевого бюджету / О.М. Крук // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2011. - № 2. – С. 193-197.
5. Микитюк І.С. Методичне забезпечення аналізу фінансової стійкості доходної бази місцевого бюджету / І.С. Микитюк // Економічний вісник університету [Збірник наукових праць]. – 2012. - № 19/1. – С. 285-291.
6. Чікіта І.Б. До питання про систему показників оцінки фінансової спроможності, автономії та фінансової стійкості місцевих бюджетів / І.Б. Чікіта // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. [Збірник наукових праць]. - 2011. – Вип. 36. — С. 427-431.
7. Щербакова В.І. Проблеми оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів в умовах ринкової економіки / В.І. Щербакова, Г.М. Манеров // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2(24). – С. 94-99.
8. Яшина Н.И. Методика оценки финансового состояния консолидированных бюджетов субъектов РФ / Н.И. Яшина, О.В. Емельянова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. - 2008. - № 5. - С. 154-166.



СТАТИСТИКА, ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657:334.012.64

Труфен А.О.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Постановка проблеми. В сучасній економіці України розвивається напрям дослідження ефективності функціонування податкової системи як індикатора внутрішніх фіскальних дисбалансів. Формування нових господарських структур на основі різних форм власності, реформування системи обліку відповідно до міжнародних стандартів зумовлюють необхідність ведення бухгалтерського обліку на підприємствах малого бізнесу. Принципи обліку єдині для всіх підприємств, але на малих підприємствах менша кількість і обсяг господарських операцій, тому повинен бути максимально спрощений облік до певної межі, яка забезпечує виконання його завдань. Діяльність суб'єктів малого бізнесу зорієнтована, зокрема, на задоволення місцевих потреб у товарах та послугах - соціальних потреб населення. Тож очевидно, що підприємницька ініціатива в системі малого та середнього бізнесу здатна суттєво прискорити структурні перетворення в національному господарстві, стимулювати цивілізовану конкуренцію, додаткові надходження до бюджету. При цьому відкриваються нові робочі місця, створюються умови для підвищення соціально-економічного становища населення, отримання адекватної зарплатні, та, відповідно, - становлення середнього класу - основи стабільності демократичної держави. Увага концентрується здебільшого на спрощену систему оподаткування суб'єктів малого бізнесу в контексті узгодження інтересів платників податків та держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем функціонування малого підприємництва, а зокрема, організації бухгалтерського обліку суб'єктами підприємницької діяльності (СПД), присвячено чимало праць науковців, серед яких Є. Свідерський, Д. Свідерський, Р. Хом'як, О.Кузьмін, М.Чумаченко, П.Буряк, Л.Сук, М.Матвій та багато інших [1; 2]. Незважаючи на численні дослідження функціонування підприємств малого бізнесу, недостатньо дослідженими і висвітленими є питання щодо організації спрощеного бухгалтерського обліку. Усе це свідчить про актуальність теми, що і зумовило вибір напрямку дослідження в теоретичному і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо організації бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємництва пов'язаних з вимогами управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними завданнями бухгалтерського обліку є: фіксування первинних даних про господарську діяльність; систематизація, обробка, зберігання первинних документів; забезпечення необхідною інформацією для управління, контролю і аналізу діяльності підприємства. В малому бізнесі значний обсяг інформації отримує керівник безпосередньо під час здійснення підприємницької діяльності. Тому з метою спрощення бухгалтерського обліку не потрібно захоплюватися збиранням і відображенням зайвої інформації. Великий вплив на ведення бухгалтерського обліку на малих підприємствах має податкове законодавство, яке часто встановлює методику і процедури його здійснення. Несприятливе регуляторне середовище, сформоване в результаті недосконалої законодавчої бази щодо державної підтримки малого підприємництва та неоднозначного становлення до підприємців з боку місцевих органів влади, не сприяє економічному зростанню України підприємництва загалом.

Питання організації бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємництва (СПП) вирішує власник або уповноважений орган відповідно до чинного законодавства та установчих документів. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку, дотримання законодавства при виконанні господарських операцій несе власник або уповноважений орган, який здійснює керівництво малим підприємством. Суб'єктам підприємницької діяльності відповідно до чинного законодавства надано дозвіл на ведення спрощеного обліку доходів і витрат [3].

Перш за все розглянемо тотожність понять «бухгалтерський облік за спрощеним планом рахунків» та «спрощений бухгалтерський облік». Якщо проаналізувати перелік синтетичних рахунків Спрощеного плану рахунків, та укрупнений перелік Повного плану рахунків – принципів відмінностей між ними немає [4; 5]. При використанні Повного плану рахунків відображають на різних субрахунках, при застосуванні Спрощеного плану рахунків показують на одному рахунку. Усі події та господарські операції в ньому фіксуються за менш складною схемою та є повноцінним бухгалтерським обліком. Обов'язковою умовою для використання Спрощеного плану рахунків – можливість скласти скорочену за показниками та формами фінансову звітність відповідно до П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [6]. Спрощений план рахунків надає можливість уникнути надмірної деталізації та нагромадження в обліку несуттєвої інформації. Таким чином, СМП, що використовують Спрощений план рахунків, можуть обрати просту або спрощену форму бухгалтерського обліку.

Проста форма обліку передбачає використання Журналу обліку господарських операцій, при спрощеній формі обліку інформація узагальнюється в регістрах бухгалтерського обліку: відомість 1-м, відомість 2-м, відомість 3-м, відомість 4-м, відомість 5-м, оборотно-сальдова відомість [7].

Коли йдеться про спрощений облік, то основна відмінність в тому, що облік ведеться без застосування будь-якого плану рахунків і без методу подвійного запису, але все ж таки, такий облік є бухгалтерським. Спрощений бухгалтерський облік ведуть за допомогою системи регістрів, в яких порядок і спосіб реєстрації та узагальнення інформації ведеться без застосування подвійного запису [8]. Записи в ці регістри вносять на підставі первинних документів, господарські операції систематизують в Журналах обліку господарських операцій: журнал 1-мс обліку активів, журнал 2-мс обліку капіталу і зобов'язань, журнал 3-мс обліку доходів, журнал 1-мс обліку витрат. В разі значного обсягу господарських операцій, додатково застосовують такі відомості обліку господарських операцій: відомість 1.1-мс обліку необоротних активів, відомість 1.2-мс обліку нарахування амортизації, відомість 2.1-мс обліку розрахунків з постачальниками, іншими кредиторами та бюджетом, відомість 2.2-мс обліку розрахунків з працівниками, відомість 4.1-мс обліку витрат на ремонт та поліпшення основних засобів.

Розглянувши методику та особливості спрощеного бухгалтерського обліку, відмітимо його основні моменти. Основною ідеєю даного обліку – це тісний зв'язок з податковим обліком, де доходи та витрати групуються, на ті, що враховують в податковому обліку. Тобто така методика не передбачає врахування низки показників, що не впливають на фінансовий результат, зокрема:

- необоротні активи обліковують тільки за первісною вартістю, без урахування зменшення корисності та переоцінки до справедливої вартості;
- забезпечення наступних витрат і платежів не створюють, а відповідні витрати визнають у періоді їх фактичного понесення;
- резерв сумнівних боргів не формують, а поточну дебіторську заборгованість включають до підсумку балансу за її фактичною сумою.

Що стосується витрат та доходів, то вони визнаються з урахуванням вимог Податкового кодексу України (ПКУ) [9]. Суми, які не є витратами і доходами, обліковуються окремо й відносять на фінансовий результат після оподаткування.

Особливу увагу слід приділити питанню спрощеного обліку, яке пов'язане з амортизацією необоротних активів. Згідно п. 14.1.9 ПКУ, балансова вартість – це сума залишкової вартості таких основних засобів, яка визначається як різниця між первісною вартістю з урахуванням переоцінки й сумою накопиченої амортизації. Тому, амортизація в цьому випадку буде нараховуватися за податковими правилами. По-перше, йдеться про доход «з метою оподаткування», тому і повинен розраховуватися за податковими правилами. По-друге, підприємства – платники єдиного податку зобов'язані вести облік з урахуванням особливостей методики спрощеного бухгалтерського обліку, а вона не передбачає можливості проведення переоцінки вартості основних засобів. По-третє, норми ПКУ в цьому випадку є більш спеціальними в порівнянні з нормами П(С)БО 7.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, на підставі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- бухгалтерський облік за Повним планом рахунків можуть вести підприємства незалежно від розміру оподаткування;
- бухгалтерський облік за Скороченим планом рахунків – прерогатива суб'єктів малого підприємництва;
- спрощений (без плану рахунків та методу подвійного запису) облік мають право вести підприємства, для котрих спрощений облік дозволяє отримати результати, на основі яких формують податкову та фінансову звітність.

Із урахуванням практики застосування діючого законодавства спрощеної системи оподаткування та аналізу законодавства ЄС щодо основних засад вдосконалення спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, необхідно переглянути критерії, які дають право суб'єктам малого бізнесу перебувати на спрощеній системі оподаткування.

Література

1. Свідерський Є.І. Облік діяльності суб'єктів малого підприємництва : навчальний посібник / Є.І. Свідерський, Д.Є. Свідерський. – К. : КНЕУ, 2008. – 472 с.
2. Сук Л.К. Облік на підприємствах малого бізнесу : навчальний посібник / Л.К. Сук, П.Л. Сук, О.В. Данілочкіна. – К. : Каравела, 2012. – 352 с.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій. Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій суб'єктів малого підприємництва. Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 19.04.2001р. № 186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» (з наступними змінами і доповненнями): Наказ Мінфіну України від 24.01.2011р. № 25. [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – www.minfin.gov.ua.
7. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами. Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 25.06.2003р. № 422 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Методичні рекомендації із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами. Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 15.06.2011р. № 720 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 338.2

Груб'як С.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільський національний економічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ І ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Методичний підхід до проведення аналізу ефективності діяльності газотранспортних та газозабезпечуючих підприємств, суперечливість громадської думки стосовно ефективності функціонування вітчизняної газотранспортної системи в цілому і газотранспортних та газорозподільних компаній як суб'єктів ринкової економіки зумовлює необхідність у поглибленому аналізі їх діяльності з метою виявлення основних причин, що гальмують розвиток та знижують ефективність роботи газотранспортної мережі, котра обслуговує і забезпечує потреби юридичних та фізичних осіб у продукції і послугах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми газотранспортної системи України та напрями вдосконалення управління нею висвітлені в публікаціях Л. Анастасєвої, С. Влада, В. Голубовського [6], В. Гораль, О. Гудими, М. Данилюка, Б. Данилишина, І. Діяка, А. Єременка, С. Кліменка, В. Коненка [8], С. Мацоли [9], С. Пиріжкової, Л. Стефанишина [12] та інших. Значно менше досліджень і публікацій присвячено питанням аналізу та оцінки ефективності функціонування газорозподільних підприємств в Україні, що зумовило необхідність проведення цього дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розробка методики аналізу та оцінки ефективності функціонування газорозподільних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи газорозподільні підприємства (ГРП) як основний об'єкт аналізу щодо пошуку шляхів підвищення ефективності управління процесами транспортування, розподілу та споживання газу, слід чітко визначити їх роль і функції у постачанні газових ресурсів, включаючи їх збереження та раціональне використання на всіх етапах транспортування споживачам.

За характером діяльності ГРП належать до сфери послуг, сутність яких у тому, щоб подати (транспортувати) газ споживачеві в заданих обсягах і своєчасно. При цьому необхідно забезпечити вимоги, що ставляться до екологічної безпеки та безпеки людей, враховуючи вибуховість газу тощо. Отже, у функції ГРП входить: надання послуг із забезпечення споживачів газом відповідно до укладеного договору, забезпечення безпеки і збереження газового ресурсу в процесі його транспортування.

Вартість послуг ГРП визначається на тарифних засадах з розрахунку постачання 1000 кубічних метрів природного газу, включаючи покриття виправданих витрат, отримання обґрунтованого прибутку, сплату податків і відрахувань ліцензіата [11].

Таким чином, згідно з чинним законодавством України основним критерієм, на основі якого слід аналізувати й оцінювати ефективність роботи підприємств з газопостачання, є витрати, котрі вони здійснюють у процесі виконання основних виробничо-транспортних і зберігаючих функцій.

При цьому рівень ефективності витрат на кожному конкретному підприємстві доцільно визначати, зіставляючи їх фактичну величину з встановленими тарифами на 1000 куб. м поставленого споживачам газу, диференціюючи їх за видами наданих послуг, а саме:

- витрати на транспортування газорозподільними мережами;
- витрати на постачання;
- витрати на реалізацію скрапленого газу;
- витрати на інші види послуг.

Обсяги поставленого споживачам газу визначаються на основі показників лічильників або (за їх відсутності) за встановленими нормами споживання.

Оскільки тариф на послуги з транспортування природного газу єдиний для всіх споживачів і розраховується за єдиною методикою, аналіз ефективності діяльності ГРП доцільно здійснювати за групою експлуатаційних витрат, котрі слід диференціювати за економічними елементами. По кожному з виділених економічних елементів витрат аналіз ефективності їх використання необхідно здійснювати на засадах зіставлення фактичних і планових величин за визначений період.

Особливістю економічної діяльності ГРП є те, що прибуток, котрий планується ними отримати в процесі надання послуг споживачам, закладається у тариф на послуги. Планова величина майбутнього прибутку визначається, виходячи з необхідності забезпечення фінансування інвестицій та надійного газозабезпечення споживачів. Планова величина ГРП розраховується самостійно та затверджується Національною комісією регулювання електроенергетики (НКРЕ). Таким чином, система обліку і використання витрат підприємствами з газопостачання та газифікації побудована на принципах задоволення потреб виробників, що надають послуги споживачам за рахунок останніх. Чим більші витрати на здійснення послуг і прибуток від їх реалізації закладаються у тарифи, тим вища їх вартість для споживання і тим менша напруга для підприємств, що надають послуги. Отже, можна констатувати, що діюча методика визначення тарифів побудована з позицій врахування інтересів виробників. За такого підходу зростають тарифи на газ і газопостачання, що не задовольняє інтересів споживачів. Розв'язання проблеми потребує, на наш погляд, нових підходів до визначення вартості газотранспортних послуг, виходячи з раціональності використання витрат на їх реалізацію. Таким чином, в основу аналізу ефективності виробничо-господарської діяльності необхідно покласти концепцію раціональності використання витрат на надання послуг споживачам газових ресурсів. При цьому слід враховувати не тільки інтереси виробників, а й споживачів. В умовах насичених ринків пріоритетність, як відомо, надається задоволенню потреб споживачів. В умовах монопольних ринків раціональність витрат газопостачальних підприємств має визначатись і регулюватись державою. Для умов України такою організацією, що регулює витрати ГРП, є НКРЕ.

Частина газових ресурсів використовується ГРП на власні потреби, частина втрачається у процесі транспортування, зберігання. Таким чином, для визначення раціональності використання витрат ГРП предметом аналізу повинна бути також структура витрат за напрямками їх виникнення та використання, виокремлюючи такі групи витрат:

- витрати на виробництво, виконання робіт та реалізацію послуг;
- витрати на надання послуг споживачам;
- витрати на обслуговування системи газопостачання.

Кожна з цих груп може диференціюватись за елементами, зокрема згідно із затвердженою НКРЕУ Методикою розрахунку тарифів на транспортування та постачання природного газу для підприємств з газопостачання і газифікації витрат за такими ознаками: матеріальні витрати; оплата праці та соціальні нарахування; амортизація; поліпшення основних фондів; інші витрати, включаючи послуги зв'язку, автотранспорту, оренду споруд, вартість технологічної води, канцелярські витрати, відрядження, плату за землю, відсотки за кредит, послуги сторонніх організацій, витрати на охорону, інші податки за рахунок собівартості.

Аналіз структури витрат за визначеними ознаками слід здійснювати в розрахунку на умовну одиницю виміру, тобто на 1000 куб. м газу.

Залежно від форм господарювання та юридичного статусу газорозподільних підприємств, предметом аналізу можуть бути показники, що характеризують фінансові результати їх діяльності. Зокрема пропонується визначати та аналізувати динаміку таких показників, як величина прибутків (збитків), рівень капіталізації підприємств, рентабельність, прибутковість акціонерного капіталу, величина дивідендів тощо.

Крім класифікації витрат за економічними елементами в економічній теорії залежно від мети і завдань досліджень пропонуються різні інші методичні підходи до класифікації витрат виробництва [2; 5]. Враховуючи специфіку виробничо-господарської діяльності ГРП, разом з розглянутим вище підходом диференціації витрат за економічними елементами, аналіз ефективності їх використання необхідно здійснювати на основі таких груп:

- витрати на звичайні види діяльності підприємств;
- нереалізаційні витрати;
- операційні витрати;
- надзвичайні витрати.

На даний час в газовій промисловості використовуються методи аналізу виробничих витрат за економічними елементами, що дає можливість структурувати їх за виділеними ознаками та оцінювати ефективність використання в цілому або за окремими елементами. Бухгалтерська звітність теж побудована таким чином, щоб у ній знайшли відображення виробничі витрати за елементами витрат. Однак в умовах ринкової економіки підприємства, в тому числі і в газовій промисловості, зокрема з обслуговування потреб фізичних та юридичних осіб з газопостачання, щораз більше використовують різні операції, котрі безпосередньо не пов'язані з наданням послуг, але при цьому впливають на роботу підприємств. Так, з точки зору бухгалтерського обліку не визнаються витратами підприємства вибуття активів: у зв'язку з придбанням (створенням) позаоборотних активів; вклади у статутні капітали інших організацій; придбання акцій та цінних паперів не з метою перепродажу [1; 7]. Отже, класифікація витрат за ознаками, які розподіляють їх на витрати від звичайної діяльності та інші, включаючи операційні, позареалізаційні, надзвичайні, дає можливість проаналізувати ефективність фінансової діяльності підприємств. Зокрема величина операційних витрат є важливим критерієм у визначенні фінансового результату роботи підприємств. Саме ця група витрат відображає значну частину фінансових витрат, пов'язаних з виплатою відсотків за кредит. На багатьох підприємствах ситуація складається так, що прибуток, котрий вони отримують від реалізації продукції, у значній мірі поглинається операційними витратами, що може стати основною причиною їх збитковості.

На наш погляд, доцільно використовувати комплексний підхід до аналізу й оцінки ефективності витрат ГРП, орієнтуючись на мету і завдання аналізу, напрямів використання його результатів в обґрунтуванні шляхів підвищення ефективності господарювання. При цьому важливо використати різні методи класифікації витрат, включаючи їх розподіл щодо використання (виробничі, комерційні), способами розподілу (прямі, непрямі, умовно-постійні, умовно-змінні), періодичності виникнення, залежності від обсягів виробництва (постійні, змінні) тощо. Сукупність класифікаційних ознак, за якими доцільно аналізувати ефективність використання в ГРП, схематично показана на рис. 1.

З поданих на схемі одинадцяти класифікаційних ознак для комплексного аналізу ефективності їх використання ГРП пропонується застосувати вісім наступних: за економічним змістом, за елементами та статтями витрат, за напрямками діяльності, за ступенем урегульованості, способом розподілу та періодичністю виникнення. При цьому слід враховувати наявність інформації на підприємствах, завдання аналізу та напрями використання його результатів.

Враховуючи специфіку фінансового забезпечення ГРП, включаючи їх залежність від оплати наданих споживачам послуг з газопостачання, тарифної системи визначення ціни наданих послуг, платоспроможності споживачів, пошук шляхів зниження витрат на надання послуг слід здійснювати на основі аналізу та зіставленні постійних і змінних витрат (ознака 9). Визначення на цій основі точки беззбитковості дасть можливість оптимізувати структуру виробничої програми підприємства, виявити резерви можливого зниження вартості наданих послуг. Для ГРП важливо проаналізувати витрати за періодичністю виникнення (ознака 7) та напрямками діяльності підприємства (ознака 4) з виокремленням групи витрат, котрі виникають одночасно і викликані форсмажорними обставинами. Зниження рівня таких витрат потребує у багатьох випадках внесення додаткових інвестицій, спрямованих на придбання нового вибухобезпечного обладнання, нових ресурсозберігаючих технологій тощо. Саме аналіз фактичних витрат, котрі підприємство змушене витрачати на ремонт обладнання, може стати обґрунтуванням для розробки відповідної інвестиційної стратегії розвитку ГРП.

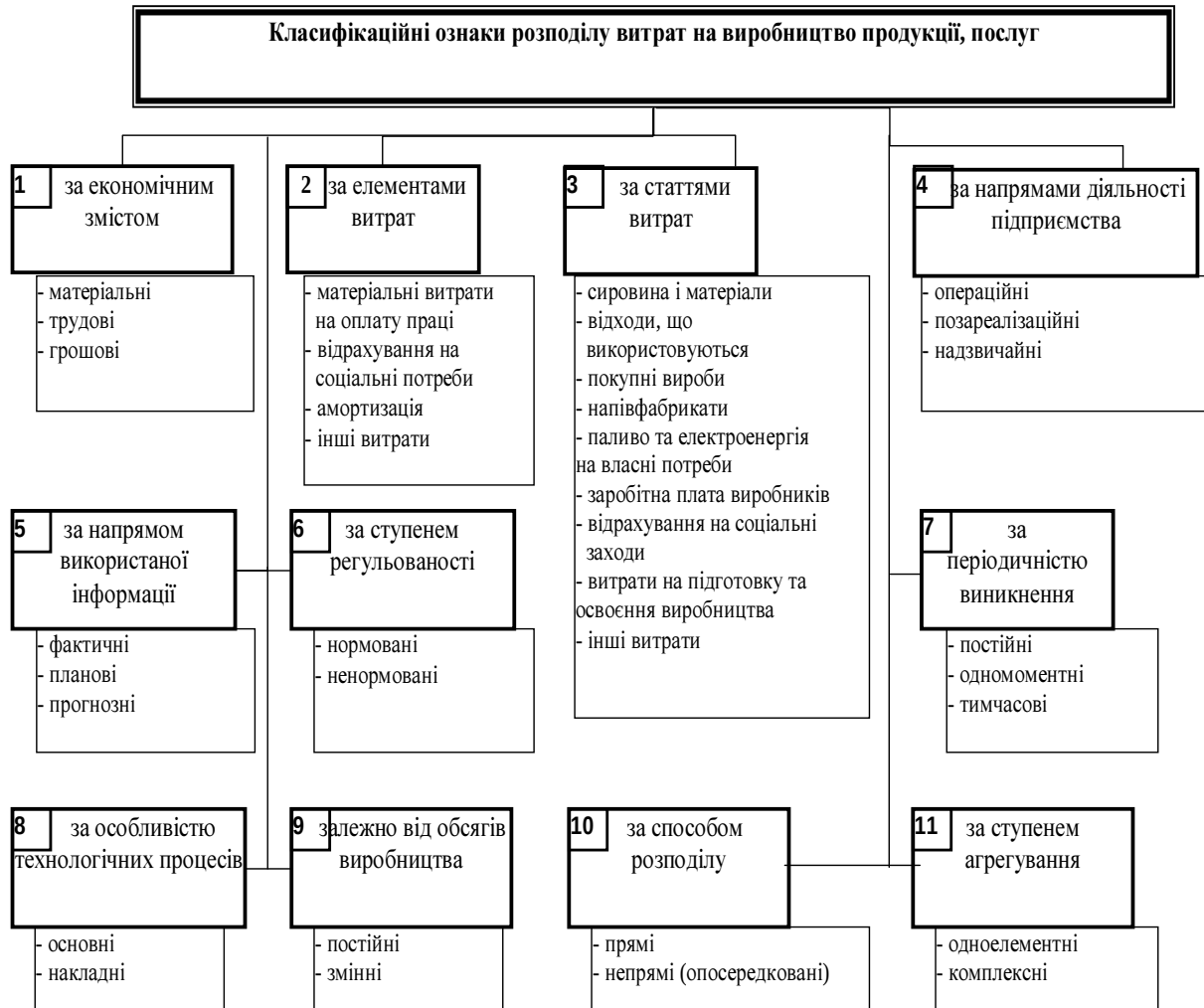


Рис. 1. Комплекс класифікаційних ознак для аналізу ефективності використання витрат ГРП*

* - розроблено автором самостійно

На основі знаходження взаємозалежностей між витратами, обсягами наданих послуг і прибутком (CVP – аналіз) можна визначати такі параметри роботи ГРП:

- встановлення обсягів виробництва (надання послуг) за умов беззбиткової діяльності підприємства;
- визначення залежності фінансового результату від змін, що спостерігаються в обсягах виробництва або витратах на їх досягнення;
- визначення запасу фінансової стійкості підприємства;
- доцільність укладення договорів з окремими клієнтами;
- доцільність розширення кредитних відносин з постачальниками фінансових ресурсів;
- визначення мінімальної вартості послуг при забезпеченні умов беззбитковості роботи підприємства тощо [5].

Витрати на виробництво продукції, надання послуг споживачам є складовою частиною майже всіх показників, на базі яких здійснюється оцінка ефективності функціонування підприємств. Разом з тим, оцінка ефективності використання витрат у процесі виробництва, постачання продукції, послуг споживачам може бути самостійним критерієм, на основі чого мають прийматись управлінські рішення щодо вибору найдоцільніших форм і методів організації виробничих процесів.

Посилений інтерес фахівців до визначення функцій витрат у забезпеченні ефективності функціонування підприємств сприяв формуванню теоретичних основ управління витратами виробництва. В умовах ринкової економіки форми обліку витрат на виробництво і постачання продукції вийшли за межі функцій безпосередньо суб'єкта господарювання з позицій виготовлення продукції і включають значно ширше коло питань, пов'язаних з необхідністю вивчення ринків збуту, витрат на рекламу, надання послуг споживачам у процесі використання ними продукції. Останній

аспект набуває суттєвого значення для ГРП, які не тільки постачають споживачам природний газ, а й обслуговують газотранспортні мережі, забезпечуючи безпеку їх експлуатації, безперебійність постачання газом, ремонт газотранспортного та газоексплуатаційного обладнання.

Для того, щоб управляти витратами за визначеними цілями, необхідна інформація, котра виходить за межі бухгалтерської системи обліку. Зокрема для управління витратами суттєвого значення набувають такі показники, що характеризують структуру витрат за місцями їх виникнення, взаємозв'язки і взаємозалежності операційних витрат, різницю між фактичними і плановими (або бажаними) величинами витрат, а також встановлення причин виявлених відхилень. Такий спектр аналізу витрат ГРП має управлінський характер. Його результати можуть використовуватись в обґрунтуванні управлінських рішень, в першу чергу в напрямках розробки заходів з усунення причин неефективного використання витрат і господарювання в цілому.

Можна констатувати, що аналіз витрат за системою їх бухгалтерського обліку на підприємстві дає змогу визначити стан їх використання в ретроспективному зрізі, тобто за минулий період і виявити основні види та форми відхилень від запланованих величин. Управлінський аналіз передбачає необхідність здійснення аналітичних розрахунків з метою виявлення взаємозв'язків і взаємозалежностей між окремими видами витрат, між ними і результатами господарювання (обсягами виробництва, прибутками, рентабельністю тощо) та виявлення причин, що негативно впливають на ефективність функціонування підприємств.

У зарубіжній літературі управлінський зріз аналізу витрат виробництва прийнято характеризувати як мікроекономічний аналіз [4; 10], який спрямований на зниження ризиків виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання. На наш погляд, управлінський аналіз більш чітко визначає напрями використання його результатів в управлінні виробничо-господарською, включаючи комерційну діяльність підприємств, конкретизує виконавців аналітичних розрахунків та їх відповідальність за результати наданої інформації. Результати управлінського аналізу можуть здійснюватись періодично за вимогою керівництва підприємств або менеджерів, які займаються пошуком шляхів підвищення ефективності виробництва. Разом з тим, між двома вище висвітленими видами аналізу є тісні взаємозв'язки і взаємозалежності як в інформаційному забезпеченні, так і в напрямках використання їх результатів. Так, інформація ретроспективного аналізу витрат на базі бухгалтерської звітності, що констатує фактичний стан використання витрат виробництва, формує основу для виявлення певних тенденцій, побудови прогнозних оцінок на базі використання економічних методів, кореляції тощо.

Управлінський аналіз здійснюється з метою поглибленого вивчення причин, що негативно впливають на ефективність використання витрат і прийняття управлінських рішень для їх усунення. Цей вид аналізу дає змогу оцінити раціональність планових рішень і усунути дії, які не принесуть підприємству очікуваних результатів.

Особливістю ретроспективного аналізу витрат на основі бухгалтерської звітності є задокументований факт їх здійснення, однак бухгалтерські документи не дають відповіді на запитання щодо їх доцільності та обґрунтованості. Відповіді на такі запитання можна отримати на основі здійснення управлінського аналізу витрат, визначаючи при цьому їх обґрунтованість та доцільність. Схема взаємозв'язків аналізу ефективності використання витрат підприємства за різними методичними підходами показана на рис. 2.

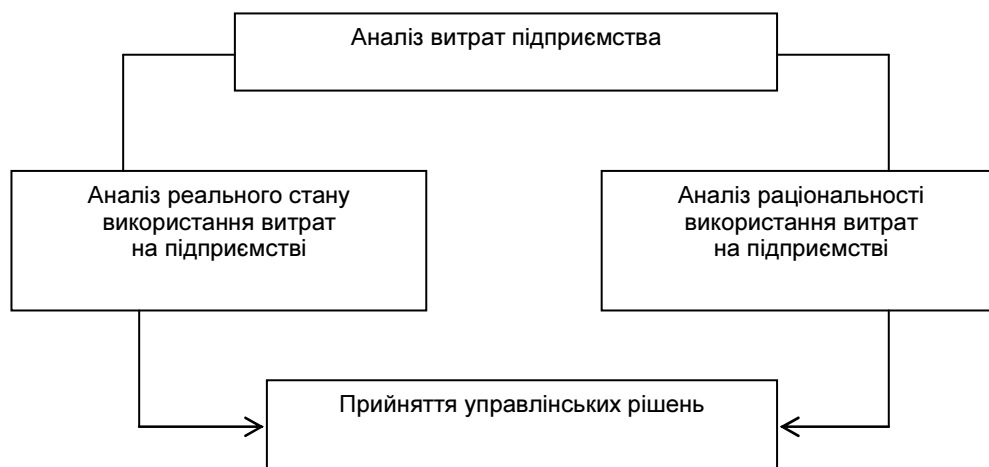


Рис. 2. Схема взаємозв'язків різних методичних підходів (бухгалтерського та економічного) до аналізу витрат газотранспортних і газорозподільних підприємств*

* - розроблено автором самостійно

Враховуючи галузеву специфіку ГРП в процесі аналізу ефективності використання витрат, доцільно виокремити такі їх види: витрати підприємства, виробничі витрати, позавиробничі витрати, нереалізовані вигоди, втрати, в тому числі непрогнозовані та марнотратство.

Аналіз структури витрат за критеріями раціональності їх використання, віднесення на собівартість продукції у вітчизняній практиці поки що не знайшли широкого використання і визнання. А, разом з тим, цей підхід стає дедалі доцільнішим при визначенні величини втрат, марнотратства, які мають місце на підприємствах газотранспортної, газопостачальної галузі і покриваються за рахунок споживачів.

Важливим питанням у здійсненні аналізу та оцінки ефективності використання витрат підприємства є виділення окремих їх видів стосовно власності, зокрема розподіл витрат на власні і позикові. Визначення витрат на обслуговування позичених коштів (витрати на відсотки з кредитів, позик). Рівень таких витрат безпосередньо залежить від величини заборгованості та відсоткових ставок. Враховуючи актуальність таких питань для ГРП, які мають заборгованість перед газотранспортними компаніями з одного боку, а з іншого – неоплачені послуги за спожитий газ споживачами, аналіз руху витрат у напрямках виникнення заборгованості, покриття заборгованості, витрат на обслуговування боргів, має не тільки практичний, й теоретичний інтерес, оскільки результати аналізу можуть бути використані для розробки заходів щодо передбачення та зниження заборгованості між виробниками і споживачами газотранспортних послуг. Сьогодні проблеми платежів за спожитий газ намагаються вирішувати силовими методами, а саме відключенням споживачів від газозабезпечення. Такий підхід можливо забезпечить найбільшу швидкість ліквідації заборгованості, але при цьому можуть виникнути надто великі витрати у підприємств-споживачів газу. Отже, слід шукати цивілізованіші шляхи подолання заборгованості, побудовані на використанні фінансових інструментів ринкової економіки, включаючи страхування, кредитування споживачів тощо. Важливо завчасно прогнозувати імовірні витрати газових компаній від можливої заборгованості за спожитий газ і вживати запобіжних заходів. Необхідну інформацію для розв'язання такої проблеми можуть забезпечити результати прогнозного економічного аналізу ефективності використання витрат, побудованого на базі дослідження різних ситуацій розвитку відносин зі споживачами газу.

Висновки з даного дослідження. Отже, узагальнюючи вище висвітлені підходи до здійснення аналізу ефективності використання витрат газотранспортними і газопостачальними компаніями та підприємствами, слід відмітити наступні позиції.

1. Аналіз ефективності витрат повинен зайняти центральне місце у формуванні системи управління підприємствами. Результати аналізу можуть бути використані в оцінці ефективності роботи підприємств.

2. В економічній теорії розроблено і в практиці використовуються різні класифікації витрат і різні методи їх визначення. Для дослідження ефективності використання витрат газотранспортними та газопостачальними компаніями і підприємствами доцільно застосовувати комплексний підхід, використовуючи декілька різних класифікацій витрат, орієнтуючись при цьому на існуючу систему обліку витрат на суб'єктах господарювання.

3. У сучасних умовах, аналізуючи витрати, слід виокремлювати такі їх види:

- витрати підприємства;
- виробничі витрати;
- втрати підприємства, виробництва, виокремлено марнотратство, передбачувані, непередбачувані втрати.

Окремий блок проблем необхідно виокремити в ракурсі аналізу заборгованості споживачів за спожитий газ та її вплив на ефективність діяльності газотранспортних компаній.

Література

1. Бобрівець С. Етапи розвитку і впровадження систем управління витратами виробництва на промислових підприємствах [Текст] / С. Бобрівець, В. Панасюк // 36. тез та текстів виступів на республіканській науково-практичній конференції "Роль національних стандартів обліку в інтеграційному процесі України у світовий економічний простір". – Мукачево: МТІ. – 2002. – С. 51-58.
2. Богаткин Г. Математическая модель оперативного прогнозирования газопотребления [Текст] / Г. Богаткин, Л. Фанов // Газовая промышленность. – 1997. – № 8. – 78 с.
3. Бордюков А. Метод полного измерения утечек природного газа / А. Бордюков // Газовая промышленность. – №3. – 1997. – С. 182.
4. Бочаров В. В. Корпоративные финансы : учебник / В. В. Бочаров. - СПб. и др. : Питер, 2001. – 256 с.
5. Бочаров В. В. Финансовое моделирование : учеб. пос. // В. В.Бочаров. – СПб и др. : Питер, 2000. – 208 с.
6. Голубовський Л. З. Управління витратами газорозподільних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Л. З. Голубовський; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2011. – 18 с.

7. Данилюк М. О. Теорія і практика процесно-орієнтованого управління витратами / М. О. Данилюк, В. Р. Лещій. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2002. – 242 с.
8. Коненко В. В. Удосконалення ринкового механізму ціноутворення за послуги газопостачання на регіональному рівні (на прикладі Харківського регіону) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / В. В. Коненко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х., 2011. – 21 с.
9. Мацола С. М. Економічне оцінювання та планування прибутку газорозподільних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / С. М. Мацола; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. - Івано-Франківськ, 2011. – 19 с.
10. Пастернак Н. Котельня на... даху / Н. Пастернак // Експрес. – 2001. – №50 (874). – С. 8.
11. "Про затвердження Методики розрахунку тарифів на транспортування та постачання природного газу для підприємств з газопостачання та газифікації". Постанова КМУ. Затверджено постановою НКРЕ України від 4 вересня 2002. – № 983. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0983227-02>
12. Стефанишин Л. С. Управління матеріальними потоками в системі виробничого менеджменту (на прикладі газорозподільних підприємств) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Л. С. Стефанишин; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2011. – 20 с.

УДК 657.6 (075)

Клименко С.О.,
к.е.н., ст. викладач кафедри обліку та економічного аналізу
Мікрюкова Л.В.,
ст. викладач кафедри обліку та економічного аналізу
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Постановка проблеми. Процес оплати праці в бюджетній сфері має значні особливості, так як свої особливості має сама бюджетна сфера, і насамперед – це характер фінансово – економічних відносин. В бюджетних установах фінансування виплат на заробітну плату у відповідності до чинного законодавства здійснюється за окремими статтями, які є захищеними. Тому великого значення набуває не тільки правильний облік розрахунків з оплати праці в бюджетних установах, а й дієвий контроль за його здійсненням. З 1 січня 2012 р. міністерствам, іншим центральним органам виконавчої влади та їх територіальним органам, органам місцевого самоврядування приписано створити структурні підрозділи внутрішнього аудиту, реорганізувавши діючі до цього часу контрольно – ревізійні відділи (управління). Але, враховуючи відмінності між державним контролем і аудитом [1], залишається невирішеною проблема адаптації існуючої методики аудиту фінансової звітності підприємств до особливостей діяльності бюджетних установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аудиту розрахунків з оплати праці вивчали такі науковці, як Бутинець Ф.Ф., Загородній А.Г., Кулаковська Л.П., Ільїна С.Б., Мельник Т.Г., Новиков І.Т., Олійчук М.Ф., Рагуліна І.І. та ін. Але майже у всіх наукових розробках висвітлюється методика і організація аудиту розрахунків з оплати праці суб'єктів господарювання, що не відносяться до бюджетної сфери. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напрямку дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетних установах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливо актуальними питання обліку праці та її оплати є для бюджетних установ, так як для них найбільш вагомими є видатки за цими напрямками. Процес застосування праці в бюджетній сфері має значні особливості, насамперед – це характер фінансово – економічних відносин у зазначеній сфері діяльності, високий рівень кваліфікації працюючих, переважно розумова праця. Тому і при проведенні аудиту доцільно особливу увагу приділити даному напрямку облікової роботи, так як у процесі здійснення тільки наступного контролю попередження фінансових порушень належно не реалізується; наслідки ж таких порушень по закінченню бюджетного року мінімізувати досить складно, а нерідко – просто неможливо.

Аудит розрахунків з оплати праці в бюджетних установах може бути повністю виділений в самостійний етап аудиторської перевірки або здійснений частково в ході перевірки інших аспектів

діяльності установи. Тому розробка концепції проведення аудиту розрахунків з оплати праці є першочерговим завданням практики в бюджетних установах. Для розробки цієї концепції необхідно вирішити три основні взаємопов'язані і взаємообумовлені завдання:

- загальні підходи, цілі та завдання аудиту обліку розрахунків з оплати праці;
- аудит витрат на оплату праці;
- дії аудитора після проведення аудиту обліку розрахунків з оплати праці.

За результатами аудиторської перевірки розрахунків з оплати праці аудитор повинен запропонувати механізм виправлення виявлених помилок передусім з метою уникнення фінансових санкцій при подальших перевірках контролюючих органів.

Під час проведення аудиту необхідно керуватися Законом України «Про аудиторську діяльність» [1], Міжнародними стандартами аудиту [2-3], Планом рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ [4] та іншими законодавчо - нормативними актами, що регламентують облік в бюджетних установах.

Метою проведення аудиту розрахунків з оплати праці є перевірка:

- реальності операцій по заробітній платі, що відображені в обліку;
- повноти відображення в обліку операції по заробітній платі;
- правильності нарахувань на заробітну плату та утримань з неї;
- своєчасності виплати заробітної плати;
- правильності бухгалтерського обліку заробітної плати;

- достовірності залишків, відображених у фінансовій звітності установи, стану розрахунків із заробітної плати та пов'язаними з ними утриманнями із заробітної плати та нарахуваннями на фонд оплати праці єдиного соціального внеску.

Джерелами інформації для аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетних установах є: Статут (Положення) установи; кошторис доходів та видатків; первинні документи з обліку праці та її оплати [5]; облікові регістри, що використовуються для відображення операцій з обліку розрахунків з оплати праці [6]; меморіальні ордери [7]; акти, довідки попередніх перевірок та інша документація, що узагальнює результати контролю; звітність бюджетної установи. Предметом аудиту є господарські операції, пов'язані з обліком праці та її оплати в бюджетних установах.

Перевірка розрахунків з оплати праці є трудомістким процесом, тому аудитор зазвичай проводить лише вибіркиму перевірку найважливіших розрахунків, при цьому важливо правильно провести вибірку. З цією метою необхідно керуватися вимогами МСА 530 «Аудиторська вибірка» [2]. Аудит розрахунків з оплати праці в бюджетних установах може бути здійснений у наступній послідовності (рис. 1), зазначеній в Плані і Програмі аудиту.



Рис. 1. Послідовність аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетній установі

Джерело: розробка Мікрюкової Л. В.

При здійсненні перевірки розрахунків з оплати праці перш за все слід визначитися, до якої галузі бюджетної сфери відноситься бюджетна установа – освіта, культура, медицина тощо. Це зумовлено тим, що поряд з Єдиною тарифною сіткою розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери [9] існують типові Інструкції щодо оплати праці в різних галузях бюджетної сфери, яких обов'язково мусять дотримуватися установи.

Крім того, аудитор повинен з'ясувати, за рахунок яких коштів буде нарахована заробітна плата – державного чи місцевого бюджету, спеціального фонду, що позначиться на виборі кореспондуючих рахунків [4; 8], а також за виконання яких саме робіт чи послуг нарахована заробітна плата, що позначиться на КЕКВ [10].

При здійсненні аудиту необхідно враховувати також наступні особливості, притаманні бюджетним установам. Крім табельного обліку в них здійснюється нормування робіт у годинах за допомогою нормованих завдань. Тобто, для виконання відповідних функцій та обсягу робіт установлюється норма обслуговування. Так, у вищих навчальних закладах установлено норми на перевірку контрольних, курсових робіт, керування дипломними роботами, дисертаціями. У медичних закладах існують норми приймання хворих лікарями. Праця незначної частини працівників науково-дослідних установ вимірюється кількістю та якістю виробітку.

Щодо бюджетних установ існує державна регламентація робочого тижня. Відповідно до Кодексу законів про працю в Україні (гл. 4), робочий тиждень не перевищує 40 годин, при цьому він може бути як п'ятиденним, так і шестиденним. Але існує певна категорія працівників, для яких установлена скорочена тривалість робочого часу. Скорочений робочий час передбачено, наприклад, для деяких працівників розумової праці, діяльність яких пов'язана з підвищеним інтелектуальним і нервовим напруженням. До них, зокрема, належать викладачі, учителі, лікарі.

Висновки з даного дослідження. Під час перевірки правильності нарахування допомоги з тимчасової втрати працездатності, відпускних необхідно керуватися не тільки вимогами відповідних діючих законодавчих актів [11; 12], але й враховувати особливості діяльності певних галузей бюджетної сфери (наприклад, відпускні викладачам, вчителям).

Нормативною базою при аудиті утримань із заробітної плати та нарахувань на фонд оплати праці є Податковий кодекс України [13] та Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [14], при цьому слід пам'ятати, що для бюджетних установ встановлені фіксовані ставки утримання та нарахування єдиного соціального внеску. Узагальнення інформації щодо нарахування заробітної плати, відпускних, допомоги з тимчасової втрати працездатності здійснюється у меморіальному ордері №5 «Зведення розрахункових відомостей із заробітної плати та стипендій» (окремо за загальним та спеціальним фондами), а виплата – у меморіальних ордерах №1 «Накопичувальна відомість за касовими операціями», №2 «Накопичувальна відомість руху грошових коштів загального фонду в органах Державного казначейства України (установах банку)», №3 «Накопичувальна відомість руху грошових коштів спеціального фонду в органах Державного казначейства України (установах банку)», сума оборотів по яким переноситься до книги «Журнал - Головна». Важливим етапом аудиту являється перевірка достовірності і повноти інформації, наведеної у відповідних формах бюджетної фінансової, статистичної та податкової звітності. У процесі перевірки аудитор повинен складати робочі таблиці аудитора, а за результатами перевірки надати відповідний аудиторський звіт (висновок).

Література

1. «Про аудиторську діяльність». Закон України №140-V від 14.09.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/go/3125-12
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / пер. з англ. : О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньов, О.О. Зеніна та інші. – К. : МФБ і АПУ, 2010. – 841 с.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 2 / пер. з англ. : О.Л. Ольховікова, О.В. Селезньов, О.О. Зеніна та інші. – К. : МФБ і АПУ, 2010. – 402 с.
4. «План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ». Наказ ГУДКУ №114 від 10.12.99, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/go/z0890-99.
5. «Про затвердження типових форм первинної документації зі статистики праці». Наказ Державного комітету статистики України №489 від 05.12.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: search.ligazakon.ua/1_doc2.../FIN42212.html
6. «Про затвердження форм карток та книг аналітичного обліку бюджетних установ та порядку їх складання». Наказ ДКУ від 06.10.2000 р. № 100, зі змінами від 28.01.02 р. № 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.09n.ru/.../metodika_skladannya_koshtoris...

7. «Про форми меморіальних ордерів бюджетних установ і порядок їх складання», Інструкція, затверджена наказом ДКУ від 27.07.2000 р. № 68. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0570-00

8. «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери». Постанова КМУ від 30.08.2002 р. №1298, зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/go/1298-2002-n

9. «Про кореспонденцію рахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ». Інструкція, затверджена наказом ДКУ від 10.07.2000р. № 61, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.studsell.com/view/79916/370000/

10. «Застосування економічної класифікації видатків бюджету». Інструкція, затверджена наказом Міністерства фінансів від 21.06.12р. №754. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dbp.ck.ua/postit/docs1/index.html

11. «Порядок обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним страхуванням». Постанова Кабінету Міністрів України від 26.09.2001 р. №1266. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/go/1266-2001-n

12. «Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати». Постанова Кабінету Міністрів України від 08.02.1995 р. № 100. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/go/100-95-n

13. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI, зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/go/2755-17

14. «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» Закон України від 08.07.10р. №2464 – VI. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/go/2464-17

УДК 657:336.71

Жидовська Н.М.,
к.е.н., в.о.доцента кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Гром'як Т.Д.,
к.е.н., ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Львівський національний аграрний університет

ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ БАНКУ

Постановка проблеми. В економіці України із запровадженням ринкових відносин цілком закономірно постала проблема формування банками інформаційної системи, яка б найповніше відповідала цілям та основним завданням управління. Водночас, ринкові відносини спричиняють необхідність постійних коригувань поведінки банку, що великою мірою залежить від поінформованості його управлінців про характер змін, котрі відбуваються у зовнішньому середовищі. На кожному етапі управлінці різних рангів намагаються вибрати оптимальні варіанти з наявних альтернатив. Можливість правильного вибору залежить виключно від кількості і якості інформації. Оскільки на рівні господарюючих суб'єктів основною інформаційною базою є облікова система, то на перший план при цьому виходить питання удосконалення способів і прийомів збирання, узагальнення та сегментації в необхідних розрізах управлінської інформації [8]. З огляду на це, підвищення ефективності механізму управління процесами банку пов'язане насамперед з якісними змінами в інформаційній системі, зокрема в системі обліку комерційного банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управлінського обліку як окремої підсистеми у банківських установах, висвітлюються у працях вітчизняних вчених та фахівців: Бутинця Ф.Ф., Голова С. Ф., Кіндрацької Л. М., Парасій-Вергуненко І.М., Сопко В.В., Лень В.С., Примосткої Л.О., Житнього П.Є., Московчука І. О., О.Крешенка, Л. Водяника, О.Г. Кореневої, Н.Г. Євченка, О.В. Карпенка та інших.

Разом з тим, загальне розуміння його економічної сутності та окремих завдань залишається дискусійним, не відпрацьовані методика та механізм організації його проведення. Отже, питання

побудови ефективної системи управлінського обліку в банках залишаються актуальними і потребують подальшого наукового вирішення.

Постановка завдання. Обґрунтувати необхідність формування системи управлінського обліку для покращення інформаційної бази з метою забезпечення ефективного механізму управління діяльністю банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна та вітчизняна практика свідчить, що для ефективної діяльності кожного банку, отже, і для її результативності, вирішального значення набуває обґрунтована система оцінки цієї діяльності. Беручи загалом, питання оцінки діяльності апарату управління завжди трансформуються в проблему визначення результатів діяльності за наслідками прийнятих управлінських рішень на всіх рівнях управління банківською системою. На підставі такої оцінки тільки й можна створити ефективний механізм відповідальності за результативність діяльності кожного структурного підрозділу зокрема, та апарату управління в цілому [6].

З розвитком економіки та інформаційних технологій з'явилися нові, неординарні погляди на облік в управлінні, що спричинило до активного пошуку ефективних методів ведення та організації управлінського обліку на даному етапі розвитку банківської системи України. По-перше, системи управління банком ускладнюються, запроваджуються нові банківські продукти та послуги, а тому без надійного інформаційного забезпечення управління ці системи можуть стати некерованими; по-друге, зростання обсягів інформації потребує вміння оперативно знайти саме ту інформацію, що потрібна [2].

З огляду на це, вважаємо за доцільне вказати на основні причини ініціювання формування управлінського обліку та звітності у банківській установі:

1. Впровадження нових продуктів вимагає детального аналізу різних показників:
 - кількість проданих продуктів (кожним відділенням та на рівні всього банку);
 - балансові показники продуктів на кінець періодів та середні за відповідний період (на рівні відділень та всього по банку);
 - балансові показники та показники доходів та витрат в розрізі валют по кожному продукту;
 - дохідність продуктів, клієнтів та каналів продажу і т. д.
2. Створення продуктів орієнтованих на відповідні сегменти клієнтів вимагає впровадження системи сегментації клієнтів та виділення бізнес ліній в структурі Банку;
3. Фінансовий результат розрахований по принципу відсоткових доходів та витрат, не дає можливості об'єктивно оцінити результат точки продажу, фінансовий результат по продукту та розрахувати дохідність клієнта (групи клієнтів);
4. Відсутність такої аналітики в фінансовому обліку ускладнює процес прийняття ефективних рішень щодо змін тарифної політики, продуктової лінійки та напрямків роботи з клієнтськими сегментами. Не менш важливим є визначення системи мотивації та стимулювання персоналу по результатам розрахунків ефективності роботи відділень.

Мета управлінського обліку – допомогти керівництву приймати правильні рішення. Спеціалісти з проблем управлінського обліку в банках мають нині повну свободу вибору форм, методів і прийомів його організації та ведення, бо навіть номенклатура рахунків класу 8 «Управлінський облік» не регламентується чинним планом рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків [3].

Щоб прийняті управлінські рішення були обґрунтованими, необхідна принципово нова система формування інформації, яка повинна задовольняти потреби всіх рівнів управління в банках в необхідній, достовірній, своєчасно отримуваний і конкретній інформації, оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі [5].

В рамках формування системи управлінського обліку в банках пропонується виділити такі основні етапи:

1-й етап – впровадження системи "Управлінський облік (ISMA)" на базі облікової системи Б2, яка дозволяє одержати інформацію про доходи, прямі й непрямі витрати в розрізі центрів відповідальності, клієнтів, територіально вилучених підрозділів банку за минулий період. Для цього використовується метод прямого розподілу доходів і витрат й послідовний покроковий метод алокації непрямих витрат;

2-й етап – впровадження системи трансферних цін через облікову систему Б2;

3-й етап – розподіл прямих та непрямих витрат на продукти та сегменти клієнтів;

4-й етап – розрахунок додаткових вираховань з фінансового результату (страхування кредитних ризиків, вартість обов'язкових резервів за депозитами, сум страхування депозитних вкладів на рівні кожного депозиту (або групи депозитних продуктів), вартість капіталу для кредитів, вартість страхування ліквідності банку, визначення собівартості продуктів та розрахунок їх продуктивності і т.д.);

5-й етап – впровадження системи бюджетування в розрізах показників управлінського обліку для подальшого проведення план-факт-прогноз аналізу та формування відповідної звітності.

Важливо підійти до політики управлінського обліку з позиції формування цілісної підсистеми інформаційного забезпечення потреб керівництва для оперативного реагування на зміни за напрямками діяльності. Дана підсистема управлінського обліку виконує функції своєрідного фільтра

великої кількості інформації та формування такого її обсягу, що забезпечить потреби управління кожного банку. Загальна тенденція організації управлінського обліку зберігається і в банках, де відбувається процес поєднання таких важливих функцій, як планування, облік, контроль, аналіз і прийняття рішень. Цей цикл повторюється багаторазово і здебільшого паралельно на різних рівнях управління (рис. 1).



Рис.1. Процес організації управлінського обліку в банку

Джерело: [3]

Зрозуміло, що процес управління банком полягає в досягненні конкретних цілей, вибраних в ході здійснення банківської діяльності. На кожному етапі управлінці різних рангів намагаються вибрати оптимальні варіанти з наявних альтернатив. Можливість правильного вибору залежить виключно від кількості та якості інформації.

Ефективність роботи банку і його конкурентоспроможність на ринку значною мірою залежать від запровадження нових банківських продуктів та технологій. Впровадження наукових досягнень і винаходів в організацію банківського обслуговування забезпечує постійне відновлення і поліпшення банківських продуктів та застосовуваних технологій обслуговування споживачів. Особливої актуальності розвиток наукових досліджень з даної проблематики набуває в умовах світової фінансової кризи, провідні фінансові установи зазнають кризи ліквідності й впливу фінансових ресурсів, відбуваються скорочення фінансування інноваційних та інвестиційних проектів і звуження інноваційно-інвестиційної діяльності [4].

Що стосується впровадження ефективної системи управлінського обліку в банку, то для успішного здійснення цього процесу встановлено взаємозв'язок таких елементів (рис. 2).

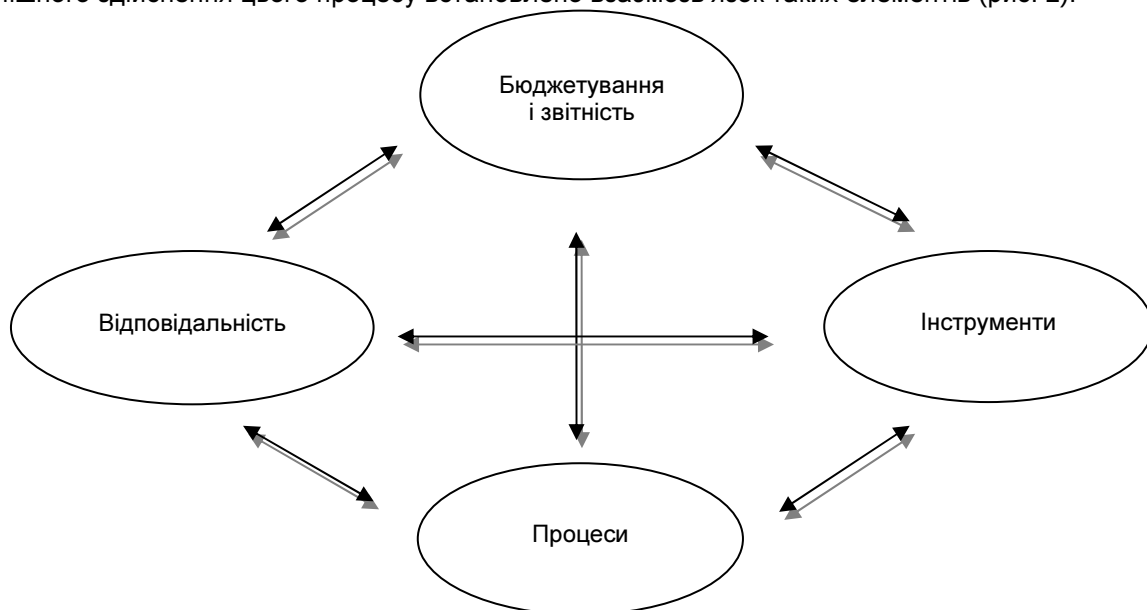


Рис. 2. Взаємозв'язок елементів ефективного управління процесами банку

Джерело: [7]

Отже, організація управлінського обліку суттєво позначається на ефективності управління загалом. Причому, як на стадії планування, визначення загальної мети і конкретних завдань розвитку, так і в процесі порівняння фактичних та планових показників розвитку. Слід зауважити, що ефективно регулювати господарський процес на основі даних управлінського обліку можна лише в тому разі, якщо відповідна інформація надається своєчасно [1]. Дієвість управлінського обліку забезпечується орієнтацією на контролювання поточної діяльності банку, планування його майбутньої стратегії і напрямів ведення бізнесу, оптимізацію використання ресурсів, зменшення суб'єктивізму в процесі прийняття рішень.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, успішне впровадження системи управлінського обліку господарської діяльності банку можливі тільки при системному підході – питання управлінського обліку повинні розглядатися в сукупності з питаннями формування відповідної методології, високоефективного операційного менеджменту й сучасних інформаційних технологій.

На нашу думку, лише за таких обставин добре налагоджена підсистема управлінського обліку здатна задовольнити потреби в оперативній інформації та збільшити можливості керівництва регулювати економічні процеси в самому банку.

Література

1. Ільченко Л.Б. Місце управлінського обліку в системі управління підприємством / Ільченко Л.Б. // Економічний простір: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА. – 2008. – №13. – С. 202-207.
2. Житний П.Є. Банківська установа як центральна ланка організації облікової політики в умовах фінансово-промислових систем. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtip/2008_14/zitnij.pdf
3. Кіндрацька Л.М. Фінансовий та управлінський облік у банках: підручник / Л.М. Кіндрацька ; Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана". – К. : КНЕУ, 2008. – 816 с.
4. Козьменко С.М. Маркетинг банківських інновацій. / С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва, С.В. Леонов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 13-28.
5. Литвин Н.Б. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ) : підручник / Н.Б. Литвин. – К. : «Хай&Тек Прес», 2010. – 608 с.
6. Московчук І.О. Управлінський облік: сутність та роль в діяльності комерційних банків [Електронний ресурс] / І.О. Московчук. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/En/O_FN/2008_5_2/zbirnik_O_FN
7. Нестеренко Ж.К. Вплив управлінського обліку на підвищення якості аналізу банківської діяльності / Ж.К. Нестеренко, Н.С. Сівець // Економічний простір: Збірник наукових праць. – 2010. – № 37. – С. 75-83
8. Облік і аудит у банках [Текст] : навчальний посібник / О.Г. Коренєва, Н.Г. Слав'янська, Н.Г. Євченко, О.В. Карпенко ; за ред. О. Г. Коренєвої, Н. Г. Слав'янської. – Суми : Університетська книга, 2007. – 493 с.

УДК 338.242

Крупельницька І.Г.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Юшко Я.І.

Вінницький фінансово-економічний університет

ПРОБЛЕМАТИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Постановка проблеми. Глобалізація та посилення міжнародної конкуренції вимагають прискорення процесу інтеграції України до світового економічного простору. У цьому контексті запропоновані підходи до оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств не завжди враховують вимоги вітчизняних умов господарювання. Крім того, проблема зміцнення платоспроможності та ліквідності постійно вимагає розробки і впровадження методик, спрямованих на більш ефективний контроль за їх рівнем, на використання значного набору аналізованих показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки питання платоспроможності та ліквідності підприємства знайшли своє відображення у роботах західних вчених – Хелферта Е., Де Ковни Ш., Бланка І.А. [1], Роуза П.С., Уайтинга Д.П., вітчизняних науковців – Панової Г.С., Черкасова В.Е., Ширінської Е. Б., Болюха М.А. [2], Макаруча І. [3], Коробова М.Я., Лапішко М.Л.,

Поддєрьогіна А.М. [4], Савицької Г.В. [5], Тарасенка Н.В. [6], а також у ділових періодичних виданнях: Бізнес, Компаньон, Кореспондент, Галицькі контракти.

Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій засвідчує про наявність дискусійних положень з окремих питань досліджуваної проблеми, що підтверджує доцільність продовження її вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є визначення проблем фінансового аналізу показників оцінки ліквідності і платоспроможності підприємств та виділити недоліки існуючих підходів до інтерпретації їх граничних значень у сьогоденні.

Для виконання визначеної мети поставлено завдання виявити основні проблеми, що виникають при встановленні рекомендованих значень основних показників ліквідності і платоспроможності підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мета і зміст фінансового аналізу досить індивідуальні й частіше визначаються тим, хто використовує його результати. У таблиці 1 наведено фінансові показники, які мають особливий інтерес для трьох основних груп користувачів: менеджерів фірми, власників капіталу (великих акціонерів), кредиторів.

Таблиця 1

Цілі аналізу ліквідності і платоспроможності підприємства

Менеджери	Власники	Кредитори
1-ша мета — Аналіз виробничої діяльності: - коефіцієнти прибутковості; - аналіз витрат; - операційний важіль; - аналіз податкові платежі.	1-ша мета — Прибутковість: - дохідність власного капіталу; - прибуток на акцію; - курс акцій; - дохідність акцій; - вартість бізнесу.	1-ша мета — Ліквідність: - коефіцієнт поточної ліквідності; - ліквідаційна вартість; - грошові потоки.
2-га мета — Управління ресурсами: - оборотність активів; - оборотність запасів; - оборотність дебіторську заборгованість; - управління оборотним капіталом; - характеристики кредиторську заборгованість.	2-га мета — Розподіл прибутку: - дивіденди на акцію; - поточна дохідність акцій; - коефіцієнт виплати дивідендів; - коефіцієнт покриття дивідендів.	2-га мета — Фінансовий ризик: - частка боргу активах; - власний оборотний капітал.
3-тя мета — Дохідність: - дохідність активів; - маржа прибутку; - вартість капіталу.	3-тя мета — Ринкові показники: - коефіцієнт P/E; - співвідношення ринкової економіки і балансову вартість акцій; - динаміку курсу акцій.	3-тя мета — Обслуговування боргу: - прострочена заборгованість; - коефіцієнт покриття боргових зобов'язань; - коефіцієнт покриття відсоткових виплат.

Джерело: авторська розробка

У своїй діяльності менеджери, власники та кредитори у прийнятті рішень спираються на показники, фактори фінансового аналізу, що визначають фінансову стійкість підприємства, яка формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності і одними з головних є показники ліквідності і платоспроможності, тому їх аналіз є актуальним.

Оцінка фінансової стійкості дозволяє з'ясувати, наскільки правильно підприємство управляло фінансовими ресурсами на протязі періоду, що передував цій даті. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав умовам ринку та потребам самого підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може привести до відсутності у компанії коштів для подальшого розвитку, а надмірна — перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства надмірними запасами та резервами.

За ринкових умов господарювання від суб'єктів вимагають дотримання платіжної дисципліни. З точки зору фінансового аналізу, для того, щоб визначити рівень платіжної дисципліни, необхідно розробити прозору методикою її кількісної оцінки. Такою методикою може виступати застосування системи показників оцінки ліквідності та платоспроможності. Однак, спостерігається досить часте ототожнення понять ліквідності та платоспроможності, відрізняється порядок розрахунку тотожних показників, або ж, навпаки, коефіцієнти платоспроможності і ліквідності за однакових методів розрахунку мають різну назву. Крім того, до цього часу немає єдиного підходу до інтерпретації граничних значень відповідних коефіцієнтів. Правильна інтерпретація фінансових коефіцієнтів може вказати аналітику на сфери, які вимагають подальшого вивчення.

Методологічною основою кількісної оцінки ліквідності та платоспроможності виступає коефіцієнтний аналіз (метод фінансових коефіцієнтів): простий, зручний та інформативний метод, за допомогою якого можна вчасно виявити загрозу зниження платоспроможності підприємства.

Перевагою методу фінансових коефіцієнтів є можливість узагальнення результатів на різних господарських об'єктах з метою подальшого їхнього порівняльного аналізу. Проте, такий аналіз можливий за умов існування критеріальних норм (певного еталонного рівня) прийнятих коефіцієнтів. Однак, на сьогодні існування такого еталонного рівня видається сумнівним. Це пов'язано передусім із складною економічною ситуацією в країні, яка спричиняє певні відхилення від звичайних норм поведінки суб'єктів господарювання в процесі управління грошовими коштами. Так, унаслідок існування великої кількості податків і різного роду зборів, вітчизняні підприємства змушені демонструвати відсутність грошових коштів для податкової адміністрації, а інвестиції здійснювати поза балансом. Високий рівень інфляції спричиняє недоцільність утримувати у складі активів значну частку високоліквідних активів, які знецінюються в першу чергу, та своєчасно гасити кредиторську заборгованість.

Через це є неможливим використання досвіду країн з високим рівнем та стабільністю економічного розвитку. Отже, для адекватної оцінки платоспроможності та ліквідності потрібно адаптувати метод фінансових коефіцієнтів до особливостей вітчизняної економіки.

Окрім іншого, на сьогоднішній день відсутня повноцінна науково обґрунтована системна упорядкованість набору відносних показників. Для практики складнощі викликає велика кількість їх назв, багато з яких повторюють одна одну.

Проте особливо гостро постає проблема інтерпретації граничних рівнів, які на практиці ніколи не досягаються. Методики аналізу і оцінки, запропоновані державними інституціями рекомендують мінімальні нормативні значення показників ліквідності та платоспроможності, обумовлюючи це складним перехідним станом вітчизняної економіки, який зумовив платіжну кризу багатьох вітчизняних підприємств різних галузей. Наукові джерела навпаки оптимізують нормативи величини показників платоспроможності.

Розглянемо запропоновані норми для одного з найбільш вживаного показника – коефіцієнта абсолютної ліквідності, який традиційно визначається відношенням найбільш ліквідних активів до поточної заборгованості підприємства. Цей коефіцієнт є найбільш жорстким критерієм платоспроможності, проте, у багатьох вітчизняних підприємств значення даного показника у декілька разів менше за рекомендовані значення. Однак, поряд із цим, вони спроможні вчасно розраховуватися зі своїми кредиторами, і не доводиться говорити про їх неплатоспроможність. Отже, виникає питання: наскільки обґрунтованим є механізм розрахунку вказаного коефіцієнта та його норми.

Методичними рекомендаціями ДПАУ визначено, що цей коефіцієнт має знаходитись в межах $0,25 < \text{Кал} < 0,3$. Згідно з методикою, теоретичне значення цього коефіцієнта має бути в межах 0,2-0,35 з урахуванням того, що «значення показника менше 0,2 є зовнішньою ознакою неплатоспроможності» [7]. Це означає, що на 20-35% підприємство може в поточний момент погасити всі свої короткострокові борги і платоспроможність вважається нормальною.

На практиці фактичні середні значення коефіцієнтів ліквідності бувають значно нижчими, але це ще не дає підстави робити висновки про неможливість підприємства негайно погасити свої борги, бо малоімовірно, щоб усі кредитори підприємства одночасно висунули йому свої боргові вимоги. На нашу думку, при аналізі цього показника варто вивчити структуру поточних зобов'язань з приводу термінів їх погашення і оцінку термінової ліквідності здійснювати шляхом зіставлення наявних ліквідних коштів з найбільш строковими зобов'язаннями.

Ми схиляємось до думки про недоцільність використання критичного значення 0,2 для оцінки показника абсолютної ліквідності вітчизняних підприємств. Причиною виступає той факт, що більшість підприємств демонструють відсутність грошей, а інвестиції здійснюють поза балансом з метою уникнення значного оподаткування. Слід звернути увагу також на те, що показник абсолютної ліквідності є одномоментним, статичним і не віддзеркалює стану активів протягом певного періоду. У цьому випадку можна розраховувати усереднені показники залишку грошових коштів в межах, скажімо, одного місяця, що дозволить отримати реальну картину забезпеченості підприємства найбільш ліквідними засобами. У цілому, на нашу думку, показник слід розглядати лише як важливе доповнення до оцінки динаміки та визначення чинників, які впливають на розмір коефіцієнтів швидкої та поточної ліквідності.

Таким чином, на сьогоднішній день немає єдиного підходу до інтерпретації граничних значень відповідних коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності, що є суттєвою проблемою для користувачів, але разом з тим різниця цілей (див. табл.1), які ставлять перед собою менеджери, власники капіталу та кредитори унеможливають існування єдиного підходу до їх інтерпретації. Тому для правильного розуміння динаміки та рівня платоспроможності, ліквідності підприємства необхідно брати до уваги наступні фактори:

1. Характер діяльності підприємства. Так, у підприємств промисловості та будівництва великі залишки запасів і малі грошових коштів; у підприємств роздрібної торгівлі велика умовна вага грошових коштів, хоча можуть бути і значними розміри товарів для перепродажу.

2. Стан запасів. У підприємства може бути надлишок або нестача запасів, порівняно з величиною, необхідною для безперервної діяльності.

3. Умови розрахунків з дебіторами. Надходження дебіторської заборгованості через короткі проміжки часу після купівлі товарів призводить до невеликої їх частки в складі оборотних активів підприємства, і, навпаки.

4. Стан дебіторської заборгованості: наявність чи відсутність в її складі прострочених та безнадійних боргів.

Для визначення рівня платоспроможності підприємства доцільно використовувати показники ліквідності з їх нормативними значеннями відповідно до цілей аналізу. У разі, якщо наведені вимоги не виконуються, можна очікувати, що рано чи пізно суб'єкт господарювання виявиться неплатоспроможним, а отже, виникне підстава для порушення проти нього справи про банкрутство.

Висновки з даного дослідження. Цілі, з якими здійснюють аналіз та оцінку фінансового стану підприємства, будуть різними у кредиторів, інвесторів і менеджерів. Інвестори та кредитори оцінюють фінансовий стан з метою мінімізації своїх ризиків, а менеджери підприємств проводять оцінку для виявлення резервів підвищення платоспроможності, ліквідності, прибутковості, прогнозів чи його санації.

Проте основна проблема полягає у тому, що до цього часу зберігаються суттєві суперечності в трактуванні й розрахунку показників ліквідності й платоспроможності. Застосування різних методик може призводити до абсолютно протилежних результатів, з яких впливають суперечливі висновки.

Крім того, порівняння значень фінансових коефіцієнтів іноді призводить до помилок. Це можуть бути:

- неврахування методів обліку запасів, методів нарахування амортизації необоротних активів, інфляційних процесів при визначенні вартості оборотних та необоротних активів підприємства;
- неправильне віднесення до галузі внаслідок того, що підприємство виробляє різноманітні товари;
- формування середньогалузевих нормативів на підставі даних тільки певних груп підприємств (наприклад, в основному малих або тільки великих підприємств);
- маніпулювання даними внаслідок зміни призначення платежів, продажу активів, заниження витрат на відновлення активів;
- різні інтерпретації та методи складання фінансових звітів, що може спотворювати справжній стан справ на підприємстві.

Література

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент / І.А. Бланк. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 656 с.
2. Болюх М.А. Економічний аналіз господарської діяльності / М.А. Болюх, В.І. Іващенко. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2001. – 204 с.
3. Макаруч І. Основні показники оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств і методика їх визначення / І. Макаруч // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7. – С. 36-41.
4. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник – 6-е вид., перероблене та доповнене / А.М. Поддєрьогін. – К: КНЕУ, 2006. – 552 с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навчальний посібник / Г.В. Савицька. – К. : «Знання», 2004. – 654 с.
6. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз / Н.В. Тарасенко. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 344 с.
7. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навчальний посібник / М.Г. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 555 с.
8. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута. – 2003. – 680 с.

УДК 330.131.7.001:336.717.003.13

Фостолович В.А.,
доцент кафедри міжнародної економіки
Семенова К.В.
Вінницький національний аграрний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РІВНЯ РИЗИКІВ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Постановка проблеми. Здійснення будь-якої господарської діяльності супроводжується ризиками різних видів і форм прояву. Як правило, ризик викликає невпевненість в очікуваному результаті. При прийнятті управлінських рішень важливо усунути фактор невизначеності із включенням величини ризику в запланований результат на передінвестиційній стадії, особливо при прийнятті рішень у системі банківського бізнесу. Ризикованість банків пов'язана з характером їх діяльності, тому що вони працюють, в основному, з позичковим капіталом, тобто жодна банківська операція не може вважатися вільною від ризику. Зміна рівня ризику впливає на багато показників, які характеризують діяльність банківської сфери, зокрема її ефективність.

Для того, щоб запобігти негативних наслідків від банківського ризику, необхідно здійснити пошук відповідних критеріїв і методів оцінки ризику та забезпечити стабільність банківської системи, а також її основних складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Потреба в оцінці ризиків та врахування їх у діяльність банків зростає щоденно. Над вирішенням даного питання працює багато науковців та практиків, зокрема: О.В. Дзюблук, О.В. Васюренко, Л.О. Примостка, І.А. Бланк, В.В. Вітлінський, О.І. Кіреєв, О.С. Полетаєва та ін. Проте, на даний час не в повній мірі розроблено методику оцінки рівнів ризику за групами специфічних операцій діяльності підприємств банківської сфери та не обґрунтовано моделі їх використання та врахування при прийнятті управлінських рішень. Тому необхідним є розробка алгоритму врахування таких показників у результаті діяльності банківських установ.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування потреби в оцінці рівня ризику, розробка методики виявлення і оцінки ризиків в бізнесі підприємств банківської сфери та врахування їх при прийнятті рішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринкових умовах ефективність функціонування домогосподарств в значній мірі залежить від доступності джерел фінансування їх діяльності. Одним із таких джерел виступає банківське кредитування. За даними досліджень стану кредитування домогосподарств в Україні, відмічено збільшення обсягів кредитування домогосподарств (табл. 1). Його величина станом на кінець січня 2013 року становила 188 млрд. грн., із темпом приросту – 5,9% до річного обсягу, тоді як на кінець грудня 2012 року – 6,8%, що на 0,9% менше базового періоду [6].

Таблиця 1

Динаміка кредитування домашніх господарств за валютами у грудні 2012-січні 2013 рр.*

Валюта	грудень 2012 року		січень 2013 року	
	залишки на кінець періоду, млрд. грн.	зміна в річному обчисленні, %	залишки на кінець періоду, млрд. грн.	зміна в річному обчисленні, %
Усього	187,63	-6,8	188,27	-5,9
гривня	102,69	18,5	104,34	19,3
долар США	81,09	-26,1	80,09	-25,6
євро	2,06	-19	2,1	-19,1
інші валюти	1,79	-22,3	1,74	-25,3

* Інформацію підготовлено за даними грошово-кредитної статистики, що складається на підставі статистичної звітності банків України

Джерело: [6]

Також зазначимо, що за 8 місяців 2012 р. банківська система вийшла на позитивні показники рентабельності капіталу та активів і отримала 2,3 млрд. грн. прибутку. Але гальмування економічної активності стримувало зростання попиту на кредити. З 2009 до 2013 року частка прострочених кредитів збільшилася майже на 4%, що засвідчує збереження високих рівнів ризиків банківської системи. Велика кількість прострочених кредитів може привести банк до банкрутства. За збереження низького рівня економічної активності у 2013 р. збережеться низька якість ресурсної бази та активів банків, що посилить залежність вітчизняної банківської системи від підтримки з боку НБУ та

материнських компаній. За даними наших досліджень відмічено, що для банківської сфери основним критерієм економічної ефективності є співвідношення витрат банку та випуску послуг.

На ефективність функціонування банківської системи впливає низка внутрішніх та зовнішніх чинників (рис. 1).

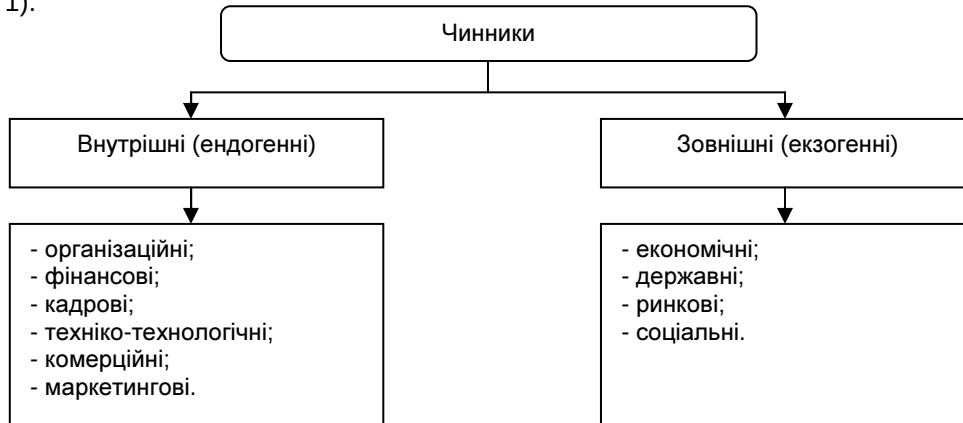


Рис. 1. Чинники, що впливають на ефективність функціонування банківської системи
Джерело: власна розробка

Рівень ефективності банків залежить від структури власності в банківському секторі, основних змін в операційній діяльності, питомої ваги банків на ринку депозитів та капіталізації банків [1]. Сутність категорій ефективності банківської діяльності полягає у розв'язанні таких конфліктних цілей, як одержання оптимального прибутку, підтримання діяльності на достатньому рівні ліквідності, забезпечення надійності (мінімізація ризиків) за умови забезпечення належного виконання функцій, покладених на банківську систему.

Для проведення досліджень різних об'єктів в банківській діяльності доцільно використовувати аналіз, методика проведення якого являє собою сукупність аналітичних способів і правил вивчення діяльності банку. Методом даного аналізу є комплексне органічно пов'язане дослідження діяльності комерційного банку з використанням статистичних, економіко-математичних, облікових та інших способів обробки інформації [4]. Комплексний аналіз банківської діяльності представлений на рис. 2.

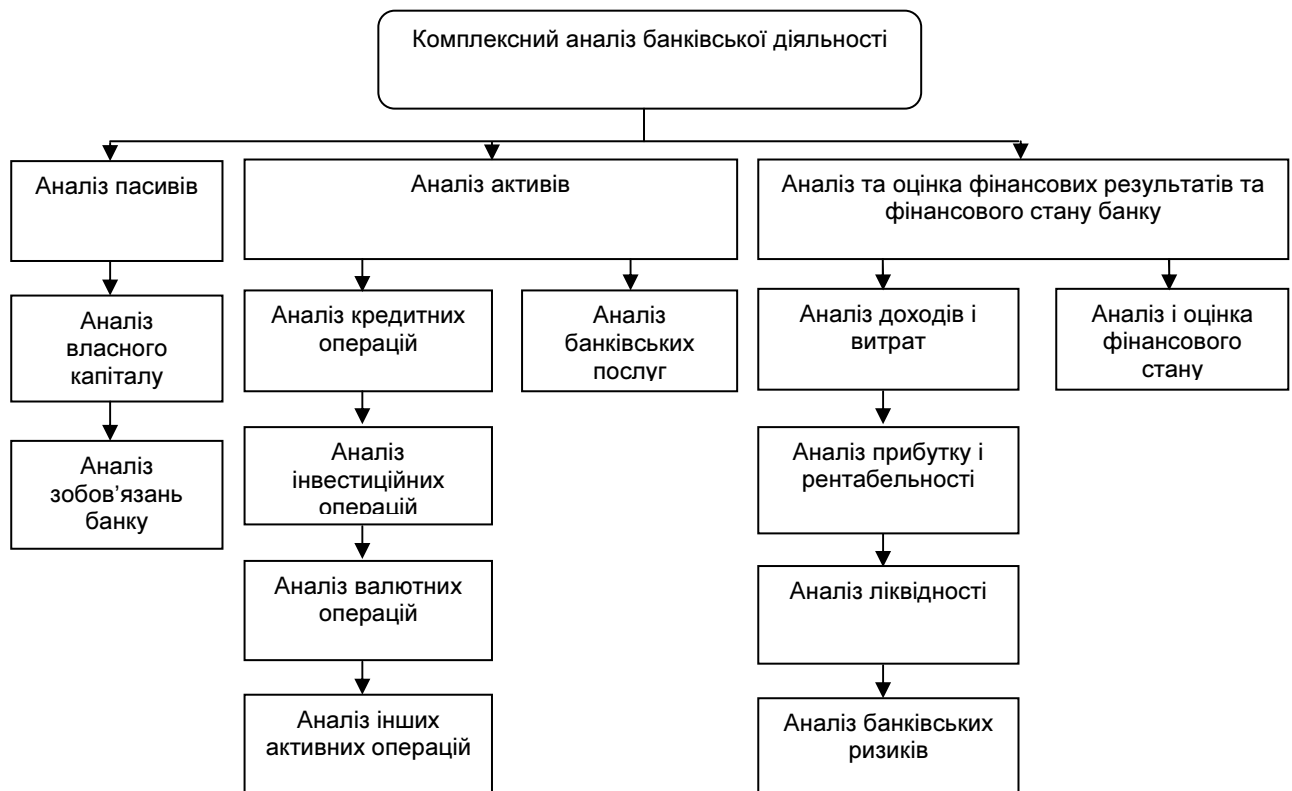


Рис. 2. Комплексний аналіз ефективності діяльності банку

Джерело: [4]

При аналізі загальної ефективності банківської діяльності для її оцінки розраховують показники ефективності за результатами діяльності банку за рік.

Оцінюючи ефективність діяльності банку слід враховувати такий фактор як ризик. Ризик дуже часто називають зростаючою функцією часу. Якщо ресурси розміщуються на тривалий строк, кредитор повинен одержати винагороду за те, що взяв на себе ризик часу. А отже, ризик визначається базовою або безризиковою ставкою і премією за ризик.

Оскільки процес отримання доходів завжди наражається на певний ризик, то під час аналізу постає проблема адекватної оцінки ризикованості діяльності банку. Узагальнюючою характеристикою ризику слід вважати співвідношення власних та залучених коштів банку, яке свідчить про рівень забезпечення залучених коштів власним капіталом банку.

Для визначення ризику, використовуються різні методики, однією з яких є методика декомпозиційного аналізу. У даному методі показником ризику банку слугує мультиплікатор капіталу (МК), що визначається як відношення середніх активів (А) до власного капіталу банку (К) виражене у відсотках. Чим вищим є значення мультиплікатора капіталу, тим вищим буде й ризик. У банківській діяльності межі діапазону зміни мультиплікатора капіталу не можуть бути довільними і регулюються органами нагляду [5].

Якщо ефективність роботи банку знижується, то для забезпечення бажаного рівня прибутковості капіталу необхідно погодитись на більший ризик – збільшити відношення активів до капіталу.

Одним із головних ризиків у діяльності банківської сфери є кредитний ризик [2]. Для оцінки рівня ризиків банку використовуються нормативи ризику, встановлені для комерційних банків Національним банком України відповідно до Постанови Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 року № 368 «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [3]. Нормативи кредитного ризику нами згруповано та представлено схематично на рис. 3.

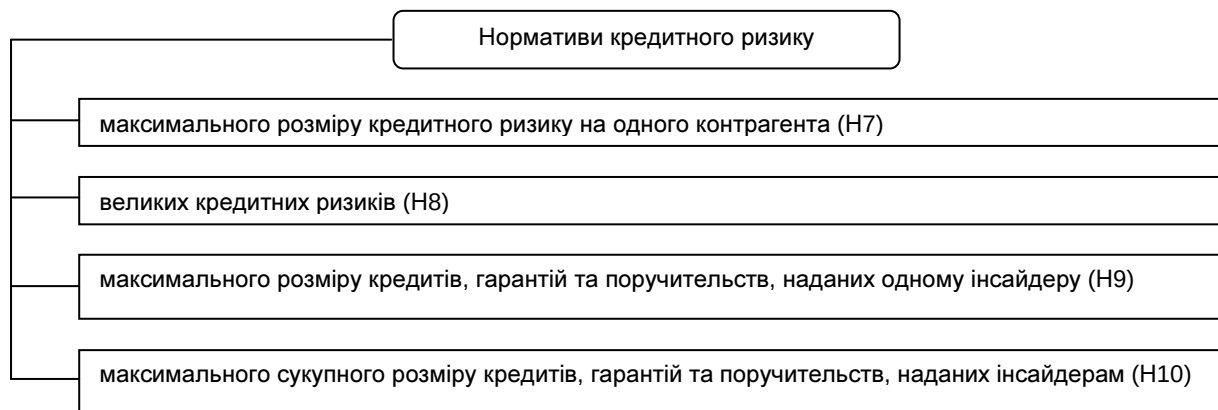


Рис. 3. Нормативи кредитного ризику

Джерело: власна розробка

Зважаючи на високий рівень ризикованості банківського бізнесу, у більшості розвинених країн наукова думка працює над удосконаленням інструментарію та пошуком нових підходів до вирішення проблеми ефективності на основі питання «прибутковість – ризик», одним з яких є підхід RAPM – це показники, які узагальнено називаються вимірниками, що враховують ризик для співставлення безризикових та ризикових проектів.

Методологія RAROC стала однією із найбільш поширених моделей зазначеного підходу як модель оцінки фінансового ризику та потреби в капіталі на рівні окремих напрямів бізнесу та банку в цілому, що отримала назву скоректована на ризик рентабельність капіталу.

Сутність розрахунку RAROC можна представити у вигляді відношення:

$$\text{RAROC} = \frac{\text{очікувана віддача від інвестицій}}{\text{економічний капітал}} \quad (1)$$

Очікувана віддача від інвестицій – це дохід, який може бути отриманий від інвестицій за вирахуванням очікуваних втрат.

Економічний капітал розглядається як необхідний резерв, буфер, захист від криз. Економічний капітал повинен бути достатнім, щоб компанія змогла подолати всі види ризиків: ринкових, кредитних, операційних, валютних і т. п.

На сьогоднішній день в умовах нестабільного стану ринкової економіки є надзвичайно важливими дослідження та впровадження заходів, які допомогли б досягти мінімізації та захисту від ризиків банку. Так, основа успішної діяльності банку – визначення прийнятного рівня ризиків (табл.2), постійний контроль та управління ними.

Таблиця 2

Характеристика нормативів кредитного ризику*

Назва нормативу кредитного ризику	Формула для розрахунку	Нормативне значення
Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7)	$H7 = \left(\frac{Зс}{РК} \right) * 100\%$	не повинне перевищувати 25%
норматив великих кредитних ризиків (Н8)	$H8 = \frac{СК}{РК}$	не повинне перевищувати 8-кратного розміру капіталу банку
Норматив максимального розміру кредитів, гарантій і поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9)	$H9 = \frac{СВПЗ_1}{СК}$	не повинне перевищувати 5%
Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10)	$H10 = \frac{СВПЗ_n}{СК}$	не повинне перевищувати 40%

*Примітка: Зс – сукупна заборгованість щодо одного контрагента;

СВПЗ₁ – сума вимог та позабалансових зобов'язань щодо одного інсайдера;

СВПЗ_n – сукупні вимоги та позабалансові зобов'язання щодо усіх інсайдерів;

СК – статутний капітал банку;

РК – регулятивний капітал банку;

Ск – сума великих кредитних ризиків.

Джерело: власна розробка

Управління ризиками у банку здійснюється на різних рівнях відповідно до повноважень, визначених Статутом банку та внутрішніми положеннями.

Основним завданням управління є розробка та впровадження в банку комплексної системи ризик-менеджменту, організаційне та функціональне забезпечення якої вміщує такі аспекти:

- виявлення ризиків з використанням уніфікованих визначень. Ця сукупність ризиків формує підґрунтя для прийняття управлінських рішень;

- вимірювання ризику на підставі уніфікованих факторів оцінки;

- управління ризиками з визначенням адекватних механізмів управління та контролю за допомогою відповідних систем банку;

- протидія спрямуванню великих ресурсів у сфери підвищеного або зростаючого ризику, відповідно до стратегії банку [8].

Також відмітимо, що у банківській сфері управління над ризиками відбувається за наступних операцій: використання принципу зважених ризиків; здійснення систематичного аналізу фінансового стану клієнтів банку; здійснення систематичного аналізу платоспроможності і кредитоспроможності банку; застосування принципу поділу ризиків; рефінансування кредитів; проведення політики диверсифікації; страхування кредитів і депозитів; хеджування валютних операцій; збільшення спектру здійснюваних операцій.

В умовах обмежених можливостей нарощування ресурсної бази на внутрішньому ринку і негативних подій на світових фінансових ринках, зберігається висока чутливість банківського сектора до індивідуальних ризиків, які також впливають на банківську сферу діяльності. Відмітимо, що для проведення оцінки рівня індивідуального кредитного ризику розраховують кредитоспроможність позичальника на основі аналітичних процедур [7].

Висновки з даного дослідження. Отже, рівень ризику завжди повинен бути в центрі уваги кредиторів, так як він негативно впливає на економічну діяльність банків, ефективність яких визначається за відповідними методиками. Володіючи інформацією про його величину, кредитний ризик можна мінімізувати. Для цього необхідно впроваджувати певні способи захисту від кредитного ризику: диверсифікація позик; постійний контроль банку за станом справ позичальника та прийняття попереджувальних заходів щодо захисту своїх інтересів; установлення лімітів; резервування; сек'юритизація активів.

Література

1. Про банки і банківську діяльність. – Закон України № 2121-III від 17.01.2001 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/872-12>.

2. Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання діяльності банків. – Закон України № 3024-VI від 15.02.2011 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3024-17>.

3. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні. – Постанова Правління Національного банку України від 26.09.2001 р. № 841/6032 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
4. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності : підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
5. Мещеряков А.А. Організаційно-технологічні аспекти підвищення ефективності функціонування комерційного банку: монографія / А.А. Мещеряков. – К. : Наук. Світ, 2006. – 347 с.
6. Статистичні випуски. – Кредити та депозити домашніх господарств, Грудень 2012 р. – Січень 2013 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57420.
7. П'ятаченко О.П. Інтелектуалізована оцінка кредитоспроможності позичальника / О.П. П'ятаченко // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 67-85.
8. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: методичний посібник для самост. вивч. дисц. / І.М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с.

УДК 336.087.3

Катроша Л.В.,
аспірант¹ кафедри фінансів
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕТОД ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Аудит ефективності (АЕ) використання державних коштів останнім часом набуває усе більшої значимості в Україні як самостійний метод державного фінансового контролю (ДФК), який, на відміну від інших контрольних методів, дає змогу встановити ефективність використання бюджетних ресурсів та результативність досягнення поставлених державою цілей. У деяких розвинених країнах питома вага АЕ у загальній кількості перевірок контрольних органів досягає до 50%.

Батьківщиною сучасної форми аудиту адміністративної діяльності є Швеція, де в середині 60-х рр. XX ст. аудит виник на основі теорії «трьох Е», які характеризували стан управління публічними ресурсами: економію (economy), ефективність (efficiency), результативність (effectiveness).

На законодавчому рівні АЕ в Україні набуває поступової регламентації. У Стратегії розвитку системи державного контролю, що здійснюється органами виконавчої влади, передбачено запровадження АЕ як нової і перспективної форми контролю. Згідно з нормами Бюджетного кодексу України, контроль за ефективним використанням коштів державного та місцевих бюджетів на усіх стадіях бюджетного процесу здійснюють Рахункова палата та Державна фінансова інспекція України. Актуальність застосування АЕ як пріоритетного методу контролю підкріплюється і з впровадженням Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі. Зараз АЕ використання державних коштів набуває особливого значення та вагомості у сфері державних закупівель, у яких зосереджена значна видаткова частина бюджету.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці впровадження АЕ у практику контролюючих органів присвячено доволі багато наукових праць, зокрема праці Р. К. Арикбаєва, П. Ю. Буряка, О. О. Колчєєвої, А. Н. Кондаурової, В. Г. Панскова, Н. І. Рубан, А. Н. Сауїна, І. Б. Стефанюка та ін.

Проте увага вчених у межах означених праць концентрується переважно на функціональному потенціалі АЕ, особливостях його визначення та методології проведення у сфері державного фінансового контролю. При цьому недостатньо розкритими залишаються питання використання АЕ у більш вузьких, підконтрольних системах, насамперед у системі державних закупівель.

Постановка завдання – обґрунтувати доцільність застосування АЕ як перспективного методу контролю у системі державних закупівель України, виходячи з особливостей його сутності та класифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У різних країнах з більш поширеною практикою використання АЕ у сфері ДФК застосовуються різні терміни на його позначення. У деяких країнах застосовується термін «аудит відповідності якості до витрачених коштів» (value-for-money audit), в інших – «аудит результативності» (effectiveness audit), аудит «економічності» (efficiency audit), державний аудит (українські вчені), «аудит адміністративної діяльності» (performance audit) – (Міжнародна організація вищих органів фінансового контролю), аудит управління (скандинавські країни), аудит демократичного суспільства (Угорщина), демократичний аудит (Грузія).

Поряд з розбіжностями у трактуванні терміна АЕ, у наукових колах також існують значні розбіжності у визначенні його сутності, наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності аудиту ефективності

Автор	Підхід	Визначення
А.Н.Саунін	перевірка та аналіз	проведення перевірки та порівняльного аналізу результатів виробничої та функціональної діяльності економічного суб'єкта з встановленими критеріями оцінки ефективності, на основі якого визначається економічна і соціальна ефективність використання державних коштів [16]
Р.К.Арикбаєв	у сфері ДЗ як перевірка	систематична, цілеспрямована, організована та об'єктивна перевірка діяльності органів державної влади та державних замовників з метою оцінки ефективності фінансування держзамовлень [1].
Н.І. Рубан	форма контролю	сукупність дій зі збору та аналітичного опрацювання статистичних і звітних даних, матеріалів ревізій та перевірок, іншої публічної інформації, спрямованих на визначення рівня ефективності державних вкладень для реалізації запланованих бюджетними програмами (функціями) цілей, встановлених чинників, які перешкоджають досягненню максимального результату, обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності використання державних активів [14]
П.Ю. Буряк	форма контролю	сучасна форма державного фінансового контролю, яка забезпечує оцінку ефективності роботи підконтрольних об'єктів, що виконують державні функції та використовують державні фінанси, а також розробку пропозицій з підвищення ефективності їх роботи [3]
О.П. Натрус	інструмент відносин у державному устрої	найважливіший інструмент, за допомогою якого платники податків, фінансисти, депутати парламенту, пересічні громадяни та засоби масової інформації можуть спостерігати зсередини за здійсненням і результативністю діяльності уряду [10]
Є.І. Іванова	процес	системний, цілеспрямований, організований процес отримання й експертно-аналітичної оцінки об'єктивних даних про результативність, економічність і продуктивність економічної діяльності одиниці, по якій проходить аудит (органу державної влади, органу управління, суб'єкта господарювання, організації, групи організацій або програми діяльності), з метою встановлення рівня відповідності цих даних певним критеріям і на підставі цього висловити думку про ефективність діяльності або програми і дати рекомендації, спрямовані на поліпшення ефективності [7]
І.Б. Стефанюк	форма контролю	форма контролю, яка являє собою сукупність статистичних, ревізійних і аналітичних дій, спрямованих на визначення рівня ефективності державних вкладень у процесі реалізації запланованих цілей, встановлення факторів, перешкоджаючих досягненню максимального результату в процесі використання певного обсягу: трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, і обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності використання державних ресурсів [17]

Як свідчать дані таблиці 1, більшість вчених розуміють АЕ як форму контролю. Більше того, подібне трактування зберігається в основоположному документі, що визначає порядок проведення АЕ бюджетних програм органами Державної фінансової інспекції, а саме в Методичних рекомендаціях щодо проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту ефективності виконання бюджетної програми, де АЕ – це форма державного фінансового контролю, яка спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають [9].

На нашу думку, таке трактування не можна вважати економічно виправданим, оскільки АЕ за своє сутністю є нічим іншим як специфічним і самостійним методом ДФК.

Подібної думки дотримуються і Л. Приходченко та Ю. Воронін. Так, Л. Приходченко стверджує, що методи й форми здійснення контролю як елементи механізму здійснення влади перебувають у

взаємодії. Форма дає уявлення про структуру діяльності на тих напрямках, якими інститут контрольної влади впливає на об'єкт, а метод показує, якими шляхами, прийомами і способами суб'єкт контрольної влади здійснює свої повноваження. Таким чином, АЕ, з огляду на специфіку його сутності, технологію проведення, доцільно відносити до методу контролю як самостійного виду діяльності [13].

АЕ як метод ДФК демонструє єдність філософських категорій змісту і форми, виділяючи при цьому три форми контролю: попередню, поточну і наступну. під методом контролю ми розуміємо сукупність контрольних заходів, способів здійснення контрольних дій в межах конкретної форми контролю. На підтвердження зазначеного, у праці М. Бариніної-Закірової сукупність методів урядового ДФК, які застосовуються суб'єктами контролю при дослідженні конкретного об'єкта контролю, є формою контролю (контрольним заходом). Автор розуміє під методами урядового фінансового контролю поєднання загальнонаукових і спеціальних прийомів контролю, що дають можливість всебічно, повно і об'єктивно вивчити законність, достовірність, доцільність і економічну ефективність об'єкта контролю [2].

Таким чином, особлива роль АЕ в системі ДФК у сфері державних закупівель обумовлюється його дуалістичною природою: за своєю сутністю він одночасно реалізується як у межах попередньої (превентивної), так і у межах наступної (ретроспективної) форм ДФК на усіх стадіях державних закупівель, що співвідносяться зі стадіями бюджетного процесу.

Думку про використання АЕ у межах попередньої форми контролю висунуто В. Г. Пансковим [11]. А. Н. Кондаурова пропонує вважати, що АЕ виконує превентивну функцію [8].

Така природа пов'язана з можливістю проведення профілактики і своєчасного коригування неефективних дій та рішень замовників у сфері державних закупівель на стадіях організації і проведення закупівель з урахуванням матеріалів попередніх АЕ, а також виявлення недоліків у процесі державних закупівель постфактум (по їх завершенню), шляхом комплексного дослідження ступеня досягнення критеріїв економічності, результативності та ефективності під час здійснення державних закупівель у межах наступної форми контролю.

Як зазначають А.О. Єпіфанов, І.І. Дьяконова, І.В. Сало, наступний контроль починається після здійснення господарських операцій на основі даних, зафіксованих у первинних документах, бухгалтерських реєстрах і звітності. Його мета – з'ясувати найважливіші фактори та причини, що позитивно чи негативно вплинули на раніше виконані господарські операції. Такий контроль допомагає виявити недоліки попереднього контролю, з'ясувати їх причини і намітити конкретні шляхи до виправлення, а також недопущення прорахунків у подальшому [5].

Отже, дуалістична природа АЕ зумовлює замкнутий і безперервний характер циклу його проведення в системі державних закупівель (ДЗ), а існування в межах двох форм контролю вирізняють його з-поміж інших методів ДФК, що застосовуються у процесі державних закупівель, у т.ч. й за поставленою метою, об'єктом, предметом і різноманітністю класифікаційних ознак.

Так, П. Ю. Буряк *серед видів АЕ* на основі предмета аудиту виділяє: аудит ефективності діяльності органів виконавчої влади або виконання нею окремих державних функцій; виконання державних функцій та державних замовлень одержувачами бюджетних коштів; організації бюджетного процесу; виконання державного та місцевих бюджетів; діяльності народногосподарських комплексів (паливно-енергетичного, військово-промислового, природоохоронного тощо) та програмно-цільових комплексів (наукових, технологічних, територіальних тощо); формування державних (регіональних) програм та їх виконання; використання коштів державного (місцевих) бюджетів, державної власності, природних та інших державних ресурсів; використання коштів державних фондів соціального страхування, адміністративної реформи, житлово-комунальної реформи, діяльності природних монополій, законодавчої діяльності, ціноутворення тощо [3].

Н.І. Рубан серед категорій АЕ називає функціональний (програмний), організаційний (галузевий) та спеціальний (окремого рішення) [14].

Підсумовуючи практику організації державного фінансового контролю в розвинених країнах, у 1995 році Міжнародною організацією вищих органів контролю державних фінансів (МОВФК) було визначено сім основних категорій аудиту та оцінювання:

- аудит правильності та відповідальності (regularity audit) - чи дотримуються встановлені правила та норми;
- аудит економічності (economy audit) - чи відповідають обрані способи найбільш економічному використанню державних ресурсів у цілях виконання програми;
- аудит ефективності (efficiency audit) - чи відповідають за обсягами отримані результати вкладеним ресурсам;
- аудит результативності (effectiveness audit) - чи збігаються результати зі стратегією;
- оцінка послідовності стратегії (evaluation of the consistency of the policy) - чи відповідають передбачені стратегією способи набору цілей;
- оцінка впливу стратегії (evaluation of the impact of the policy) - якого економічного та соціального ефекту досягнуто від реалізації конкретної стратегії;

– оцінка результативності стратегії та аналіз причинних зв'язків (evaluation of the effectiveness of the policy and analysis of causality) - є наслідком стратегії чи інших чинників отримані результати [6].

З урахуванням того, що АЕ направлений передусім на встановлення відповідності між витраченими державними коштами з різних за походженням джерел і результативністю досягнення цілей та задоволення державних потреб щодо яких проводилися ДЗ, пропонуємо поділ видів АЕ у системі ДЗ залежно від джерел державних коштів (табл. 2)

Таблиця 2

Види аудиту ефективності у системі державних закупівель залежно від джерел державних коштів

Джерело	Складові	Проведення АЕ у системі ДЗ
Державний та місцеві бюджети	Державний бюджет України	На 2 рівнях: 1) на рівні окремого розпорядника; 2) на системному рівні (у межах усієї системи ДЗ)
	Місцеві бюджети адміністративно-територіальних одиниць України	
	Місцеві бюджети м. Києва та Севастополя	
Державні цільові фонди	Пенсійний фонд	За окремими фондами та їх програмами
	Фонд сприяння зайнятості населення	
	Фонд соціального страхування України від тимчасової втрати працездатності	
	Фонд соціального страхування від нещасних випадків та інші фонди	
Державний кредит	Державні позики (казначейські, ОВДП)	За напрямками використання залучених коштів
	Державні гарантії	
	Міжнародні запозичення, тощо.	
Бюджетні програми	У межах розпорядників	За кожною програмою у процесі аудиту розпорядника

Джерело: складено автором.

Враховуючи поділ видів АЕ за джерелами державних коштів, спрямованих на проведення ДЗ, на особливу увагу заслуговує підхід, який наголошує на існування системи функціонально-орієнтованих видів державного аудиту, зокрема конституційного аудиту, аудиту приватизації державної власності, аудит програм і національних проектів, аудит фінансової безпеки [15].

Досліджувані види аудиту передусім дають відповідь на питання законності (фінансовий аудит), ефективності, економічності та продуктивності (аудит ефективності) використання фінансових ресурсів держави, а також відповідності та реалізації задекларованих цілей реально досягнутим (стратегічний аудит).

Висновки з даного дослідження. Відмічена виключна важливість АЕ як методу ДФК у сфері державних закупівель. Удосконалено науково-методичний підхід щодо визначення аудиту ефективності у сфері державних закупівель як методу державного фінансового контролю, що реалізується в межах попередньої та наступної його форм під час проведення закупівель товарів, робіт, послуг за державні кошти та займає перехідне положення між фінансовим і стратегічним видами аудиту державних коштів, спрямований на визначення і розробку рекомендації щодо підвищення ефективності, економічності та результативності формування, розподілу, перерозподілу і використання цих коштів. Вказаний підхід відрізняється від існуючих поглибленим трактуванням сутності аудиту ефективності, наданням йому пріоритетної ролі в процесі здійснення ДФК в системі ДЗ в цілому та використання державних коштів у межах окремих закупівель зокрема.

Література

1. Арыкбаев Р. К. Модернизация управления финансовыми потоками системы государственных заказов : автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Арыкбаев Равиль Каримович. – М., 2011. – 42 с.
2. Бариніна-Закірова М. В. Нотатки про методи урядового фінансового контролю / М. В. Бариніна-Закірова // Фінансовий контроль. – 2005. – №1. – С. 53-60.
3. Буряк П.Ю. Концептуальні та методичні основи аудиту ефективності [Електронний ресурс] / П.Ю. Буряк // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2009. – № 16. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vldfa/2009_16/BurjakP.pdf
4. Васильева М.В. Финансовый контроль и аудит в государственном секторе / М.В. Васильева // Финансы и кредит. – 2009. – № 18. – С. 5-15.
5. Єпіфанов А.О. Бюджет України [Текст] : монографія : у 2 кн. / А. О. Єпіфанов, І. І. Д'яконова, І. В. Сало. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 201 с. - ISBN 978-966-8958-60-1 Книга друга : Виконання бюджету. – 2010. – 187 с. - ISBN 978-966-8958-62-5 (Кн. 2)

6. Желюк Л. Вдосконалення організаційного механізму аудиту ефективності використання бюджетних коштів / Леонід Желюк // Економічний аналіз . – 2008. – № 3. – С. 101-104
7. Иванова Е.И. Аудит эффективности в рыночной экономике / Е. И. Иванова. – М. : Кнорус, 2009. – 328 с.
8. Кондаурова Н.Е. Превентивная функция аудита эффективности бюджетных расходов на уровне муниципальных образований / Н.Е. Кондаурова // Финансы и кредит. – 2005. – № 13. – С. 49-51.
9. Методичні рекомендації щодо проведення аудиту ефективності виконання бюджетної програми : наказ Голови КРУ України від 02.04.2003 р. № 75 [Електронний ресурс] : / Професійна юридична система «МЕГА-НАУ». – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0075501-03>. –
10. Натрус О. П. Внедрение международных стандартов аудита в деятельность Счетной палаты Украины – шаг к совершенствованию взаимодействия с ВОФК СНГ [Электронный ресурс] / О. П. Натрус // Финансы и контроль. – 2004. – Вып. IV – Режим доступа : www.as-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/52738. – Сайт Рахункової палати України.
11. Пансков В.Г. Аудит эффективности: проблемы адаптации и внедрения / В.Г. Пансков // Финансовый контроль – 2005 – № 9.
12. Пискунов А.А. От финансового аудита – к стратегическому [Электронный ресурс] / А.А. Пискунов. – Режим доступа: <http://c-society.ru/wind.php?ID=323799&soch=1>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
13. Приходченко Л. Аудит адміністративної діяльності: форма чи метод контролю [Електронний ресурс] / Л. Приходченко // Державне будівництво: Електронне видання ХарPI НАДУ. – 2007. – № 1. [http : //www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-1/doc/3/02.pdf](http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-1/doc/3/02.pdf).
14. Рубан, Н. І. Концептуальні засади контролю за виконанням бюджетної програми [Текст] / Н. І. Рубан // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 7-11.
15. Рябухин С. Н. Методология аудита эффективности использования бюджетных средств и государственной собственности в современных условиях : дис. на здобуття наук. ступ. д-ра экон. наук : 08.00.10. / С. Н. Рябухин. – М., 2007. – 390 с.
16. Саунин А. Н Аудит эффективности использования государственных средств : дис. докт. экон. наук : 08.00.12 / А. Н. Саунин. – М., 2006. – 391 с.
17. Стефанюк Й. Б. До нової якості бюджетного контролю через аудит ефективності / Й.Б. Стефанюк // Фінансовий контроль. – 2003. – № 2. – С. 9–14.

УДК 658.155

Поліщук С.В.,
старший викладач
кафедри економіки і підприємництва
Національний технічний університет України «КПІ»

СУТІСНИЙ АСПЕКТ ТА АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ БЮДЖЕТУВАННЯ

Постановка проблеми. Незважаючи на значну кількість підходів, які розкривають еволюцію концепцій бюджетування, єдиного загальноприйнятого визначення останнього все ще сформовано. Це, на наш погляд, пов'язано з тим, що бюджетування виступає багатоаспектною категорією, яка в залежності від напрямку дослідження може набувати тих чи інших рис

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти досліджуваної проблеми висвітлено в працях таких провідних українських вчених, як Бланк І.О., Лаптев С.М., Любунь О.С., Бень Т.В., Довбня С.В., Онищенко С.В., Круш П.В., Ялового Г.К., Поліщук С.В. та ін., а також зарубіжних - Джай К. Шима, Джой Р. Сігела, Самочкіна В.Н., Проніна Ю.Б. та ін. Враховуючи відсутність єдиного розуміння сутності бюджетування та його організації на підприємствах, дане питання залишається дискусійним і потребує подальшого дослідження. Саме тому дослідження сутності бюджетування та підходів до його організації дасть змогу дослідникам глибше зрозуміти проблеми та недоліки останньої та надати свої рекомендації при впровадженні на підприємствах.

Постановка завдання. Мета роботи полягає у вдосконаленні понятійно-категоріального апарату теорії бюджетування і визначенні сутності розуміння останньої з позицій системного та процесного підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи підходи до розуміння бюджетування, необхідно зазначити, що більшість науковців по-різному оцінюють сутність та складові останньої.

Таблиця 1

Підходи до розуміння бюджетування

Підхід	Автор
Бюджетування як технологія фінансового планування [16]	Щибош К.В.
Бюджетування як процес складання бюджетів підприємства [6]	Кармінський А.М
Бюджетування як процес планування [4; 13]	Савчук В.П., Голов С.В.
Бюджетування як складова системи управління [11]	Немировський І. Б., Старожукова І.В
Бюджетування як інструмент управління [7]	Карпов Т.П.

Так, деякі вчені [4, 6, 13] вбачають місце бюджетування у системі управління лише як складову процесу планування, у той час як інші [7, 11] розглядають бюджетування як повноцінну складову системи управління.

Ми погоджуємося з думкою науковців [12, 16], які визначають необхідність та доцільність визначення сутності бюджетування шляхом застосування саме системного підходу, у межах якого бюджетування, будучи об'єктом управлінського впливу, можна охарактеризувати більш комплексно: враховуючи систему утворюючі елементи, предмет, об'єкти, суб'єкти, цілі, принципи, функції, форми, види та інші складові системи. Тобто, можна зробити припущення, що бюджетуванню притаманні основні сутнісні складові, які вирізняють будь-яку систему.

Вихідною категорією для розуміння сутності бюджетування як системи є бюджет.

Варто зазначити, що на сьогоднішній день існує значна кількість визначень бюджету. Основні з них представлено у таблиці 2.

Таблиця 2

Характеристика визначення бюджету

Автор /джерело	Суть визначення
Економічна енциклопедія	Бюджет – це визнана або прийнята таблиця, відомість доходів і видатків економічного суб'єкта за певний період часу, що має офіційну силу [10]
Голов С.Ф.	Бюджет – план майбутніх операцій із визначенням кількісних грошових показників [4]
Дука Б.В.	Бюджет – це узгоджений і збалансований короткотерміновий план, що об'єднує основну, фінансову і інвестиційну діяльності підприємства [5]
Джай К. Шим, Джойл Г. Сігел	Бюджет – кількісний план діяльності підприємства й виконання програм, що представляє собою зв'язаний набір фінансових або натуральних економічних показників діяльності компаній [17]
Бланк І.А.	Бюджет – це оперативний фінансовий план, що розробляється, зазвичай, у рамках до одного року, відображає витрати і надходження засобів для окремих напрямів господарської діяльності, окремих видів операцій, окремих інвестиційних проектів [2]
Білобловський С.К.	Бюджет – фінансовий план, який охоплює всі сторони діяльності організації, що дозволяє зіставити всі понесені витрати й отримані результати у фінансових термінах [1]
Шеремет А.Д.	Бюджет – фінансовий документ, створений для того, як передбачувані дії виконуються. Його часто називають фінансовим планом дій [15]
Керимов В.Е.	Бюджет – інструмент управління фінансами на рівні підприємства, що включає розроблення бюджетів на рівні окремих підрозділів, на основі яких здійснюють контроль за центрами відповідальності [8]
Ю. Брігхем та Л. Гапенські	Бюджет – це план, який у деталях розкриває проектовані витрати і прибутки протягом певного майбутнього періоду [3]

На наш погляд, наведені визначення не суперечать одне одному, вони лише у певній мірі доповнюють одне одного.

Більш повно відображає суть цього явища, на нашу думку, визначення бюджету як організаційно-фінансового плану, що визначає індикативні показники витрат, доходів та інших фінансових і нефінансових параметрів підприємства на певний період.

Для власників підприємства, як правило, критично важливими є показники діяльності та розвитку підприємства. А саме на підставі бюджетів розробляються планові завдання підрозділів й окремих працівників.

Відповідно до такого розуміння сутності бюджетів предмет бюджетування можна представити як ключові показники фінансово-господарської діяльності (доходи, витрати, прибуток тощо), прогнози, фактичні і навіть відхилення прогнозних показників від фактичних.

Початковою структурною одиницею (вихідним елементом), який становить основу для складання самих бюджетів і відображення основних параметрів діяльності, є стаття.

Стаття – приймає вигляд будь якого показника, ступінь аналітичності якого, не потребує доповнень та вдосконалень.

Статті поєднуються в операційні бюджети процесів. Бюджети процесів в зведені бюджети. Система бюджетів процесів є складовою частиною зведеного бюджету підприємства. При цьому операційний бюджет - це бюджет, який відображає лише частину бізнес-процесів на підприємстві, наприклад, бюджет продажів [12, 9]. Такі бюджети виділяються з бюджету підприємства для підвищення інформативності й зручності роботи із системою бюджетування підприємства.

На думку Немировського І.Б операційні бюджети підприємства ґрунтуються й зосереджують інформацію фінансових, техніко-економічних, соціально-трудових, виробничих планів [11].

Зведений бюджет підприємства разом із системами реалізації бюджету, контролю й аналізу відхилень становлять базові елементи системи бюджетування на підприємстві.

З цих позицій, важливим при бюджетуванні є виділення його об'єктів, тобто визначення об'єктів реалізації функцій управління підприємством, за якими може здійснюватися повний управлінський цикл – формування бюджетних показників та їх групування як основи цілеспрямованої діяльності.

Особливої актуальності виділення об'єктів бюджетування набуває ще й тому, що природа сучасних підприємств та фірм є складною, багаторівневою, часто виходить за територіальні кордони економічної системи певної країни, що й вимагає вибудовування системи бюджетування відповідно до ускладнення природи останніх.

Теоретично можна виділити велику кількість об'єктів бюджетування, але це, на наш погляд, істотно ускладнить процес управління (насамперед, планування як його основи). Тому менеджери намагаються виділити головні об'єкти, на яких і концентрують свою увагу й на основі яких визначається склад бюджетів підприємства. Аналіз вивченої літератури дає підставу стверджувати, що більшість дослідників із практичної точки зору виділяють наступні об'єкти бюджетування (табл. 3).

Таблиця 3

Об'єкти бюджетування

Об'єкти бюджетування	Причини виділення
Холдинг або група компаній	Визначення ефективності роботи системи в цілому, ступеня досягнення стратегічних показників
Підприємство або окремих бізнес підприємства	Необхідність розрахунків рентабельності й потреби у фінансуванні поза залежністю від того, чи є компанія незалежною або входить до складу якого-небудь холдингу
Бізнес-процеси або проекти	Ефективність бізнес-процесів визначає ефективність діяльності всієї підприємства, тому що бізнес-процеси є складовими частинами всього бізнесу підприємства. При побудові бізнесу підприємства по проектному принципі має сенс виділяти замість бізнес-процесів поточні проекти, тобто коли діяльність підприємства побудована на виконанні обмежених у часі дій - проектів
Підрозділи (центри фінансової відповідальності)	Відстеження й аналіз результатів діяльності підприємства здійснюється шляхом встановлення фінансових цілей для центри фінансової відповідальності, або для підрозділів, яким статус центри фінансової відповідальності ще не привласнений
Інвестиційні проекти розвитку	З'являється можливість більш ретельно спланувати й проконтролювати виконання проектів по розвитку підприємства

Джерело: [12; 14]

Слід зазначити, що, незважаючи на широке висвітлення у літературі класифікації об'єктів бюджетування, методологічна база розроблена далеко не для всіх з них. Зокрема, відсутні комплексні дослідження зі створення бюджетної моделі для групи компаній або бізнес-процесів підприємства.

Система бюджетування на підприємстві базується на основі науково-обґрунтованих принципів, оскільки вони визначають характер та зміст діяльності підприємства.

Під принципом бюджетування пропонується розуміти основні правила і вимоги щодо організації бюджетування на підприємстві. При цьому, вибір принципів залежить від мети управління та стратегії діяльності підприємства, а також від зовнішніх і внутрішніх обмежень та умов здійснення господарської діяльності.

Виходячи з того, що бюджетування – це об'єкт і підсистема управління, тому воно успадковує його принципи, але, на наш погляд, з урахуванням власне притаманних йому рис (див. табл. 3). Тому загальний перелік основних принципів бюджетування, на нашу думку, може включати такі принципи: необхідності, єдності, безперервності, гнучкості, точності, повноти, систематичності, прозорості, періодизації (табл. 4) [1; 12; 14; 16].

Таким чином, система бюджетування підприємства, що діє з дотриманням перерахованих принципів, у змозі виконувати свої функції на підприємстві.

Таблиця 4

Принципи бюджетування

№	Принципи бюджетування	Характеристика принципів
1	Принцип необхідності	Означає обов'язкове застосування планів при виконанні будь-якого виду діяльності. Принцип необхідності особливо важливий в умовах ринкової економіки, оскільки його дотримання відповідає сучасним економічним вимогам раціонального використання ресурсів
2	Принцип єдності	Окреслюється в необхідності єдиного підходу й спорідненості планів підприємства й всіх його підрозділів, координації їхнього функціонування. Єдність планів припускає спільність планів і цілей і також взаємодії різних підрозділів підприємства
3	Принцип безперервності	Виражається сполучення перспективних і поточних планів. У процесі безперервного планування відбувається помітне зближення фактичних і планових показників діяльності підприємства
4	Принцип гнучкості	Припускає можливість коригування встановлених показників і координації діяльності підприємств. В умовах ринкових відносин виникають коливання попиту, що діють в результаті змін цін і тарифів, змінюються технології виробництва, тому всі плани повинні містити резерви для виправлень
5	Принцип точності	Виражається у тому, що кожний план повинен складатися з такою точністю, що вимагає досягнення підприємством, з урахуванням його фінансового стану і положенням на ринку
6	Принцип повноти	Всі операції, які впливають на рух грошових коштів підприємства, або його фінансові результати повинні бути відображені в бюджеті
7	Принцип систематичності	Бюджет повинен бути складений й актуалізований з дотриманням певного тимчасового ритму відповідно до інших планів підприємства
8	Принцип прозорості	Припускає, що бюджети повинні складатися таким чином, щоб всі працівники, що беруть участь у його виконанні, чітко розуміли завдання, що перед ними ставиться, і мали стимул його виконання
9	Принцип періодизації	Бюджети повинні бути розбиті на певні періоди, довжина яких визначається специфікою діяльності підприємства (тиждень, декада, місяць і т.д.).

Джерело: [1, 12, 14, 16]

У літературі виділяють наступні функції бюджетування [1; 12; 14]: планування, координації підрозділів, контролю та аналізу поточної діяльності, стимулювання працівників (табл. 5).

Таблиця 5

Класифікація функцій бюджетування

Функція бюджетування	Характеристика функції
1	2
Стратегічного цілевстановлення	Дозволяє виразити цілі підприємства та визначити їх виконувальність у короткотерміновій перспективі. Функція стратегічного цілевстановлення разом з функцією стимулювання працівників дозволяє довести стратегічні цілі до відповідальних співробітників підприємства.
Планування	Це якісний і кількісний опис задачі, проектування можливих результатів і шляхи їх досягнення. Основні планові рішення, зазвичай, виробляються в процесі підготовки програм, і сам процес розробки бюджету, по суті, є найбільш деталізованим видом планування, що уточнює основні операції по окремих підрозділах або функціях підприємства на найближчий період
Координація підрозділів	Узгодження інтересів окремих працівників і груп в цілому по організації. Координація в бюджетуванні припускає узгодженість робіт всіх ланок управління, апарату управління і фахівців. Процес бюджетування допомагає керівництву підприємства координувати зусилля, оскільки припускає визначення взаємозв'язків між підрозділами. У перебігу бюджетного процесу часто виявляються відмінності інтересів і можливі конфлікти. Саме бюджетний процес дає змогу виявити неефективне використання ресурсів
Контроль і аналіз поточної діяльності	Контроль є оборотною стороною бюджетування. Він збирає необхідну фінансову й економічну інформацію та аналізує результати виконання бюджетів. Аналіз відхилень між фактично досягнутими результатами і даними бюджету може допомогти ідентифікувати проблемну область, яка потребує нагальної уваги; виявити нові можливості, не передбачені в процесі розробки бюджету; показати, що первинний бюджет деякою мірою був нереалістичним

продовження табл. 5

1	2
Стимулювання працівників	Стимулююча роль бюджету проявляється ще більше, якщо менеджери беруть активну участь у розробленні бюджету свого підрозділу. Практика, коли всі рівні управління беруть безпосередню участь у розробленні бюджетів по підрозділах або функціях, а також у підготовці головного, загального бюджету на майбутній період називається плануванням з участю виконавців.
Розподілу ресурсів	Безпосередньо весь процес бюджетування направлений на гармонійне використання ресурсів та досягнення максимальної ефективності наявних

Джерело: [1; 12; 14]

На думку автора, доцільним є введення ще двох функцій «стратегічного цілевстановлення» та «розподілу ресурсів». Функція стратегічного цілевстановлення дозволить узгодити тактичні заходи з точки зору стратегічного напрямлення. Бюджетування ресурсів є процес знаходження оптимального критерію їх використання, а тому стає визначальною функцією бюджетування в сучасних умовах.

Такий підхід до розуміння функцій бюджетування, на нашу думку, дає можливість не лише його системного представлення, а розуміння того, що бюджетування у процесі своєї реалізації виходить за межі суто функції планування, охоплюючи повний управлінський цикл, тобто здатне органічно бути реалізованим у всіх функціях управління.

З цих позицій, система бюджетування може бути основою функціонування і розвитку суб'єкта господарювання, оскільки вона дає змогу заздалегідь оцінювати ефективність управлінських рішень, оптимальним чином розподілити ресурси і порівняти витрати під час концепції ведення бізнесу.

Підтвердження такої думки можна знайти у ряді останніх досліджень, які розкривають сутнісні основи бюджетування. Так, за визначенням Шим Д.К., Сигел Д.Г. [17], система бюджетування - оптимальна система обліку для прийняття правлінських рішень, заснована на фактично отриманих результатах в попередньому році в зіставленні з планом на наступний період планування.

Так, комплексну взаємодію функцій бюджетування в процесі управління можна представити в наступний спосіб (рис. 1).

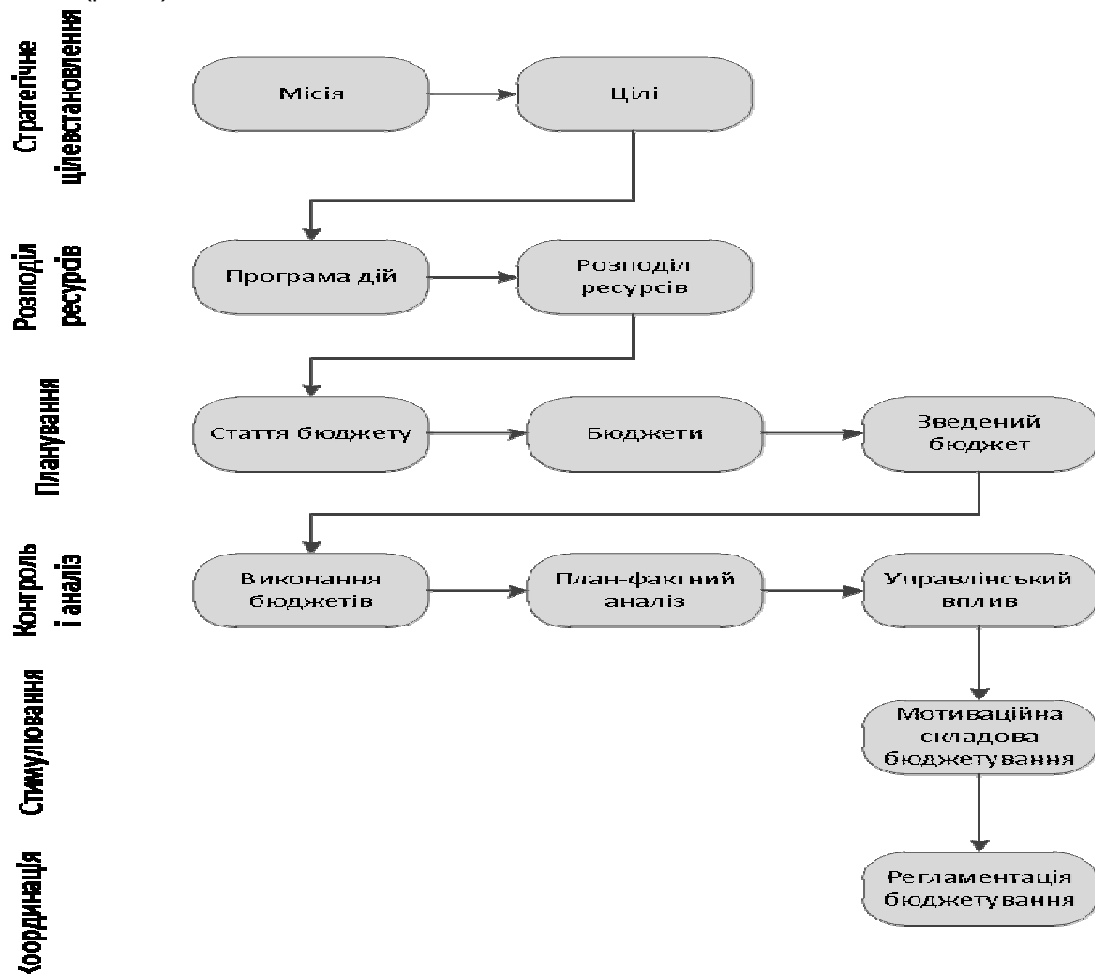


Рис 1. Взаємодія функцій бюджетування в системі управління

Джерело: складено автором

На думку Хруцького В.Є [14], система бюджетування підприємства призначена для вирішення не лише задач планування фінансового результату компанії, як це взагалі вважають, але й для вирішення задач прогнозування можливих причин їх невиконання і, як наслідок, планування можливих коригуючих і попереджуючих можливостей у випадку, якщо відбудуться прогнозовані відхилення.

Крім зазначених складових системи бюджетування, на наш погляд, доцільно чітко визначити і способи її організації, оскільки у сукупності з розумінням системної природи бюджетування вони забезпечують його бачення як підсистеми управління, для якої притаманні складні системні взаємозв'язки, що реалізуються шляхом вибору напрямків виконання покладених на бюджетування функцій, способів структурування вихідних елементів, їх взаємної підпорядкованості та взаємозв'язку з іншими підсистемами і складовими системи управління.

З точки зору організації бюджетування, на підприємствах використовують процесний та функціональний підходи, опис і характеристика яких наведена нижче (табл. 6).

Таблиця 6

Підходи до організації системи бюджетування

Характеристики порівняння	Функціональний підхід	Процесний підхід
Визначення	Побудова бюджетів на основі фінансової структури, складання бюджетів по ЦФВ	Побудова бюджетів на основі виділення бізнес-процесів
Характеристика	Формування фінансової структури на базі організаційної із закріпленням фінансової відповідальності й повноважень за керівниками ЦФВ	Структуризація діяльності підприємства по виконуваним бізнес-процесам із закріпленням відповідальності за споживаними бізнес-процесами ресурсами
Характери системи бюджетування	Функціонально орієнтована	Процесно орієнтована
Переваги	- можливість оцінки ефективності діяльності підрозділів; - наявність умов для побудови системи мотивації підрозділів за виконанням показників бюджетів; - відносна простота впровадження на підприємстві.	- можливість оцінки ефективності діяльності процесів всього підприємства й пошуку резервів для їхньої оптимізації; - підвищує якість планування й можливість використання широкого спектру інструментів планування; - створює передумови для поєднання бюджетного планування зі стратегією підприємства; - створює можливості контролю й підвищення якості процесів, на рівні, що дозволяє вживати відповідних заходів; - робить «прозорим» фінансове планування й дає можливість зрозуміти, яким чином забезпечується функціонування бізнес-процесів; - створює можливості використовувати в системі бюджетування нефінансових показників і різноманітного інструментарію планування.
Недоліки	- не погоджує бюджетний процес зі стратегією підприємства; - концентрує свою увагу на ресурсах, які є вхідними параметрами бізнес-процесу, а не на вихідних результатах; - не враховує взаємозв'язки між відділами, постачальниками й споживачами; - не враховує робоче навантаження по видах діяльності. - знижує можливість використання різноманітних підходів для планування бюджетних показників; - не відбиває функціональні особливості бізнес-процесу, що знижує можливості по вдосконалюванню процесу й контролю за ходом його виконання.	- більш високі вимоги до структуризації діяльності підприємства; - менш висока ступінь інтуїтивної зрозумілості формування бюджетів.

Джерело:[12]

Аналіз зазначених підходів показує, що вони є визначальними з точки зору того, як орієнтована і організована сама система бюджетування на підприємстві і які, по суті, цілі та якими способами вона реалізує, як пов'язана з іншими підсистемами і рівнями управління.

Функціонально орієнтовану систему бюджетування можна представити наступним чином (рис. 2).

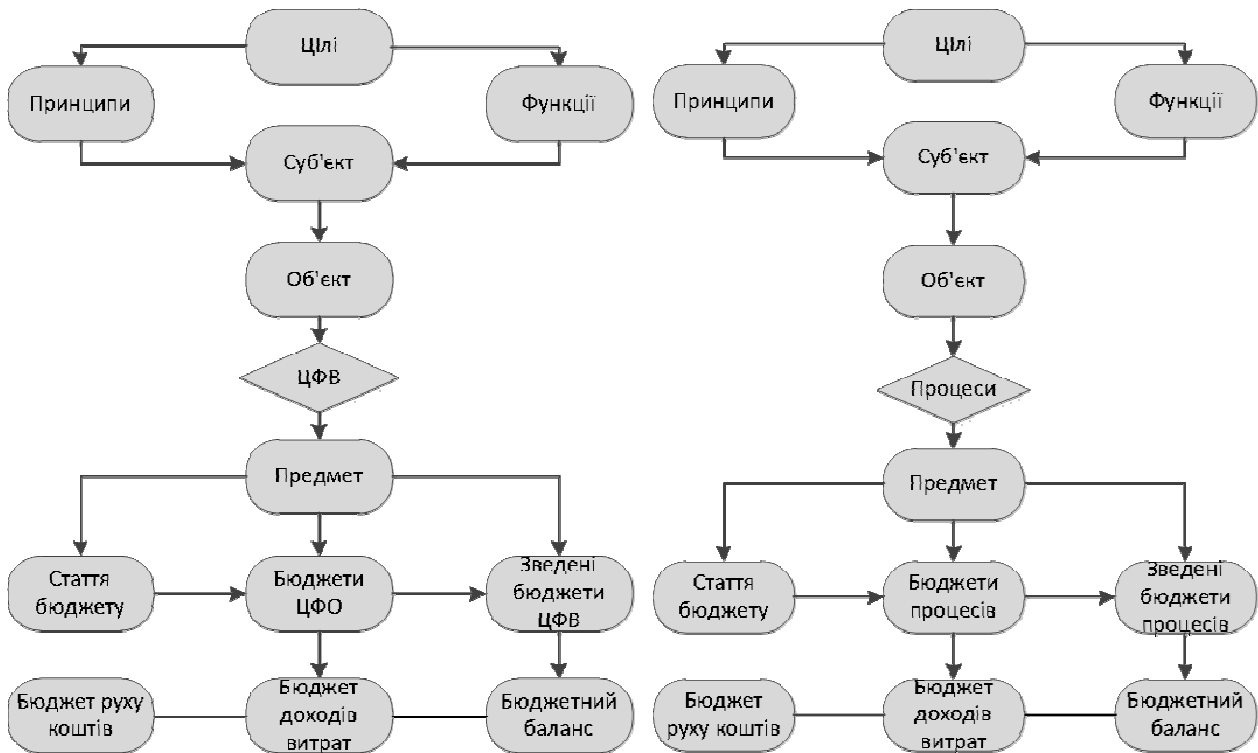


Рис. 2. Структура системи бюджетування з позиції функціонального підходу та процесно-орієнтованого підходу до організації

Джерело: [складено автором]

Окрім того, що вказані системи різняться за спрямуванням організації системи за ЦФВ та процесами, між ними існують й інші відмінності (табл. 7).

Таблиця 7

Основні відмінності систем бюджетування організованих за процесним та функціональним підходом

Ознака	Процесний	Функціональний
Суб'єкт	Власники процесів	Керівники відділів
Предмет	Від показників якості та прибутковості процесів до агрегатних показників підприємства	Від результатів окремих відділів до агрегатних показників підприємства
Об'єкт	Бізнес-процеси підприємства	ЦФВ підприємства

Джерело:[складено автором]

У багатьох наукових виданнях спостерігається значний перебік убик використання функціонального підходу до організації бюджетування, незважаючи на наявність у нього значних недоліків. Таку тенденцію можна пояснити відносно простотою впровадження функціонального системи бюджетування в організації в порівнянні із процесним. У той же час, не можна не відзначити той факт, що багато недоліків сучасного бюджетування пов'язані саме з перевагою бюджетних систем, що базуються на функціональному підході. Застосування процесного підходу дозволяє вирішити переважну більшість проблем, характерних для сучасного бюджетування. Крім того, процесний підхід можна вважати більш сучасною методологією організації процесу бюджетування на підприємстві, хоча він вимагає значних витрат та високого ступеня пропрацьованості методики впровадження й структуризації об'єктів бюджетування в рамках підприємства.

Зважаючи на гнучкість та адаптивність процесного підходу до бюджетування, а також можливість більш точно визначити місце бюджетування у системі управління підприємством,

можливість координації функцій управління по відношенню до об'єкту управління, саме цей підхід, на наш погляд, має бути основою організації сучасних систем бюджетування – процесно-орієнтованих.

Таким чином, основою ефективного функціонування і розвитку підприємства з позицій тактичного та стратегічного управління є система бюджетування, яка шляхом відповідної організації забезпечує здійснення процесу складання, коригування, контроль та оцінки виконання бюджетів підприємства у контексті реалізації загальних цілей розвитку. При цьому, системний підхід є основою для розуміння сутності бюджетування, його елементів, взаємозв'язків, а функціональний і процесний – це підходи до організації цієї системи.

З цих позицій варто визначати бюджетування як складову системи управління підприємством, яка вимагає оформлення планів підприємства через систему бюджетів з подальшою реалізацією у практичній діяльності підприємства, контролем і аналізом їхнього виконання та прийняттям відповідних управлінських рішень, орієнтованих на перспективу.

Сама система бюджетування необхідна для прогнозування майбутнього підприємства, передбачення можливих змін умов діяльності за допомогою випереджального планування та контролю. Система бюджетування повинна охоплювати як в цілому організацію, включаючи виробництво, реалізацію, розподіл, фінансування, так і підрозділи, що займаються окремими видами фінансово-господарської та виробничої діяльності.

Висновки з даного дослідження. Доведено необхідність та доцільність визначення сутності бюджетування шляхом застосування саме системного підходу, у межах якого бюджетування, будучи об'єктом управлінського впливу, можна охарактеризувати більш комплексно. З цих позицій бюджетування визначається нами як складова системи управління підприємством, яка вимагає оформлення планів підприємства через систему бюджетів з подальшою реалізацією в практичній діяльності підприємства, контролем і аналізом їхнього виконання та прийняттям відповідних управлінських рішень.

Вважається доцільним подальший розгляд та дослідження у розробці методик процесно-орієнтовного підходу до організації бюджетування на підприємствах.

Література

1. Білобловський С.А. Бюджетування, виходячи з потреб ринку (ABB-технологія) – новітні управлінські технології / С.А. Білобловський // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 5. – С. 11-12.
2. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К. : «Ника-Центр», 1998. – 544 с
3. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент. Полный курс: в 2-х т. / Бригхем Ю, Гапенски Л.; пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – СПб. : Институт «Экономическая школа», 2004. – Т.1. – 669 с.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник. – 4-те вид. / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2008. – 704 с.
5. Дука Б. Бюджетирование: где «спотыкаются» ваши финансы... / Б. Дука // ФПААКДИ «Экономика и жизнь». – 2001. – № 18. – С. 17-25.
6. Кармінський А.М. Упровадження бюджетування на вітчизняних підприємствах / А.М. Кармінський // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 45-50.
7. Карпов А.Є. «100% практичного бюджетування» Книга 1. «Бюджетування як інструмент управління» / А.Є. Карпов. – М. : Результат і якість, 2006. – 400 с.
8. Керимов В.Э. Управленческий учет : учебник / Керимов В.Э. – М. : Маркетинг, 2004. – 268 с.
9. Кузьміна М.С. Облік витрат, калькулювання та бюджетування в галузях виробничої сфери : навч. посіб / Кузьміна М.С. – М. : Фінанси та статистика, 2007. – 208 с.
10. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Редкол. : С.В.Мочерний (відп.ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
11. Немирівський І.Б. Бюджетування: від стратегії до бюджету – покрокове керівництво / І.Б. Немирівський, І.А. Старожукова. – М. : Вільямс, 2006. – 512 с.
12. Онищенко С.В. Упровадження бюджетування на вітчизняних підприємствах / С.В. Онищенко // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 45-50.
13. Савчук В.П. Фінансовий менеджмент підприємств: прикладні питання з аналізом ділових ситуацій / Савчук В.П. – К. : Видавничий дім "Максимум", 2001. – 600 с.
14. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 400 с.
15. Шеремет А.Д. Фінанси підприємств: менеджмент і аналіз : навч. посібник для економ. внз / А.Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 536 с.
16. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / К.В. Щиборщ – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Издательство «Дело и сервис», 2004. – 592 с.
17. Шим Д.К. Основы коммерческого бюджетирования. Пошаговое руководство / Д.К. Шим, Д.Г. Сигел. – М. : Азбука, 2001. – 496 с.



ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

УДК 657.6

Бардаш С.В.,
д.е.н., професор кафедри фінансового аналізу і контролю
Київський національний торговельно-економічний університет

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Постановка проблеми. На даний час майже всі науковці, які досліджували та продовжують досліджувати теоретико-методологічні та практичні аспекти внутрішнього контролю визнають, що контроль як функція управління, тісно пов'язаний з бухгалтерським обліком. Разом з тим, дискусія щодо щільності їх зв'язку та можливого поглинання внутрішнього контролю бухгалтерським обліком залишається в активній стадії. Особливої актуальності дана дискусія набуває у зв'язку з широким застосуванням комп'ютерних інформаційних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для повного усвідомлення особливостей проведення внутрішнього контролю в умовах КСБО (комп'ютерних систем бухгалтерського обліку) слід враховувати особливості застосування КІСП – комп'ютерної інформаційної системи підприємства, яку достатньо повно розглянуто у працях Бенька М.М. [1], Брадула О.М. [2], Завгороднього В.П. [3], Івахненкова С.В. [4-7; 8]. Оцінюючи відповідним чином результати досліджень зазначених та інших науковців варто зауважити про те, що широкі запровадження КСБО та КІСП поставило нову, на жаль не вирішену проблему, - здійснення внутрішнього контролю за функціонуванням зазначених систем з метою гарантування захисту інтересів користувачів інформації, що продукується даними системами.

Постановка завдання. Метою і завданням статті є визначення реального потенціалу КСБО і КІСП у гарантуванні достовірності інформації, що продукується даними системами, а також окреслення напрямів контролю їх функціонування

Виклад основного матеріалу дослідження. У цілому в умовах застосування КСБО з'являється можливість посилити функцію контролю за законністю та економічною доцільністю господарських операцій, не підвищуючи і не ускладнюючи при цьому трудомісткість ведення обліку. Застосування інформаційних технологій наділяє систему бухгалтерського обліку контрольними функціями, проте їх застосування не гарантує належної адекватності даних фінансової звітності реальному стану речей, тому перед співробітниками відділів внутрішнього контролю постає завдання пристосування технології своєї роботи, або навіть значної її зміни із використанням спеціальних методів і комп'ютерних програм при проведенні внутрішнього контролю. Незважаючи на беззаперечну актуальність проблем, пов'язаних із застосуванням комп'ютерів в контрольному процесі, переважна більшість вітчизняних науковців не приділяє їм належної уваги.

На перший погляд, широке запровадження інформаційних технологій для потреб бухгалтерського обліку робить здійснення внутрішнього контролю не актуальним. Разом з тим, недостатня кваліфікація бухгалтерських кадрів, особливо головних бухгалтерів, на переважній більшості малих підприємств, складність чинного законодавства та його перманентні зміни, особливо в частині регламентації податкових відносин, недостатня роз'яснювальна і консультаційна робота органів державного контролю по діючому законодавству, змушує проводити контроль функціонування КСБО. Дана теза стосується й корпоративних підприємств, адже контроль КСБО є одним з найважливіших об'єктів. Невиявлений недолік може призвести до суттєвих збитків або банкрутства суб'єкта господарювання.

У цілому слід визнати, що в діяльності відділів внутрішнього контролю персональні комп'ютери можуть використовуватися, як для проведення окремих процедур внутрішнього контролю, так і для автоматизації управлінських робіт відділу. Використання комп'ютерів у внутрішньому контролі навіть без використання спеціалізованого програмного забезпечення може включати наступні види робіт:

- виконання нескладних розрахунків, друк типових форм документів, аналітичних таблиць тощо;
- використання нормативно-правової довідкової бази в електронному вигляді;

- виконання запитів до електронної бази даних, сформованої в КСБО;
- перевірка окремих розрахунків, виконуваних на різних ділянках КСБО;
- формування реєстрів бухгалтерського обліку і альтернативного балансу з використанням електронної бази даних;
- проведення комплексного аналізу фінансового стану учасника відносин у сфері господарювання.

Отже, впровадження комп'ютерів в обліковий процес суттєво вплинуло на проведення внутрішнього контролю, який має здійснюватися у двох напрямках. Перший, - це контроль роботи облікового апарату. Другий напрям – це контроль функціонування КСБО у складі КІСП.

Контроль усієї системи бухгалтерського обліку та дій облікового персоналу полягає в перевірці правильності використання плану рахунків, своєчасності і правильності ведення облікових реєстрів, відповідності даних синтетичного і аналітичного обліку даним фінансової звітності. Відповідно метою такого контролю є забезпечення своєчасного і якісного виконання облікових процедур співробітниками бухгалтерії. Досягти поставленої мети дозволяють спеціальні алгоритми, реалізовані в КІСП.

Зокрема, на думку проф. Івахненкова С.В. «Автоматизація контрольних процедур шляхом впровадження комп'ютерних контрольних технологій може набувати різні форми, включаючи більш ефективне використання наявних варіантів конфігурації КІСП типу планування ресурсів підприємства (ERP), з використанням потоків робіт і технологіями їх моделювання для автоматизації процесів і керування ними від початку і до кінця» [6, с. 248]. Разом з тим, існуючі системи внутрішнього контролю не зможуть ефективно функціонувати, якщо керівник суб'єкта господарювання не здійснить ряд організаційних заходів, спрямованих на максимальне використання можливостей комп'ютерних програм.

Досліджуючи організаційну структуру КІСП, слід враховувати ступінь концентрації або розподілу комп'ютерної обробки в межах організації, зокрема, те, як вони можуть впливати на розподіл обов'язків. Важливе значення відіграє й доступність даних, адже первинні документи, деякі комп'ютерні файли й інший доказовий матеріал, що може знадобитися суб'єкту внутрішнього контролю, можуть існувати тільки протягом короткого періоду часу або у форматі, доступному для перегляду тільки на комп'ютері.

Важливу роль при плануванні внутрішнього контролю відіграє рівень автоматизації облікових задач. При оцінці складності автоматизованої обробки бухгалтерських даних необхідно враховувати, як ступінь інтеграції інформаційних систем, так і ступінь спільного використання різними системами однієї і тієї ж облікової бази даних. При проведенні внутрішнього контролю потрібно враховувати технічну структуру програмного забезпечення КСБО, інформація про яку дозволяє оцінити рівень безпеки та захищеності КСБО.

В умовах функціонування комп'ютерних інформаційних систем суб'єкт внутрішнього контролю має розглядати можливість знищення, підробки, заміни паперових документів. Суб'єкту внутрішнього контролю доводиться мати справу з питаннями безпеки та надійності комп'ютерних облікових систем, у зв'язку з чим матиме місце перевірка низки суто технічних питань, які не мають прямого відношення до бухгалтерського обліку.

У більшості випадків внутрішній контроль інформаційних систем потрібний, коли комп'ютерна інформаційна система призначена для обробки конфіденційної чи секретної інформації. До систем з такою інформацією належать комп'ютерні системи бухгалтерського обліку. Проведення такого внутрішнього контролю доцільно також й після побудови комп'ютерної інформаційної системи та її підсистеми безпеки на етапі приймання в експлуатацію для оцінки ступеня дотримання висунутих до неї вимог.

Для контролю ефективності і безпечності інформаційної системи як такої має здійснюватися внутрішній контроль інформаційної системи, під яким слід розуміти оцінку поточного стану комп'ютерної системи на відповідність певному стандарту або запропонованим вимогам. Зазначений контроль може бути проведений відносно: технічного стану інформаційної системи; ефективності інформаційної системи; інформаційної безпеки; проектів впровадження та реінжинірингу; відповідності інформаційної системи; програмного забезпечення. Такий внутрішній контроль не направлений на пропонування конкретного рішення, він дає можливість поглянути на інформаційну систему комплексно, виявити проблемні місця, сформулювати обґрунтовані рекомендації для ухвалення рішення з усунення недоліків за окремими напрямками.

Після здійснення внутрішнього контролю інформаційної системи виникне можливість оцінити з різних аспектів реальний стан комп'ютерної інформаційної системи суб'єкта господарювання та розробити заходи з удосконалення КІСП в частині покращання засобів захисту, продуктивності, цілісності даних та її ефективності.

Висновки з даного дослідження. Застосування інформаційних технологій наділяє систему бухгалтерського обліку контрольними функціями, проте їх застосування не гарантує достовірності даних фінансової звітності. Зважаючи на широке поширення інформаційних технологій, прийняття управлінських рішень, а також оцінка їх ефективності, особливо на рівні оперативного управління, мають бути здійснені лише за результатами внутрішнього контролю інформаційних комп'ютерних

технологій. Проведення такого контролю дозволить обрати оптимальні засоби захисту, забезпечуватиме цілісність даних, а також позитивно впливатиме на продуктивність та ефективність функціонування комп'ютерної інформаційної системи організації.

Література

1. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку : монографія / М.М. Бенько. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 336 с.
2. Брадул О.М. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту корпорацій : монографія / О.М. Брадул. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 356 с.
3. Завгородній В.П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту / В.П. Завгородній. – К. : А.С.К., 1998. – 768 с.
4. Івахненко С.В. Комп'ютерний аудит: контрольні методики і технології / С.В. Івахненко. – К. : Знання, 2005. – 286 с.
5. Івахненко С.В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології / С.В. Івахненко, О.В. Мелих. – К. : Знання, 2009. – 319 с.
6. Івахненко С.В. Інформаційні технології аудиту та внутрішньо-господарського контролю в контексті світової інтеграції : монографія / С.В. Івахненко. – Житомир : ПП «Рута», 2010. – 432 с.
7. Івахненко С.В. Сучасні інформаційні технології управління підприємством та бухгалтерія: проблеми і виклики / С.В. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 4. – С. 52-58.
8. Івахненко С.В. Контроль фінансової інформації: сучасні технології / С.В. Івахненко // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 87-97.

УДК 005.004.9

Бурлаков О.С.,
к.е.н., доцент кафедри соціальної економіки
і інформаційних технологій,
Подільський державний аграрно-технічний університет

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІТ-АУТСОРСИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Постановка проблеми. Розвиток ринку ІТ-послуг в Україні залежить від численних зовнішніх факторів: економічної кон'юнктури, зовнішніх інвестицій, державної та законодавчої політики у сфері бізнесу та ІТ, стану фінансового сектора, боргового навантаження на державу і корпоративний сектор. За прогнозами аналітиків, у 2013 році питома вага ІТ-послуг у загальній структурі ринку інформаційних технологій складатиме близько 9% [6].

Стрімкий розвиток ринку інформаційних технологій вимагає від керівників підприємств внесення змін до методів керування бізнес-процесами, які б дозволили використати потенційні можливості сучасних інформаційних технологій та отримувати додаткові вигоди завдяки концентрації ресурсів на профільному (основному) виді діяльності [1].

За результатами дослідження, проведеного холдингом АНКОР з 33% керівників підприємств, які здійснюють свою діяльність на території України, 40,5% користуються послугами аутсорсингу в частині управління інформаційними ресурсами [1].

Поряд із досить великим переліком потенційних переваг від використання ІТ-аутсорсингу не варто забувати про певний рівень ризиковості, який, в значній мірі, залежить від надійності та якості ІТ-послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій з питань ведення аутсорсингової діяльності на вітчизняних підприємствах показав, що дослідження ІТ-аутсорсингу ґрунтується, в основному, на результатах, викладених у працях зарубіжних дослідників Б.Анікіна, С.Рітіка, З.Айвазяна та ін.

Серед вітчизняних науковців проблематикою аутсорсингу займаються А.Коняєва, Л.Лігоненко, С.Безручук, Ю.Фролова та ін.

Так, Б.Анікін досліджує аутсорсинг як метод оптимізації використання ресурсів. У працях С.Бузручук висвітлено теоретико-практичні аспекти використання аутсорсингу в фінансах та обліку.

Зауважимо, що в проаналізованих працях недостатня увага приділена проблемам оцінки та управління ризиками, які виникають в процесі використання ІТ-аутсорсингу, що і зумовило актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Постійно зростаюча складність інформаційних технологій змушують підприємства перекладати ключові завдання по управлінню інформаційними ресурсами на спеціалізовані компанії.

У міру зростання ролі інформаційних систем і технологій у виробництві та управлінні підприємством ІТ-аутсорсинг все частіше позиціонується як нова модель ведення господарської діяльності. Отже, метою дослідження є обґрунтування необхідності оцінки та розробка рекомендацій щодо ефективного управління ризиками аутсорсингу в галузі інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність відносин ІТ-аутсорсингу полягає у передачі функцій управління інформаційними ресурсами підприємства зовнішній компанії-провайдеру на підставі договору щодо надання послуг з обумовленим рівнем якості на відшкодувальній основі.

ІТ-аутсорсинг представляє собою процес передачі функцій з управління ІТ структурою підприємства сторонній компанії, що дозволить замовнику повністю зосередити ресурси на профільному виді діяльності та розвитку бізнесу [4].

В епоху суцільної інформатизації всіх сфер діяльності, ІТ-аутсорсинг дає низку переваг, зокрема:

- зниження витрат;
- економія власних ресурсів;
- оптимізація процесу здійснення основних бізнес-процесів;
- підвищення якості управління інформаційними ресурсами [2].

Залежно від ступеня впровадження та функцій, які передаються на ІТ-аутсорсинг прийнято розрізняти моделі аутсорсинга. До моделей, які розповсюджені у практиці вітчизняних підприємств слід віднести: управління обладнанням, вибіркоковий аутсорсинг, стратегічний аутсорсинг, тактичний аутсорсинг тощо. [3]

Ініціатива введення ІТ-аутсорсингу, поряд з переліком переваг та вигод, несе в собі низку ризиків, які повинні бути визначені, а їх вплив та імовірність – оцінені.

Ризики, властиві аутсорсингу, можуть бути розбиті на категорії [2]:

Доконтрактні ризики – виникають на етапі вибору потенційних постачальників, оцінки пропозицій, розробки контракту.

Пост-контрактні ризики – виникають під час дії договору та пов'язані з управлінням обслуговуванням і засобами управління, змінами умов договору тощо.

Вирішення проблем чіткої класифікації та ефективного управління ризиками розпочинається із створення структурованої системи управління ризиками, яка включає такі етапи:

1. Визначення ризиків.

На даному етапі визначають всі можливі ризики, які можуть вплинути на процес введення ІТ-аутсорсингу як до, так і після підписання контракту. До процесу реєстрації нових ризиків доцільно залучити всіх учасників відділу управління програмою аутсорсингу, а також аудиторів та співробітників відділу кадрів.

2. Визначення потенційних причин.

Цей етап виступає логічним продовженням попереднього. На ньому визначають основні причини потенційних ризиків, а також інші передумови, що можуть вплинути на процес проходження програми ІТ-аутсорсингу.

3. Оцінка ризиків.

При оцінці ризиків доцільно використати комплексний показник, що включає мінімальний набір часткових показників:

- ймовірність настання ризику, у розрізі висока, середня або низька, з використанням шкали коефіцієнтів від 0 до 1;
- важливість кожного із потенційних ризиків для аутсорсингової програми з використанням шкали коефіцієнтів від 0 до 1.

4. Розробка контрзаходів.

Етап включає розробку заходів, які можуть бути використані з метою забезпечення можливості управління ризиками та їх наслідками. При розробці переліку контрзаходів доцільно розділити їх на категорії:

- профілактичні заходи;
 - обмежуючі заходи;
 - оперативні (надзвичайні) заходи;
 - заходи по передачі ризиків.
- #### 5. Визначення відповідальних осіб.

На даному етапі призначаються відповідальні особи з співробітників підприємства, основне завдання яких полягає у плануванні, творчому підході та відслідковуванні контрзаходів протистояння ризикам.

6. Відслідковування ризиків.

Створюється група для перевірки імовірності настання та вплив ризиків, а також процесу розробки контрзаходів. До складу групи доцільно включити не тільки співробітників відділу інформаційних технологій, а й керівників відділів підприємства, до обов'язків яких входять функції, що плануються передати на аутсорсинг.

За результатами роботи групи формується звітна доповідь, в якій акцентується увага на ризиках з високим ступенем імовірності настання та високим рівнем впливу на аутсорсингову програму.

Висновки з даного дослідження. Аутсорсинг в галузі інформаційних технологій здатний оптимізувати обслуговування, прискорити процес впровадження нових технологій та знизити поточні витрати. Поряд з цим в результаті використання послуг ІТ-аутсорсингу можуть виникнути і непередбачені витрати, які, в першу чергу, пов'язані з недооцінкою ризиків.

Отже, управління ризиками та зниження рівня їх впливу є основними завданнями, вирішення яких необхідне для досягнення аутсорсингом в сфері інформаційних технологій поставленої мети.

Найбільш ефективним методом вирішення проблем управління ризиками є розробка оптимальної структурованої системи управління ризиками, яка повинна враховувати специфіку діяльності підприємства.

В той же час передумовами досить великої частки ризиків, пов'язаних з реалізацією ініціативи ІТ-аутсорсинга, стають проблеми нереалістичних очікувань, неправильний вибір постачальника послуг, неправильно складені контракти, погані стосунки з постачальником, відособленість постачальника, втрата гнучкості та контролю, нездатність припинення відносин тощо.

Література

1. Анализ востребованности и оценка качества услуг аутсорсинга в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://job.ukr.net/articles/analiz-vostrebovannosti-i-ocenka-kachestva-uslug-autsorsinga-v-ukraine/>
2. Бравар Жан-Луи. Эффективный аутсорсинг : понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений : пер. с англ. / Жан-Луи Бравар, Роберт Морган. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
3. Васильев Р.Б. Управление развитием информационных систем / Р.Б. Васильев, Г.Н. Калянов, Г.А. Лёвочкина. – М. : Горячая линия – Телеком, 2009. – 378 с.
4. Головащенко В. Аспекти применения аутсорсинга для повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия [Електронний ресурс] / В. Головащенко. – Режим доступу : <http://8cent-emails.com/aspekty-primenenija-autsorsinga-dlja-povyshenija-jeffektivnosti-hozjajstvennoj-dejatelnosti-predprijatija/>
5. Левчук К.О. Аутсорсинг в системі менеджменту підприємства / К.О. Левчук // Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць. – Івано-Франківськ: Плай, 2008. – № 2 (12). – С. 175-187 – ISBN 966-640-157-6
6. Объем украинского IT-рынка в 2013 году – \$3,6 млрд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/business/1344833-obem-ukrainskogo-it-rynka-v-2013-godu-36-mlrd>
7. Офіційний сайт міжнародного інституту аутсорсингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.outsourcing.com>
8. Шимко О.В. Аутсорсинг як інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Шимко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_NIT_2008/Tethis/Economics/27840.doc.htm

УДК 658. 168. 5:[339. 13:004]

Іваненко І.А.,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Чернявська А.В.
Донецький національний університет економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ЗЛИТТЯ (ПОГЛИНАННЯ) У СЕКТОРІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Постановка проблеми. З початку XXI ст. світовий ринок інформаційних технологій (ІТ) зазнав суттєвих змін. Глобалізація світового економічного простору, лібералізація доступу на національні ринки та посилення конкуренції спонукають ІТ-компанії активно шукати способи отримання додаткових конкурентних переваг на ринку. Власники та керівники компаній активно застосовують механізми злиття і поглинання (ЗіП) як способи досягнення поставлених цілей. Активізація даних процесів призводить до перестановки сил на ІТ-ринку та конвергенції діяльності компаній. Загалом, ринок ЗіП ІТ-компаній впливає на швидкість розвитку інформаційних технологій, що визначає актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремим аспектам здійснення злиттів і поглинань присвячені наукові праці таких зарубіжних та вітчизняних дослідників, як Кириченко О.А., Ваганової Е.В., Хасаншиної Н.Б., Уманціва Ю.М., Гахана П.А., Кондратьєва Н.Н., Розанової Н.М., Яцкевич І.В. та ін. Однак, незважаючи на значну увагу з боку науковців до сфери корпоративної консолідації, недостатньо дослідженими залишаються питання здійснення ЗіП у сфері інформаційних технологій.

Постановка завдання. Метою даної роботи є аналіз динаміки злиттів і поглинань в ІТ-сфері, основних мотивів та відповідних їм стратегій корпоративної консолідації, встановлення основних тенденцій розвитку ІТ-сфери і прогнозів її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У широкому розумінні, процес злиттів і поглинань пов'язаний із переходом контролю за діяльністю компаній, що може мати як формальний, так і неформальний характер. Під злиттям розуміється будь-яке об'єднання господарюючих суб'єктів, у результаті якого утворюється єдина економічна одиниця з двох або більше раніше існуючих структур. Поглинання передбачає об'єднання двох або декількох самостійних економічних одиниць, при якому поглинаюча структура зберігається і до неї переходять активи і зобов'язання юридичних осіб, що поглинаються. При цьому юридичні особи, які поглинаються, або припиняють своє існування, або контролюються шляхом участі в капіталі [1].

Динаміка розвитку світового ринку ЗіП у сфері інформаційних технологій представлена на рис. 1.

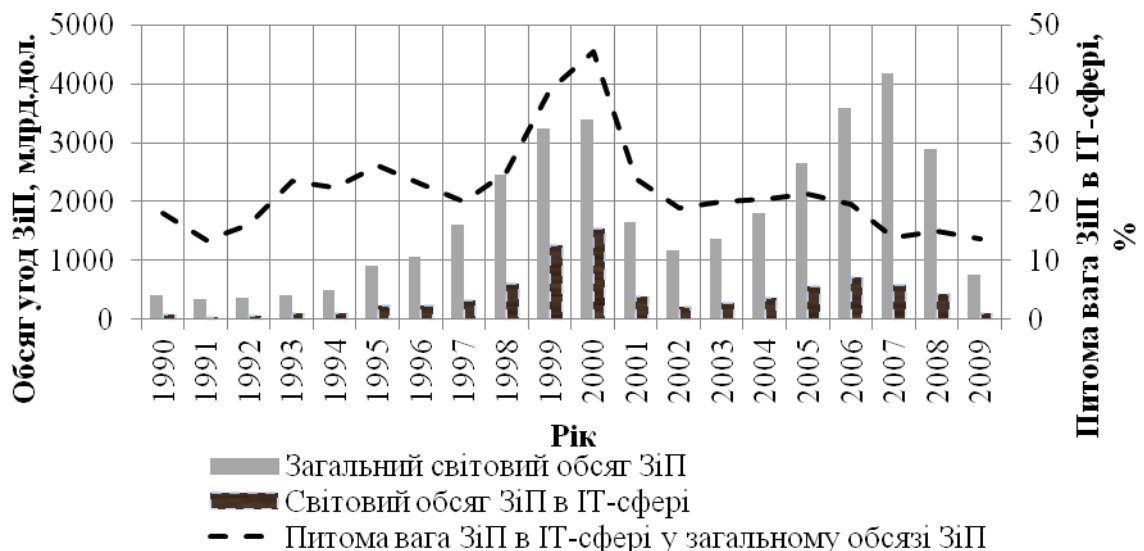


Рис. 1. Динаміка злиттів і поглинань у секторі ІТ

Джерело: [2]

Як видно з рис. 1, ринок ЗіП у сфері інформаційних технологій з початку 1990-х рр. мав позитивну наростаючу динаміку. Особливе пожвавлення спостерігалось з 1997 р. разом зі

збільшенням обсягів загального світового ринку злиттів і поглинань. У цей період частка угод, укладених в ІТ-сфері, почала збільшуватися: з 15% у 1997 р. вона досягла 46% від загального обсягу злиттів і поглинань у 2000 р.

Значною мірою це було викликане швидким виникненням великої кількості інтернет-компаній та піднесенням їх акцій на біржовому ринку, що пов'язано з бажанням інвесторів бути на хвилі нових технологій і невиправданим бажанням «зняти вершки» у вигляді прибутків. У результаті 10 березня 2000 р. високотехнологічний індекс Nasdaq досяг найвищої історичної відмітки 5048,62 пункту. Але нові бізнес-моделі виявилися неефективними, а затратені в більшості на рекламу кредити призвели до хвилі банкрутств і сильному падінню індексу Nasdaq. У світі цей випадок отримав назву dot.com або Інтернет-бульбашки (TMT-bubble) [2]. У свою чергу, у 2001 р. помітно скоротився обсяг злиттів (поглинань) як у ІТ-секторі, так і на загальному ринку.

Подальше скорочення обсягів здійснених операцій із ЗіП пов'язане з падінням фінансових ринків після подій 11 вересня 2001 року. Проте, вже з 2002 р. відновилася позитивна тенденція, і у 2006 р. обсяг злиттів і поглинань в ІТ-сфері досяг 55% від рівня 2000 р., що можна простежити на рис. 1.

З 2007 р. активність ринку злиттів і поглинань у секторі інформаційних технологій знову почала знижуватись у зв'язку з початком фінансової та кредитної кризи (leverage bubble), яка позначилася на вартості активів компаній, стабільності систем і платоспроможності інвесторів [2]. У 2009 р. обсяг угод злиттів (поглинань) в ІТ-секторі скоротився на 30% порівняно з обсягом у 2008 році, тобто впав до рівня 1994 року. У той же час, як видно з рис. 2, сукупна вартість завершених угод зменшилась на 2%. Менше падіння сукупної вартості угод за значним скороченням їх кількості відбулося за рахунок зростання середньої вартості завершеної угоди майже на 5%.



Рис. 2. Динаміка показників активності здійснення ЗіП в ІТ-сфері

Джерело: складено за [3, 4]

У 2010 році показники активності укладання угод ЗіП у сфері інформаційних технологій почали відновлюватися: обсяг анонсованих угод зріс на 41%, але не досяг до кризових показників 2007 року, загальна вартість угод у 2010 році збільшилась порівняно з 2009 роком на 25,6%, але майже на 10% зменшилась середня вартість угоди зі злиття та поглинання. Зменшення загальної вартості ІТ-угод разом зі збільшенням їх кількості свідчить про тенденцію, як правило, крупних компаній поєднуватися з невеликими, які спеціалізуються на тому напрямку, який бажають розвивати ТНК.

Аналіз даних рис. 2 показує, що у 2011 році позитивна динаміка продовжилася: сукупна вартість угод склала 140,93% від рівня 2010 року, обсяг анонсованих угод збільшився на 13,1%, зросла середня вартість угоди. Проте у 2012 р. сукупна вартість завершених угод ЗіП компаній у сфері ІТ зменшилась на 35% порівняно з 2011 р., також зменшився обсяг анонсованих угод, темп росту середньої вартості угоди зменшився та склав 116%.

Проаналізувавши найкрупніші угоди із ЗіП в ІТ-сфері у період із 2001 по 2012 рр. за допомогою даних [5], було виявлено, що поширеними мотивами даних угод є: доступ до розвиненої клієнтської бази та руху грошових потоків (у тому числі доступ до нових каналів або географічних ринків); доступ до нових технологій та організаційних можливостей, які можуть бути позичені для розширення стратегічних можливостей; консолідація бізнес-одиниць або галузей для збільшення доходу; можливість використання ефекту масштабу і синергії, скорочення витрат об'єднаної компанії по відношенню до загальної виручки.

Мотиви угод тісно пов'язані із обраною стратегією розвитку компанії. У цьому напрямку можна виділити два основних види стратегій:

1) стратегія зростання, яка передбачає здійснення диверсифікації діяльності, завоювання нових сегментів ринку;

2) стратегія укріплення позицій на ринку, яка передбачає закріплення компанії за певним видом діяльності, розширення впливу лише на певному сегменті (наприклад, за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукту або розширення продуктової лінійки у своєму напрямку), завоювання географічно нових ринків збуту.

Для диверсифікації бізнесу, тобто згідно стратегії зростання, відбулась угода між компанією-виробником апаратного обладнання Dell і компанією, що займається ІТ-послугами у сфері управління ПЗ і вебсайтами, Petrot. Подібні угоди вкладались між IBM/ Price Waterhouse Coopers та HP/ EDS [5]. Для розширення діяльності компанія Cisco у 2007-2011 рр. уклала ряд угод. Загалом за всю історію свого існування нею було завершено близько 130 ЗіП [6].

Відповідно до стратегії укріплення позицій, на ІТ-ринку у 2009 р. відбулось злиття компанії EMC, однієї з найкращих у сфері систем зберігання даних, та компанією Data Domain, що володіє технологією дедуплікації даних. У результаті угоди EMC має можливість економити місце для зберігання даних у корпоративних базах майже у два рази, що дуже актуально у зв'язку з великою швидкістю накопичення інформації на сучасний момент [5].

Вид угоди ЗіП також має зв'язок зі стратегією компанії та цілями, які вона старається досягти у згоді. З початку 2000-х до приблизно 2008 р., тобто на протязі однієї хвили злиттів (поглинань), превалює вертикальна та горизонтальна інтеграція. У подальшому, серед найбільших угод в ІТ-сфері спостерігається тенденція до горизонтальних і конгломератних злиттів (поглинань). Зміна напрямів укладання угод пов'язана з необхідністю переформування сфери діяльності компанії, з бажанням її оптимізації для зменшення ризику та пристосування компанії до нових умов ІТ-ринку.

В угодах ЗіП завжди існують певні ризики для поглинаючої компанії. У сфері інформаційних технологій до них, передусім, відносяться ризики з питань визначення оптимальної стратегії подальшого розвитку компанії, поєднання технологій компаній, створення єдиної продуктової лінії; ризики, пов'язані з внутрішньою структурою компанії. Укладення угоди зі ЗіП також часто погрожує компанії падінням курсу акцій на фондовому ринку, особливо коли компанія змінює сферу діяльності (що відбулось, наприклад, з компанією HP при злитті з Autonomy). Також це завжди пов'язано з фінансовими ризиками, особливо якщо було сплачено велику суму за поглинаючу компанію, і протидією персоналу, проблемами культурної інтеграції, якщо це транснаціональне злиття (поглинання).

У 2013 р. обсяг угод ЗіП в ІТ-сфері може знизитись, що пов'язано з триваючим конфліктом між глобальним економічним спадом та технологічною революцією. Причому перший фактор на сучасний момент впливає більше [7].

Основними перспективними напрямками для укладання угод ЗіП є:

1. *Управління даними.* Збільшення угод ЗіП буде спостерігатися у сферах прогнозного аналізу, автоматизації маркетингу, електронної комерції, управління веб-контенту тощо.

2. *«Захмарні» обчислення.* Вони стануть основою для росту ІТ-ринку в найближчі 20 років і причиною його трансформації з точки зору продуктів і бізнес-моделей. Продовження активності в укладенні угод ЗіП буде забезпечуватися постачальниками SaaS з доходами більше 15 млн. дол.

3. *Конвергенція мобільних і «хмарних» технологій та сектору безпеки.* Збільшенню обсягів угод ЗіП у даних сферах сприяє зростаюча потреба в мобільних засобах та планшетних технологій на робочому місці, адже є необхідними рішення, що нададуть доступ працівникам до обміну даними без збитків для корпоративних мереж [8].

Висновки з даного дослідження. За допомогою угод ЗіП компанії в ІТ-сфері розширюють власну діяльність, захоплюючи нові сектори ринку, що інтенсивно розвивається. У кожній угоді є мотиви її здійснення, що тісно пов'язані з прийнятою стратегією розвитку компанії, а також ризики. На укладення угоди ЗіП в ІТ-сфері впливають економічні та політичні фактори і кон'юнктура, що склалась в галузі.

На сучасному етапі новаторські технології стануть причиною зростання ІТ-ринку, що призведе до його реструктуризації, оскільки гравці будуть розвивати й інтегрувати ці новинки, купувати їх постачальників. Одночасно вони будуть міняти продуктові пропозиції, цільові клієнтські сегменти, партнерські стратегії та бізнес-моделі. Перебудова сфери власної діяльності дасть ІТ-компаніям швидкий доступ до нових ринків збуту, що перевищить ризики успішної інтеграції.

Література

1. Кириченко О.А. Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки [Текст] / О.А. Кириченко, Е.В. Ваганова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2(92). – С. 45-56.
2. The era of globalized M&A [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.jpmorgan.com/cm/BlobServer/The_era_of_globalized_M_and_A.pdf
3. Global technology M&A update October – December 2011 and year in review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ey.com>

4. Global technology M&A update October – December 2012 and year in review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ey.com>
5. Слияния & Поглощения [Информационно-аналитический журнал]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mergers.ru>
6. Офіційний сайт компанії Cisco [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cisco.com>
7. 1Q13 Tech M&A and IPO Analysis Report [Електронний ресурс] // IDC. – Режим доступу: <http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=241018>
8. Cascadia Capital Forecasts Top Five IT Predictions for 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cascadiacapital.com/.../2013_IT_predictions

УДК 638.8

Башинська І.О.,
к.е.н., асистент кафедри обліку, аналізу та аудиту
Одеський національний політехнічний університет

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ СЦЕНАРНО-ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в економіці та наслідки економічної кризи призвели до того, що підприємству вже не вистачає можливостей існуючих технологій маркетингу. Актуальним стає питання використання на підприємстві інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК), які забезпечують гнучкість маркетингової політики, довгострокові орієнтири підприємства, багатократні продажі, формування лояльності споживачів, зміцнення партнерських стосунків тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток маркетингових комунікацій відбувався і відбувається на базі аналізу емпіричних знань, експериментальної інформації й екстраполяції отриманих результатів у різні сфери господарської діяльності. Вивченню маркетингових комунікацій було присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних авторів, серед яких Верещагіна А.В. [1], Зозульов А.В. [2], Котлер Ф. [3], А. Попов [4; 5], Романов А.А. [6], Дж. Россітер, Л. Персі [7]. Разом з тим, слід зауважити, що досі залишаються дискусійними питання підходів до формування ІМК для українських підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка інтегрованих маркетингових комунікацій, використовуючи сценарно-цільовий підхід.

Виклад основного матеріалу дослідження. Через те, що машинобудування є затратним видом економічної діяльності із високими бар'єрами входу на ринок у поєднанні з низькими темпами розвитку, розробляти ІМК будемо лише для підприємств, що вже створені та працюють на ринку певний час. При розробці методичних рекомендацій щодо формування ІМК не беремо до уваги модель «нове підприємство + новий товар».

Принципова схема формування ІМК для інноваційно-активних промислових підприємств побудована на таких положеннях:

1) *Діяльність інноваційно-активних промислових підприємств щодо комунікаційної політики відбувається у трьох рівнях* (рис. 1): двох простих напрямках (це, інтегровані маркетингові комунікації із партнерами та споживачами: відповідно рівні I та II) та їх інтеграція (рівень III).

Комунікації із партнерами набувають у інноваційно-активного підприємства особливостей, оскільки охоплюють зв'язки із розробниками новачків та мають іншу природу, тому вони суттєво відрізняються від комунікацій із покупцями;

2) *Диференціація покупців і партнерів у середині відповідного блока призводить до того, що у кожного з них формується власний набір маркетингових комунікацій, який складається із двох частин (блоків) – основних МК та додаткових* (рис. 2).

Блок 1. «Основний набір МК» – залишається незмінним для всіх інноваційно-активних промислових підприємств;

Блок 2. «Додатковий набір МК» – змінюється в залежності від типу покупця, якого з точки зору його відношення до інновацій можна класифікувати як: новатор, раціоналізатор або консерватор.

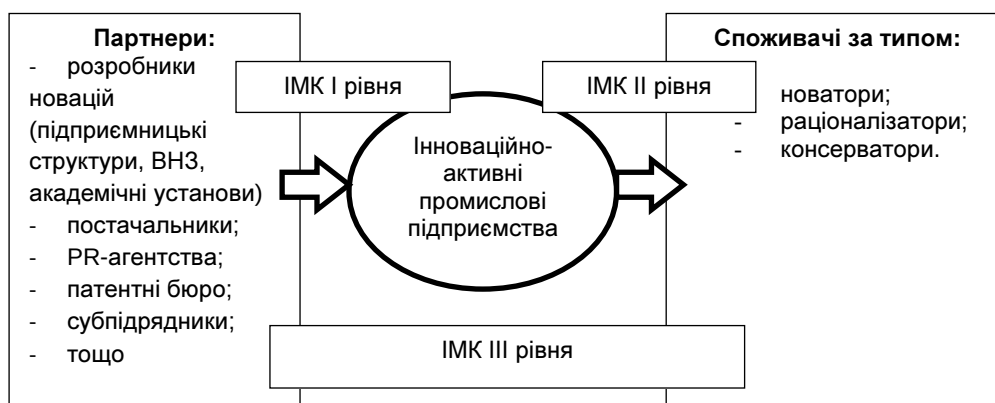


Рис. 1. Інтегровані маркетингові комунікації залежно від контрагентів

Джерело: [8]

Враховуючи вплив інноваційного чинника та специфіки галузі, доцільно скласти інтегровані маркетингові комунікації інноваційно-активного промислового підприємства у такий спосіб (рис. 2). Таке дворівневе уявлення маркетингових комунікацій: по-перше, відображує наявність варіативності ІМК, а, по-друге, стає обґрунтуванням складу граничних переліків ІМК при формуванні їх бюджетів (з низькими та високими витратами).

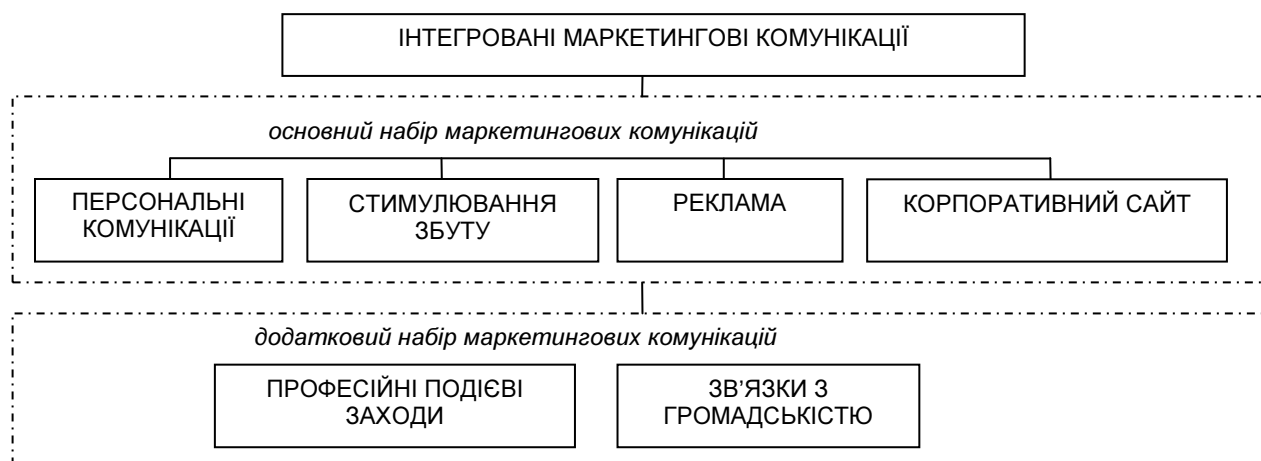


Рис. 2. Інтегровані маркетингові комунікації інноваційно-активного промислового підприємства

Джерело: [8]

3) *Сценарно-цільовий підхід дозволяє практично застосовувати інтегровані маркетингові комунікації в залежності від цілі підприємства*, тобто кількість інтегрованих маркетингових комунікацій повинна співпадати із кількістю цілей підприємства.

Сукупність цілей підприємств є багаточисленною, але, враховуючи особливості ІМК, можна окреслити *коло критеріїв класифікації*, які застосовуватиме сценарно-цільовий підхід, а саме:

а) критерій товару – стадія життєвого циклу товару: впровадження; зростання; зрілість; спад.

б) критерій характеристики покупця – у залежності від схильності до інновацій: новатори; раціоналізатори; консерватори.

в) критерій величини витрат на ІМК: низькі; середні; високі.

Перелік можливих комбінацій перерахованих вище критеріїв практично описує перелік можливих сценаріїв формування ІМК (табл. 1).

4) Наведені комбінації практично описують *типові ситуації*, для яких потрібно розробити інтегровані маркетингові комунікації. Не все перелічені типи ситуацій суттєво розрізняються на рівні переліку маркетингових комунікацій. Тому в подальшому деякі з них можна виключити через те, що для них підходять основні ІМК (це здебільшого стосується низьковитратних бюджетів ІМК), а деякі – мають подібний набір маркетингових комунікацій через схожість критеріїв (табл. 2).

Таблиця 1

Можливі комбінації критеріїв, що застосовні для типізації ІМК інноваційно-активних промислових підприємств

Стадія	Покупці	Витрати
1. Впровадження	1.1 новатори	1.1.1 низькі; 1.1.2 середні; 1.1.3 високі.
	1.2 раціоналізатори	1.2.1 низькі; 1.2.2 середні; 1.2.3 високі.
	1.3. консерватори	1.3.1 низькі; 1.3.2 середні; 1.3.3 високі.
2. Зростання	2.1 новатори	2.1.1 низькі; 2.1.2 середні; 2.1.3 високі.
	2.2 раціоналізатори	2.2.1 низькі; 2.2.2 середні; 2.2.3 високі.
	2.3. консерватори	2.3.1 низькі; 2.3.2 середні; 2.3.3 високі.
3. Зрілість	3.1 новатори	3.1.1 низькі; 3.1.2 середні; 3.1.3 високі.
	3.2 раціоналізатори	3.2.1 низькі; 3.2.2 середні; 3.2.3 високі.
	3.3. консерватори	3.3.1 низькі; 3.3.2 середні; 3.3.3 високі.
4. Спад	4.1 новатори	4.1.1 низькі; 4.1.2 середні; 4.1.3 високі.
	4.2 раціоналізатори	4.2.1 низькі; 4.2.2 середні; 4.2.3 високі.
	4.3. консерватори	4.3.1 низькі; 4.3.2 середні; 4.3.3 високі.

Джерело: власна розробка

Таблиця 2

Узагальнені результати сценаріїв

Номери сценаріїв (за переліком табл. 1)	Рекомендації
1.3.1; 2.3.1; 3.3.1; 4.3.1	Розробка ІМК не доцільна, адже для зміни відношення консерваторів до нових товарів потрібні значні витрати, які бюджет підприємства не передбачає.
1.1.1; 1.2.1; 2.1.1; 2.2.1 3.1.1; 3.2.1; 4.1.1; 4.2.1	Підприємству варто використовувати лише набір основних комунікацій через обмеженість бюджету.
1.1.3; 1.2.3; 1.3.3; 2.1.3; 2.2.3; 2.3.3; 3.1.3; 3.2.3; 3.3.3; 4.1.3; 4.2.3; 4.3.3	Доцільно використовувати обидва набори маркетингових комунікацій: основний та додатковий, адже бюджет підприємства дозволяє максимально використати доступні ресурси.
1.2.2; 1.3.2; 2.1.2; 2.2.2; 2.3.2; 3.1.2; 3.2.2; 3.3.2; 4.1.2; 4.2.2; 4.3.2	Розробка ІМК має виконуватися ретельно, адже синергетичний ефект комунікацій повинен бути максимальним через обмеженість фінансування.
3.3.3 – 4.3.3;	Доцільно використовувати лише інноваційно-активним підприємствам для залучення коштів на наступні розробки.

Джерело: власна розробка

Відтак, перелік із 36-и можливих сценаріїв значно скоротився до 4-х схожих. Це дозволяє підприємству прораховувати меншу кількість сценаріїв, зменшуючи тривалість розрахунку та вартість попереднього періоду на впровадження сформованих ІМК.

Базова модель формування інтегрованих маркетингових комунікацій має вигляд (рис. 3):

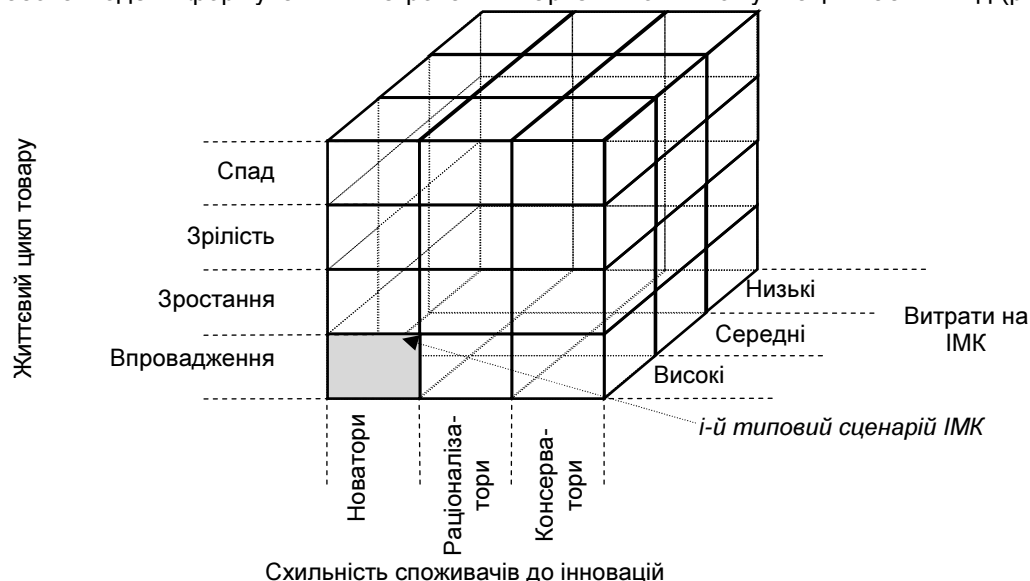


Рис. 3. Базова модель формування ІМК

Джерело: власна розробка

Отже, із урахуванням змісту інноваційного процесу, отримуємо такі доцільні комбінації маркетингових комунікацій:

- для низьких бюджетів:

а) для інноваційно-активних підприємств доцільна комбінація 6 + 10;

б) для інноваційно-неактивних підприємств доцільна комбінація 3+4+5;

- для середніх (обмежених) бюджетів:

а) інноваційно-активних підприємств комбінація доповнюється 1 та 5;

б) для інноваційно-неактивних підприємств комбінація доповнюється 5; (для позбавлення від неліквідів та залучення додаткових коштів);

- для високих (необмежених) бюджетів: доцільними є усі МК.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, авторське бачення процесу формування ІМК у інноваційно-активного промислового підприємства розкриває запропонована концепція з позиції сценарно-цільового підходу, згідно з якою інноваційно-активне промислове підприємство має формувати власні інтегровані маркетингові комунікації з урахуванням змістовності інноваційного процесу, цілей підприємства, можливих сценаріїв. Це дозволяє інтегрувати два процеси – інноваційний процес і життєвий цикл товару та два типи комунікацій – із споживачами та із партнерами.

Література

1. Верещагина А.В. Формирование маркетинговых коммуникаций в процессе инновационной деятельности предприятий, производящих товары промышленного назначения / А.В. Верещагина, Ю.В. Челенко // Бизнес-информ. – № 12(2). – 2009. – С. 19-22
2. Зозулев А.В. Маркетинг: Учеб. пособие для студентов, преподавателей ВУЗов / А.В. Зозулев, Н.С. Кубышина; Под ред. С.А. Солнцева. – К. : Знання, 2011. – 421 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент : пер. с англ. / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – 12-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 816 с.
4. Попов А. Эффективность рекламы / А. Попов. – М. : Эксмо, 2006. – С. 28
5. Попов А. Интегрированные маркетинговые коммуникации - теория и практика / А. Попов // Маркетинг в России. – 2001. – № 5(35). – С. 34-35.
6. Романов А.А. Маркетинговые коммуникации / А.А. Романов, А.В. Панько. – М. : Эксмо. – Пресс, 2008. – 458 с.
7. Росситер Дж. Реклама и продвижение товаров / Дж. Росситер, Л. Перси ; перевод с англ. М. Бугаева и др. – СПб: Питер, 2000. – 651 с.
8. Башинська І.О. Маркетингові комунікації інноваційно-активного промислового підприємства: формування, інтеграція, розвиток : монографія / І.О. Башинська. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 199 с.

УДК 658.1

Корнієнко Т.О.,
аспірант*

Уманський національний університет садівництва

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми На сьогоднішній день в економічних відносинах спостерігається постійна збитковість понад третини вітчизняних суб'єктів господарювання, нестача власних обігових коштів, низька рентабельність операційної діяльності, активів, власного капіталу, недостатня інвестиційна та інноваційна активність, зниження науково-технічного потенціалу країни. Тому перед Україною постало завдання досягнення економічної, передусім фінансової безпеки підприємства шляхом запровадження відповідного механізму управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Проблемою фінансової безпеки в Україні і за кордоном займалися такі дослідники, як О.І. Барановський, В.В. Бурцев, О.Д. Василик, М.Ю. Дмитрієва, М.М. Єрмошенко, Я.А. Жаліло, Н.П. Капустін, О.Ф. Новикова, Є.А. Олейніков, Г.А. Пастернак-Таранушенко, Г.В. Козаченко, Л.А. Костирко, В.П. Пономарьов, О.О. Терещенко, В.В. Шликов, Л.М. Зима, М.І. Камлик,

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

Т.Б.Кузенко, К.С. Горячева та інші. На вирішення окремих аспектів забезпечення фінансової безпеки на рівні господарюючих суб'єктів звертали увагу такі дослідники, як І.О. Бланк, А.Е. Воронкова, С.М. Ілляшенко, Г.В. Задорожний, О.В. Ареф'єва та інші. Однак у наукових працях до цього часу не існує єдиного погляду щодо трактування поняття «фінансова безпека підприємства». І, незважаючи на важливість наукових досліджень, в них не знайшли відображення деякі теоретичні та методичні питання пов'язані із стратегією забезпечення фінансової безпеки на підприємстві.

Постановка завдання. Метою даної статті є розкриття сутності поняття «фінансова безпека підприємства», а також визначення характерних особливостей процесу управління фінансовою безпекою в умовах нестабільності ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стійка та ефективна діяльність суб'єкта господарювання залежить від стану його фінансів, що і приводить до необхідності розгляду проблеми гарантування фінансової безпеки підприємства.

В економічній літературі питанням фінансової безпеки підприємства не приділялося достатньої уваги, це можна пояснити тим, що багато питань знаходять своє віддзеркалення при розробці фінансової політики підприємства і управління фінансами підприємства, але необхідно розробити цілісний і комплексний підхід до вирішення даної проблеми. Поняття «фінансова безпека підприємства» має право на самостійне існування і дослідження як окрема економічна категорія, так само і як фінансовий менеджмент по відношенню до менеджменту взагалі [7].

Горячева К. вважає, що «фінансова безпека - це такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей та задач достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток усієї фінансової системи» [3].

Український професор О.І. Барановський доводить, що «фінансова безпека являє собою надзвичайно складну багаторівневу систему, яка охоплює: фінансову безпеку окремого громадянина, домашніх господарств, населення, підприємств, організацій тощо» [1].

З точки зору Кузенко Т.Б., Прохорової В.В. та Сабліної Н.В. «фінансова безпека може бути визначена як стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень» [8].

На нашу думку, фінансової безпеки підприємства – це важлива складова економічної безпеки, суть якої полягає в здатності забезпечити ефективне використання ресурсів підприємства під впливом зовнішніх та внутрішніх загроз.

Тобто, фінансова безпека представляє такий стан підприємства, який:

- дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді;
- задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення підприємства;
- забезпечує фінансову незалежність підприємства, достатню гнучкість при ухваленні фінансових рішень. [4]

Серед функціональних складових економічної безпеки фінансова складова займає важливе місце, тому що при ринкових умовах господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи й передбачають досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів.

Фінансова безпека підприємства в системі його економічної безпеки характеризується сукупністю індикаторів, а саме: ефективністю управління (рентабельність діяльності), платоспроможністю і фінансовою стійкістю, діловою активністю, ринковою стійкістю (ефективністю використання майна), інвестиційною привабливістю.

Формування системи фінансової безпеки на підприємстві повинне передбачати взаємозв'язок чітко визначених цілей і завдань кожного рівня управління, при цьому вибираючи оптимальні шляхи реалізації рішень [2].

Управління фінансовою безпекою в теоретичному розумінні є сукупністю трьох складових: процесу управління, організації управління та інформації (рис. 1.) З іншого боку, управління фінансовою безпекою неможливе без відповідної організаційної структури як системної сукупності підрозділів і взаємозв'язків між ними. Тому управління фінансовою безпекою є одночасно і процесом, у перебігу якого реалізуються відповідні функції, і системою, яка через організаційну структуру здійснює ці функції.

При цьому інформація стає сполучною ланкою між складовими управлінського процесу. Усі вище перелічені елементи управління фінансовою безпекою в сукупності утворюють механізм управління. Як і кожна керуюча система, система управління безпекою передбачає наявність певного об'єкта управління. При побудові загальної системи цього управління його об'єктом є фінансова діяльність підприємства в цілому.

Система управління фінансовою безпекою підприємства повинна бути комплексом взаємозалежних збалансованих рішень як у сфері забезпечення захисту фінансових інтересів суб'єкта

господарювання, так і в управлінні його фінансової діяльності. А також враховувати альтернативні шляхи гарантування безпеки підприємства, при чому вибір конкретного проекту повинен відповідати фінансовій стратегії та фінансовій політиці підприємства.

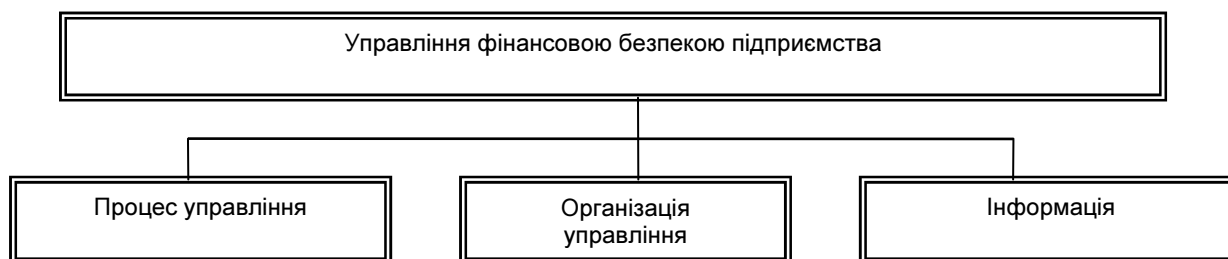


Рис.1. Управління фінансовою безпекою підприємства

Джерело: [6]

Забезпечення відповідного рівня фінансової безпеки потребує стратегічного підходу до управління фінансовою безпекою підприємства і передбачає здійснення певних етапів управління (рис. 2).

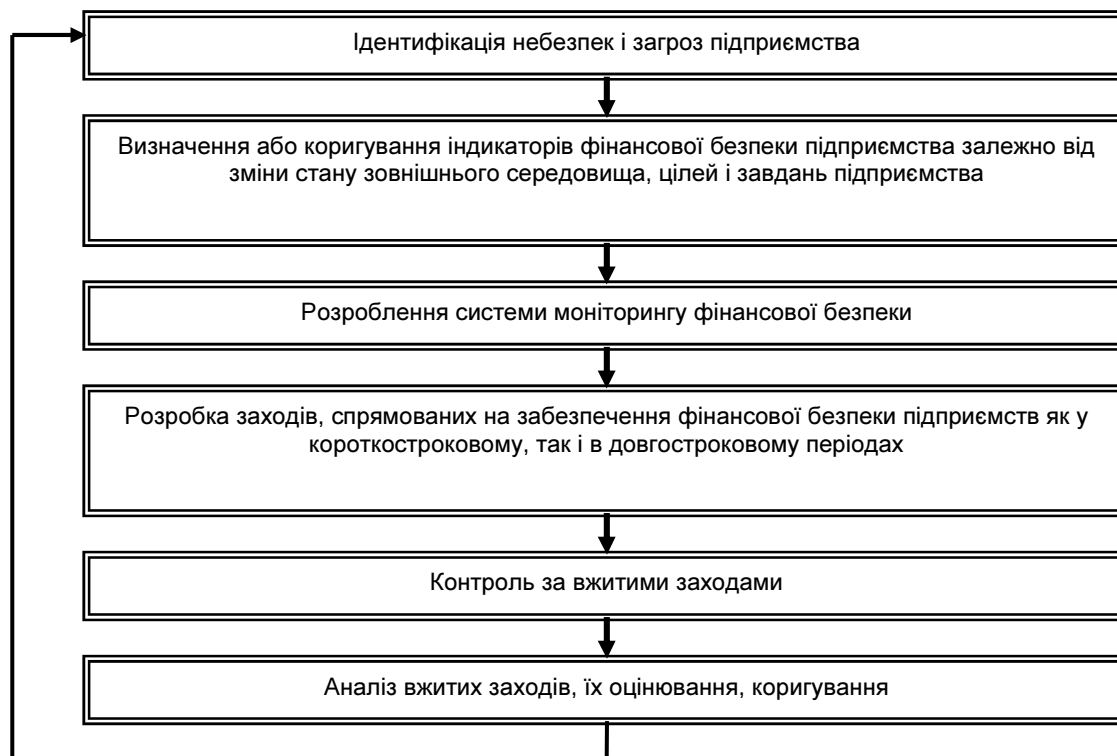


Рис.2. Етапи управління фінансовою безпекою на підприємстві

Джерело : [5]

Стратегія фінансової безпеки підприємства має охоплювати:

- 1) визначення критеріїв і параметрів (кількісних і якісних граничних значень) фінансової системи підприємства, що відповідають вимогам його фінансової безпеки;
- 2) розроблення механізмів і заходів ідентифікації загроз фінансовій безпеці підприємству і їх носіїв;
- 3) характеристики їх прояву (сфер локалізації загроз);
- 4) встановлення основних суб'єктів загроз, механізмів їх функціонування, критеріїв їх дії на економічну (включаючи фінансову) систему підприємства;
- 5) розроблення методології прогнозування, виявлення і запобігання діям чинників, що сприяють виникненню погроз фінансовій безпеці, проведення досліджень по виявленню тенденцій і можливостей розвитку таких загроз;
- 6) організацію адекватної системи забезпечення фінансової безпеки підприємства;
- 7) формування механізмів і заходів фінансово-економічної політики, нейтралізуючих або пом'якшуючих дію негативних чинників [5].

Належна організація стратегічного управління фінансовою стійкістю на підприємствах дасть змогу гарантувати фінансову безпеку в умовах ризику та створить ефективне підґрунтя для системи заходів управління фінансами підприємств у кризовій ситуації сьогодення.

Висновки з даного дослідження Забезпечення фінансової стабільності є одним із основних завдань керівництва підприємства. Але недосконалість фінансового ринку, законодавчої бази та специфіка функціонування української економіки загострюють проблеми гарантування фінансової безпеки.

Тому для забезпечення фінансової безпеки на підприємстві і можливості передбачення ризиків повинна існувати система органів управління фінансовою безпекою, що мають проводити діагностування стану підприємства, прогнозувати можливі загрози та здійснювати низку мір по забезпеченню стабільності системи фінансової зокрема та економічної безпеки підприємства в цілому.

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека : [монографія] / О.І. Барановський – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Бородіна О.О. Оцінка економічної безпеки підприємства / О.О. Бородіна // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць: В3 т. Т.1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – Вип. 183. – С. 33–41.
3. Горячева К.С. Финансовая безопасность предприятия, сущность и место в системе экономической безопасности / К.С. Горячева // Экономист. – 2003. – №8. – С.65–67.
4. Гукова А.В. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности / А.В. Гукова, И.Д. Аникина // Образование и общество. – 2006. – №3. – С. 98–102.
5. Економічна безпека бізнесу : [навч. посіб.] / [Швиданенко Г. О., Кузьомко В. М., Норіцина Н. І. та ін.] ; за заг. та наук. ред. Г. О. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2011. – 511 с.
6. Загарельська Т.Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления / Т.Ю. Загарельская // Научные труды Ден НТУ. – 2000. – Вып. 103-4. – С. 215–218.
7. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – №1. – С. 86–97.
8. Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т.Б. Кузенко, В.В. Прохорова, Н.В. Саблина // Бизнес Информ. – 2008. – № 12 – С. 27–29.

УДК 658.589 : 004.89

Біленська Я.Р.,
аспірант**

Національний університет “Львівська політехніка”

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ ОДНОЧАСНИХ РІВНЯНЬ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОГО ОБ’ЄДНАННЯ В РОЗРІЗІ СКЛАДОВИХ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Постановка проблеми. Головним чинником зростання та забезпечення конкурентоспроможності виробничо-господарських об’єднань (ВГО) є здійснення останніми інноваційної діяльності, яка, в свою чергу, пов’язана з реалізацією їх інноваційного потенціалу. Процес ухвалення управлінського рішення щодо розроблення та впровадження інновацій передбачає аналіз невизначеності, збір і здобуття інформації для реальнішої оцінки наявних можливостей і ухвалення рішення в тому випадку, якщо отриманої інформації вистачає для оцінки альтернатив. Отже, питання оцінки рівня інформаційного забезпечення ВГО в умовах сьогодення є актуальним і потребує подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних проблем оцінювання інформаційного забезпечення присвячені праці таких вітчизняних вчених та науковців, як О.Г. Саєнко, О.Є. Кузьмін, Й.М. Петрович, Т.В. Серкутан, С.Т. Пілецька, К.О. Дорошкевич,

* Науковий керівник: Бондарчук М.К. – к. е. н., доцент

М.Г. Твердохліб, В.С. Пономаренко та інші. Однак, у більшості наукових розвідок мало уваги приділено проблемі оцінювання рівня інформаційного забезпечення діяльності виробничо-господарських об'єднань в системі «інновації – фінанси – виробництво – маркетинг», що і зумовило вибір даного напрямку дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка системи показників для оцінювання рівня інформаційного забезпечення ВГО в розрізі складових його інноваційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все, варто зазначити, що слід розуміти під системою «інновації – фінанси – виробництво – маркетинг». Отже, система «інновації – фінанси – виробництво – маркетинг» - це інтегрована сукупність науково-інтелектуальної, фінансової, виробничої та маркетингової складових інноваційного потенціалу, що включає в себе всі необхідні ресурси, які використовуються для розробки та впровадження інновацій.

Використовуючи метод експертних оцінок, автору вдалося сформувати перелік критеріїв оцінювання рівня інформаційного забезпечення по кожній із складових інноваційного потенціалу ВГО. Кожен визначений критерій характеризується відповідним індивідуальним показником, методика розрахунку яких подана у табл. 1.

Таблиця 1

Методика розрахунку індивідуальних показників, що характеризують узагальнюючі показники рівня інформаційного забезпечення діяльності ВГО в системі «інновації – фінанси – виробництво – маркетинг»

Узагальнюючі показники, що характеризують рівень інформаційного забезпечення діяльності ВГО в системі «інновації – фінанси – виробництво – маркетинг»							
Узагальнюючий показник рівня інформаційного забезпечення інновацій		Узагальнюючий показник рівня інформаційного забезпечення фінансів		Узагальнюючий показник рівня інформаційного забезпечення виробництва		Узагальнюючий показник рівня інформаційного забезпечення маркетингу	
Назва показника	Методика розрахунку	Назва показника	Методика розрахунку	Назва показника	Методика розрахунку	Назва показника	Методика розрахунку
1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Показник науко-місткості інформації</i>	Відношення обсягу інформації, використаної в процесі реалізації НДДКР до загального обсягу інформації, обробленої працівниками інформаційного відділу	<i>Коефіцієнт оперативності інформації</i>	Відношення числа документів з оцінкою «відоме з інших джерел» до загального числа оцінених документів	<i>Показник рівня компетентності працівників</i>	Відношення кількості осіб, що мають вищу (спеціальну) освіту відповідно до профілю діяльності під-ва, до загальної кількості працюючих	<i>Коефіцієнт використання джерел отримання інформації</i>	Відношення кількості використаних інформаційних джерел до загальної кількості джерел отримання інформації, яка могла б бути використаною
<i>Показник науково-інтелектуального рівня</i>	Відношення чисельності висококваліфікованих працівників суб'єкта госп. до середньоспискової чисельності працівників	<i>Коефіцієнт швидкості збору інформації</i>	Відношення суми витрат часу на обробку інформації до витрат часу на загальну оцінку документів	<i>Показник підвищення кваліфікації працівників в-ва у сфері інформатизації</i>	Відношення чисельності працівників виробничого підрозділу, які фактично підвищили свою кваліфікацію за певний період часу до загальної чисельності працівників сфери виробництва	<i>Коефіцієнт використання методів отримання інформації</i>	Відношення кількості використаних методів отримання інформації до загальної кількості методів отримання інформації, яка могла б бути використаною

продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Коефіцієнт генерування інноваційної ідеї</i>	Відношення кількості інновацій, прийнятих до серійного виробництва до кількості самостійно розроблених і запатентованих НДДКР	<i>Коефіцієнт надійності програмного забезпечення</i>	Відношення числа наборів вхідних даних, при яких відбувся збої, відмови програмного забезпечення до загального числа наборів вхідних даних	<i>Показник достовірності наявної і доступної інформації</i>	Співвідношення загальної кількості інформаційних повідомлень до моменту перевірки до кількості інформаційних повідомлень, які в результаті перевірки виявилися правдивими	<i>Коефіцієнт задоволення інформаційних потреб</i>	Відношення кількості задоволених інформаційних потреб до загальної кількості інформаційних потреб
<i>Показник винахідницької активності</i>	Відношення кількості винаходів до кількості працюючих	<i>Показник повноти інформації</i>	Співвідношення між обсягом інформації, яка є у розпорядженні ВГО до обсягу інформації, необхідної для прийняття рішення	<i>Показник документального підтвердження використаної інформації</i>	Співвідношення кількості документально підтверджених інформ. повідомлень до загальної кількості інформ. повідомлень, використаних в процесі в-ва	<i>Коефіцієнт своєчасності надання інформації</i>	Співвідношення між обсягом своєчасно наданої інформації, до обсягу інформації, необхідної для прийняття рішення
		<i>Показник точності інформації</i>	Відношення обсягу релевантної інформації до загального обсягу інформації	<i>Коефіцієнт забезпеченості виробничого процесу інформаційними ресурсами</i>	Відношення витрат на придбання інформаційних ресурсів до загальних річних витрат суб'єктів ВГО		

Джерело: сформовано автором

Для оцінки рівня інформаційного забезпечення ВГО в розрізі складових його інноваційного потенціалу застосуємо систему одночасних рівнянь.

Інтегральну економічну оцінку рівня інформаційного забезпечення діяльності ВГО в системі «інновації – фінанси – виробництво – маркетинг» необхідно здійснювати по чотирьох групах підсумкових показників.

На основі практик застосування моделей одночасних рівнянь під час дослідження різноманітних економічних явищ і процесів [1-5] сформовано симулятивну модель оцінювання рівня інформаційного забезпечення діяльності ВГО в системі «інновації – фінанси – виробництво – маркетинг», що відображено системою рівнянь (1) – (4).

$$\begin{cases} Y_1 = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5 + a_6Y_2 + a_7Y_3 + a_8Y_4, & (1) \\ Y_2 = b_0 + b_1X_5 + b_2X_6 + b_3X_7 + b_4X_8 + b_5Y_3 + b_6Y_4, & (2) \\ Y_3 = c_0 + c_1X_{10} + c_2X_{11} + c_3X_{12} + c_4X_{13} + c_5X_{14} + c_6Y_4, & (3) \\ Y_4 = d_0 + d_1X_{15} + d_2X_{16} + d_3X_{17} + d_4X_{18}, & (4) \end{cases}$$

де Y_1 – узагальнюючий показник рівня інформаційного забезпечення фінансової складової інноваційного потенціалу (фінансів); Y_2 – узагальнюючий показник рівня інформаційного забезпечення маркетингової складової інноваційного потенціалу (маркетингу); Y_3 – узагальнюючий показник рівня інформаційного забезпечення виробничої складової інноваційного потенціалу (виробництва); Y_4 – узагальнюючий показник рівня інформаційного забезпечення науково-інтелектуальної складової інноваційного потенціалу (інновацій);

x_1 – коефіцієнт оперативності інформації; x_2 – коефіцієнт швидкості збору інформації; x_3 – коефіцієнт надійності програмного забезпечення; x_4 – показник повноти інформації; x_5 – показник точності інформації; x_6 – коефіцієнт використання джерел отримання інформації; x_7 – коефіцієнт використання методів отримання інформації; x_8 – коефіцієнт задоволення інформаційних потреб; x_9 – коефіцієнт своєчасності надання інформації; x_{10} – показник рівня компетентності працівників; x_{11} – показник підвищення кваліфікації працівників підприємства у сфері інформатизації; x_{12} – показник достовірності наявної і доступної інформації; x_{13} – показник документального підтвердження

використовуваної інформації; x_{14} – коефіцієнт забезпеченості виробничого процесу інформаційними ресурсами; x_{15} – показник наукомісткості інформації; x_{16} – показник науково-інтелектуального рівня; x_{17} – коефіцієнт генерування інноваційної ідеї; x_{18} – показник винахідницької активності;

a, b, c, d – параметри симульативної моделі, які характеризують силу впливу незалежних змінних на залежні.

Результати дослідження наукової літератури [6; 7] дають підстави визначати інтегральний показник рівня інформаційного забезпечення діяльності ВГО в системі «інновації – фінанси – виробництво – маркетинг» за наступною формулою:

$$I_{\text{заг}} = \frac{Y1k1 + Y2k2 + Y3k3 + Y4k4}{I_{\text{заг}}(\text{max})}, \quad (5)$$

де $k1, k2, k3, k4$ – коефіцієнти вагомості відповідних узагальнюючих показників.

Для словесного трактування числових значень розрахованих показників (узагальнюючих та інтегральних показників інформаційного забезпечення діяльності ВГО в системі «інновації – фінанси – виробництво – маркетинг») використаємо вербально-числову шкалу Харінгтона (табл. 2).

Таблиця 2

Шкала оцінювання рівня інформаційного забезпечення ВГО

Рівні інформаційного забезпечення	Числові інтервали
Дуже високий	1,000 – 0,081
Високий	0,800 – 0,631
Середній	0,630 – 0,371
Низький	0,370 – 0,210
Дуже низький	0,200 – 0,000

Джерело: [8]

Використання розробленої системи показників для оцінювання рівня інформаційного забезпечення ВГО в розрізі складових його інноваційного потенціалу дасть змогу оцінювати рівень інформаційного забезпечення діяльності ВГО в системі «інновації – фінанси – виробництво – маркетинг» системно, одночасно враховуючи всі істотні фактори впливу на результуючий показник.

Висновки з даного дослідження. Застосування запропонованої моделі дасть змогу суб'єктам господарювання, що здійснюють інноваційну діяльність, адекватно оцінювати рівень їх інформаційного забезпечення по кожній із складових інноваційного потенціалу та вчасно виявляти проблеми, що виникають. Зауважимо, що запропонована модель може бути використана для оцінки рівня інформаційного забезпечення як ВГО в цілому, так і його окремих учасників, зокрема виробничих підприємств, банків, страхових компаній тощо.

Література

1. Подольчак Н. Застосування системи одночасних рівнянь для ідентифікації та планування змін у процесі життєвого циклу підприємства / Н. Подольчак, С. Стеців // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4 (37). – С. 69-75.
2. Олексів І.Б. Побудова системи збалансованих показників підприємства на основі моделі одночасних рівнянь / І.Б. Олексів // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2006. – № 12. – С. 132-138.
3. Саєнко В.Г. Інформаційне забезпечення промислового підприємства на шляху стійкого розвитку економіки : монографія / В.Г. Саєнко, І.А. Демидова. – Луганськ: Вид. СЛУ ім. В. Даля, 2009. – 371 с.
4. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем : монографія / С.М. Петренко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.
5. Тимошук М.П. Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності / М.П. Тимошук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип 20.12. – С. 260-265.
6. Дорошкевич К.О. Оцінювання інформаційного забезпечення використання стратегічних карт машинобудівних підприємств / К.О. Дорошкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6. – С. 301-307.
7. Кльоба Л.Г. Управління банківською інвестиційною діяльністю : монографія / Л.Г. Кльоба; [За ред. д.е.н., проф. С.К. Реверчука]. – Львів: Тріада плюс, 2007. – 194 с.
8. Кузьмін О.Є. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства : монографія / О.Є. Кузьмін, Н.Г. Георгіаді. – Львів: Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2006. – 368 с.

АНОТАЦІЇ

Стельмашук А.М., Гангал Л.С.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО АГРОБІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті визначено особливості функціонування вітчизняного аграрного сектору в умовах глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки, проведено ідентифікацію головних загроз та ризиків для українського агробізнесу, розроблено систему захисних механізмів для мінімізації та уникнення їх впливу. Обґрунтовано системний підхід до державного та приватного сектору щодо адаптації українських суб'єктів господарювання до нових світових порядків здатний не тільки протистояти викликам глобалізації економіки та запобігти негативним наслідкам цього процесу.

Ключові слова: український агробізнес, глобалізація, інтернаціоналізація, світова економіка, ризик, захисні механізми.

Пуцентейло П.Р.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА УКРАЇНИ

Обґрунтовано пріоритети розвитку галузі м'ясного скотарства, яка виступає цілісною виробничо-господарською системою, яка об'єднує спеціалізовані підприємства з вирощування та відгодівлі великої рогатої худоби, підприємства, що забезпечують доставку і збут продукції, відтворення племінних якостей, беруть участь у науково-дослідних, проектно-конструкторських і технологічних розробках з метою насичення продовольчого ринку якісними м'ясом і м'ясопродуктами власного виробництва, досягнення продовольчої незалежності держави та збільшення експорту продукції.

Доведено, що стратегічними пріоритетними напрямками розвитку м'ясного скотарства мають стати: державна підтримка розвитку м'ясного скотарства, удосконалення породного складу тварин м'ясного напрямку, впровадження інноваційних технологій вирощування тварин, формування та функціонування ринку м'яса яловичини, сприяння залучення інвестицій у галузь, удосконалення системи ціноутворення.

Ключові слова: конкурентоспроможність, галузь м'ясного скотарства, стратегія, велика рогата худоба.

Смоленюк Р.П.

ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНО-КООПЕРАТИВНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Обґрунтована доцільність укрупнення виробництва на основі його кооперації та кластеризації. Визначена сутність й ефективність кооперативів та кластерів. Встановлено, що кооперативні і кластерні формування значно здешевлюють сферу аграрної діяльності. Виявлено, що кооперативні і кластерні об'єднання сільськогосподарських товаровиробників можуть ефективно здійснювати функції заготівлі, збуту та переробки сільськогосподарської продукції, забезпечення виробників матеріально-технічними засобами, надання технічних і технологічних послуг, створення та підтримки виробничої інфраструктури.

Ключові слова: сільське господарство, кооперація, кластерні об'єднання, укрупнення виробництва, ефективність

Бойчик І.М.

ФУНКЦІОНАЛЬНІ ЕЛЕМЕНТИ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.

У статті розглянуті питання класифікації елементів ринкової інфраструктури за різноманітністю виконуваних функцій, а саме їх поділ на інформаційно-аналітичну, фінансово-кредитну та організаційно-технічну інфраструктуру. Досліджена роль кожного із них в процесі функціонування виробничих підприємств, виділені найбільш «впливові» елементи та визначені перспективи подальших наукових пошуків щодо напрямків активізації впливу суб'єктів ринкової інфраструктури на діяльність підприємств-виробників.

Ключові слова: ринкова інфраструктура, виробничі підприємства, функції ринкової інфраструктури, інформаційно-аналітична інфраструктура, фінансово-кредитна інфраструктура, організаційно - технічна інфраструктура.

Яхно Т.П., Семів Г.О.

ВІТЧИЗНЯНИЙ РИНОК АВТОМОБІЛЬНОГО ПАЛЬНОГО В СИСТЕМІ МІЖГАЛУЗЕВИХ ЗВ'ЯЗКІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглядається структура вітчизняного ринку автомобільного пального і його взаємозв'язки з провідними галузями економіки України. Систематизовано фактори ефективної взаємодії ринку світлих нафтопродуктів та інших сегментів вітчизняного ринку товарів та послуг.

Визначено внесок вітчизняного ринку моторного пального у формування міжгалузевих та міжтериторіальних зв'язків. Проаналізовано головні соціально-економічні функції, які повинна виконувати сучасна інфраструктура роздрібного продажу нафтопродуктів. Розглянуто значення вітчизняного ринку пального для ключових галузей національної економіки.

Ключові слова: ринок автомобільного пального, ринок товарів та послуг, міжгалузеві зв'язки, світлі нафтопродукти, інфраструктура ринку, конкурентне середовище.

Дука А.П.

СУТІСНІ ОЗНАКИ ТА ПРИРОДА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано основні підходи до з'ясування сутнісних ознак інноваційного розвитку, що дозволило обґрунтувати висновок про відсутність уніфікованого підходу до пояснення його природи. На основі ґносеологічного співвідношення між поняттями «розвиток», «зміни», «рух» обґрунтовано співвідповідність між ними та визначено, що розвиток – це дихотомія, що розкривається через рух системи скерованого у відповідному напрямі та характері впливу змін на процеси, які протікають в самій системі. На основі розкриття сутності „розвитку” з використанням критерію інноваційності виділені сутнісні ознаки та охарактеризовано природу інноваційного розвитку національної економіки.

Ключові слова: національна економіка, зміни, розвиток, економічний розвиток, рух, трансформація, інноваційний розвиток.

Копистира А.М.

ТИПОЛОГІЯ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні наукові підходи до типологізації країн за системою організації корупційних трансакцій. Здійснено типологізацію корупції в Україні протягом 1991-2013 рр. за різними підходами. Виявлено, по-перше, зміни ієрархічності у цілому децентралізованих корупційних мереж, по-друге, перехід від клептократії до двосторонньої монополії завдяки зростанню монополізації влади у приватному секторі та, по-третє, приналежність України протягом усього періоду незалежності до типу «корупції слабких перехідних держав».

Ключові слова: корупція, типи корупції, синдроми, децентралізована корупція, клептократія, двостороння монополія, олігархія та клани, Україна.

Пасічник Т. П.

БОРГОВИЙ СТАН УКРАЇНИ: СЬОГОДЕННЯ ТА МАЙБУТНЄ

У статті проаналізовано державний та гарантований державний борг України, досліджено динаміку загального державного боргу і ВВП країни. Наочно показано фактичний та потенційний ВВП, а також циклічну складову сальдо бюджету. Керуючись даними нормативних актів України, враховуючи зміну показника ВВП та економічної ситуації в Україні зроблено прогноз рівня державного боргу на найближчі роки та щорічний прогноз погашення внутрішнього і зовнішнього боргу на більш тривалу перспективу.

Ключові слова: боргова політика, бюджетний дефіцит, внутрішній державний борг, зовнішня заборгованість, фінансування державного бюджету.

Дуранова Т.А.

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості конкуренції та проведено оцінку її рівня на ринку соняшникової олії в Україні за допомогою індекса Харфінделя-Хіршмана. На основі оцінки рівня конкуренції досліджено конкурентоспроможність олійно-жирових підприємств, динаміку зміни ринкової позиції підприємств та визначено лідерів на ринку олії. Розкрито сучасні тенденції розвитку світового ринку рослинних олій та визначено місце України на ньому. Викладено подальші шляхи розвитку підприємств олійно-жирового комплексу.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентне середовище, монополізм, індекс Харфінделя-Хіршмана.

Ревун К.І.

ВИКОРИСТАННЯ ВАЖЕЛІВ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ У ПОДОЛАННІ ДИСБАЛАНСІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано особливості формування сучасної моделі «нової економіки» з виокремленням домінуючої ролі в ній фінансового сектора. Розглянуто використання інструментів фінансової політики в умовах необхідності подолання та передбачення фінансових ризиків. Обґрунтовано специфіку реалізації макропруденційного підходу в реалізації фінансової політики України та країн ЄС в питаннях запобігання системним ризикам. Виокремлені індикатори збалансованості податкової, бюджетної та

монетарної політики, запропоновано формування портфелю антикризових заходів для попередження структурних дисбалансів розвитку.

Ключові слова: фінансова політика, пруденційний нагляд, «нова економіка», «економіка пропозиції», антициклічний портфель, системні ризики.

Іляш Н.І.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ»

У статті розглянуто основні підходи щодо визначення поняття реального сектору економіки. Проведено ідентифікацію сутнісних характеристик та класифікаційних аспектів дослідження реального сектору економіки. Окреслено складові функціонування реального сектору економіки. Обґрунтовано доцільність інституціоналізації поняття реального сектору та його сегментів у системі вітчизняного інституціонально-правового забезпечення державної політики у сфері економічної безпеки держави. Визначено найбільш універсальний поділ реального сектору економіки на сектори: матеріального виробництва, торговельних послуг та індивідуальних (споживчих) послуг.

Ключові слова: реальний сектор економіки, національне господарство, види економічної діяльності, виробничо-господарський комплекс.

Пересунько З.М.

ІННОВАЦІЇ ЯК ЧИННИК ЕВОЛЮЦІЙНИХ ЗМІН ЦИВІЛІЗАЦІЇ

В статті розглядаються питання місця, значення та еволюції інновацій в історії людської цивілізації. Аналізується роль епохальних інновацій в зміні історичних епох. Здійснено групування епохальних та базисних інновацій в розрізі історичних епох (палеоліт, мезоліт, неоліт, ранньокласова цивілізація, антична цивілізація, середньовічна цивілізація, ранньоіндустріальна цивілізація, індустріальна цивілізація, постіндустріальна інтегральна цивілізація (прогноз) та інноваційних сфер (технологічні, сільськогосподарські, економічні, соціально-політичні, інновації в духовній сфері).

Ключові слова: інновації, епохальні інновації, науково-технічний прогрес, історичні епохи, цивілізація.

Волощук К.Б.

ПРОГНОЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Встановлено, що планування, прогнозування, регулювання процесів впровадження закінчених науково-технічних розробок належать до найважливіших сучасних напрямів у рішенні активізації суб'єктами ведення інноваційної діяльності, кардинальне відношення яких повинно визначатися не лише економічною доцільністю, але й необхідністю. Визначено абсолютні відхилення та відновлені значення за аналізований період, розраховано прогноз обсягів реалізації інноваційної продукції. Для прогнозування обсягів виробництва інноваційної продукції запропоновано відбирати декілька найбільш істотних параметрів з використанням критерію мультиколінеарності, інтервальної оцінки, коефіцієнта кореляції при обчисленні ймовірності факторного впливу на результативність інноваційно-інвестиційної діяльності. Висока точність прогнозу визначає орієнтири та надає можливість зміни витрат на реалізацію інноваційно-інвестиційних заходів, що забезпечить збалансований розвиток підприємств на перспективу.

Ключові слова: прогноз, інновації, наука, кадри, продукція, підприємства, критерії, коефіцієнти, фактори, показники, параметри, ймовірність.

Шипуліна Ю.С.

МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-СПРИЯТЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті виконано системний аналіз та проведено систематизацію механізмів активізації й інтенсифікації інноваційної діяльності підприємств. Визначено послідовність процедур взаємодії механізмів формування інноваційно-сприятливого середовища. Розроблено схему формування і розвитку інноваційної культури підприємства, визначено схему взаємозв'язків інноваційної культури, інтелектуального капіталу та потенціалу інноваційного розвитку підприємства. Запропоновано підхід до формування комплексного механізму формування на промисловому підприємстві середовища, яке є сприятливим для інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційний розвиток, механізми активізації інноваційної діяльності, інноваційно-сприятливе середовище, промислові підприємства, управління інноваційним зростанням.

Жежуха В.Й.

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті дістали подальшого розвитку особливості формування інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств. Зокрема, виокремлено й охарактеризовано інноваційність, інноваційний потенціал та інноваційний рівень як основні параметри технологічних процесів промислових підприємств, що формують їхню інноваційну складову. Виокремлено відмінності між зазначеними поняттями, що дає змогу розширити інструментарій оцінювання технологічних процесів, враховуючи інноваційний чинник, а також критерії їхнього вибору під час прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: інноваційна складова, інноваційність, інноваційний рівень, інноваційний потенціал, промислове підприємство, технологічний процес.

Ільків Л.А.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА СТРАТЕГІЯ ВИКОРИСТАННЯ

У статті розкривається сутність інноваційного потенціалу як важливого елементу економічного потенціалу підприємства, що сприятиме формуванню ефективної інноваційної політики аграрного підприємства та підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Визначено стратегію використання інноваційного потенціалу аграрного підприємства, що сприятиме розробці та реалізації довгострокових інноваційних проектів і програм, які забезпечують максимально ефективне досягнення глобальних цілей підприємств. Досліджено необхідність врахування інноваційного чинника як однієї з вирішальних умов подальшого розвитку суб'єктів господарювання в аграрній сфері.

Ключові слова. Інноваційний потенціал, аграрне підприємство, стратегія використання, конкурентоспроможність, ефективність.

Тимофієва Г.С., Прокопук Л.М.

СТРАХУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТІВ ЯК ОДИН З ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ ПІДТРИМКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано необхідність створення дієвої системи страхування експортних кредитів аграрних підприємств з метою підтримки їх зовнішньоекономічної діяльності. Досліджено наявну ситуацію з стимулюванням в Україні експортної діяльності та виявлено, що в країні дотепер не створено дієвого механізму підтримки вітчизняних експортерів сільськогосподарської продукції, в тому числі і через страхування експортних кредитів. В статті зазначено, що у світовій практиці свою ефективність підтвердила державна підтримка експорту на основі організації Експортних кредитних агентств, тому визначено перспективні напрямки їх створення та функціонування в українських реаліях.

Ключові слова: аграрні підприємства, зовнішньоекономічна діяльність, експортний кредит, страхування експортних кредитів, експортне кредитне агентство.

Ващенко Н.В., Алексєєва Ю.С.

ВИЗНАЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена проблемам узагальнення існуючих підходів до розуміння антикризового управління підприємством. Аналіз економічної літератури дозволив запропонувати визначення антикризового управління прибутком підприємства, яке спрямоване на подолання та передбачення кризових ситуацій за рахунок постійного діагностування факторів, які сприяють появі загрози зниження розміру отриманого прибутку. На підставі сутності та завдань антикризового управління прибутком визначено етапи такого управління.

Ключові слова: економічна криза, антикризове управління, прибуток підприємства, антикризове управління прибутком, антикризові заходи.

Куц Л.Л., Окопний Л.С.

ВИДИ ІННОВАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано різноманітні погляди науковців щодо класифікації інновацій промислових підприємств, удосконалено теоретичний інструментарій управління інноваційним процесом підприємств за рахунок систематизації класифікації інновацій й уточнення окремих класифікаційних ознак. Запропонована класифікація інновацій дає змогу чітко ідентифікувати ту чи іншу інновацію підприємства, визначити її базові характеристики, що сприятиме підбору відповідного інструментарію управління її впровадженням.

Ключові слова: інновація, підприємство, інноваційний процес, класифікація інновацій.

Вудвуд В.В., Козакова І.Ф.

РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено трактування поняття собівартості різними вченими. Охарактеризовано фактори зниження собівартості продукції підприємства. Розглянуто сутність та ефективність функціонально-вартісного аналізу (ФВА) і доведено доцільність його використання для оцінки собівартості. Визначено резерви та зазначено основні напрями і джерела зниження собівартості. Обґрунтовано найбільш раціональні шляхи зниження собівартості продукції як одного із напрямків підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції підприємства.

Ключові слова: підприємство, вартість, витрати, ефективність виробництва, резерви, собівартість продукції.

Жуковська Т.О.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНО ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СКОРОЧЕННЯ ВИДАТКІВ

Визначено першочергові методологічні і практичні проблеми, які необхідно вирішити для забезпечення економічно ефективного мотивування персоналу промислових підприємств в умовах мінімізації видатків. Обґрунтовано необхідність впровадження нових підходів до управління персоналом промислових підприємств в умовах мінімізації видатків за допомогою форм корпоративної культури, методів мотивування соціального характеру. Запропоновано напрями їх впровадження з метою закріплення персоналу на промислових підприємствах і протистояння зниженню рівня продуктивності праці.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, економічно ефективне мотивування, методи мотивування, соціальні методи, корпоративна культура, мінімізація витрат, промислові підприємства.

Радамовська І.В.

НЕОБХІДНІСТЬ ВРАХУВАННЯ РИЗИКІВ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто та систематизовано науково-методичні основи управління конкурентостійкістю підприємства. Обґрунтовано необхідність врахування ризиків у процесі управління конкурентостійкістю. Проведено аналіз наукових підходів до визначення сутності поняття «ризик», систематизація та узагальнення яких дозволили сформувати власне трактування ризику втрати конкурентостійкості. Розглянуто фактори, що обумовлюють виникнення ризику втрати конкурентостійкості на оперативному, тактичному та стратегічному її рівнях з їх розподілом на внутрішні та зовнішні.

Ключові слова: ризик, конкурентостійкість, управління, фактор, підприємство.

Стецьмащук Н.А.

СТРУКТУРА МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Обґрунтовано структуру маркетингового управління конкурентоспроможністю аграрних товаровиробників і напрямів її ефективного використання. Визначено сутність маркетингу і маркетингового управління конкурентоспроможністю аграрних товаровиробників. Показана роль маркетингового управління в підвищенні конкурентоспроможності аграрних підприємств. Охарактеризовані основні концепції маркетингового управління. Висвітлені головні аспекти забезпечення конкурентності аграрного товаровиробництва та їх структура.

Ключові слова: аграрні товаровиробники, маркетинг, маркетингове управління, конкурентоспроможність.

Кравчук Н.О.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено основні підходи до оцінки інтелектуального капіталу підприємства. Розглянуті методи оцінки інтелектуального капіталу - витратний, доходний та порівняльний. Запропоновано власний витратний підхід до оцінки інтелектуального капіталу, котрий включає оцінку вартості людського, структурного та ринкового капіталу підприємства. Проаналізовано можливість використання окремих методик оцінки в сучасних умовах, зокрема застосування коефіцієнту Тобіна, методики О.В. Кендюхова, навігатор "Scandia", системи показників Balanced Scorecard.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, методи оцінки, рентабельність, активи, людський капітал, ринковий капітал, структурний капітал, коефіцієнт Тобіна, збалансована система показників, навігатор Scandia.

Гулай І.О.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті досліджено зміст поняття ефективності системи фінансового контролю та теоретичні аспекти оцінки ефективності системи фінансового контролю на підприємстві. Проведено узагальнення основних елементів оцінки ефективності системи фінансового контролю та розглянуто принципи їх здійснення. Розроблено пропозиції щодо використання методичних підходів на практиці для кількісної та якісної оцінки ефективності системи фінансового контролю. Запропоновано використання принципів оцінки ефективності системи фінансового контролю як варіант підвищення ефективності всієї фінансово-господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: підприємство, система, контроль, ефективність, система фінансового контролю, оцінка ефективності.

Лужецький А.І.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА» ТА ПІДХОДИ ДО ЙОГО УПРАВЛІННЯ

Досліджено точки зору вітчизняних науковців щодо визначення сутності поняття «конкурентний потенціал підприємства» як економічної категорії, розкрито його особливості як ключового аспекту в системі управління конкурентоспроможністю підприємства. Проаналізовано рівні зв'язків і відносин, які об'єднує конкурентний потенціал. Запропоновано системний підхід як один із найефективніших до управління конкурентним потенціалом. Визначено основні принципи при постановці задач з оптимізації управлінських рішень щодо ефективного використання та розвитку конкурентного потенціалу.

Ключові слова: підприємство, конкурентний потенціал, конкурентоспроможність, управління, системний підхід

Нідзельська Т.Л.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті здійснено теоретичний аналіз сутності поняття «потенціал», «стратегічний потенціал» та особливості його формування в сучасних ринкових умовах. Охарактеризовано основну мету та завдання, вирішенню яких сприяє формування стратегічного потенціалу підприємства. Встановлено, що формування останнього впливає на характер стратегічних рішень та стратегічне управління на підприємстві в цілому. Визначено, що процес формування потенціалу повинен бути нерозривно пов'язаним із формулюванням місії та цілей підприємства.

Ключові слова: потенціал, стратегічний потенціал, підприємство, формування, ресурси.

Колєсник Т.С.

КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В статті проаналізовано результати наукового дослідження різних вчених-дослідників щодо фінансової стратегії та її напрямів. Узагальнено авторські підходи щодо формування напрямів фінансової стратегії. Розроблено систему напрямів, цілей та об'єктів фінансової стратегії, що дозволяє сформувати комплексне уявлення про сфери прийняття стратегічних рішень у фінансовій діяльності підприємства та становить підґрунтя для визначення послідовності дій щодо впливу на визначені об'єкти стратегічного управління.

Ключові слова: підприємство, фінансова стратегія, фінансові ресурси, інвестиційна стратегія, фінансова безпека.

Фурдичко О. І., Власенко І.В.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ ТА СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ І РОЗВИТКУ ВІННИЦЬКОЇ ПТАХОФАБРИКИ

У статті досліджено обмежена можливість працевлаштування сільського населення в сучасних умовах агросфери. Визначено механізм санації розвитку агросфери, який концентрується навколо трьох головних осей: конкурентоспроможність, відновлення земельних ресурсів, покращення якості життя на селі. Обґрунтовано можливості вирощування курчат-бройлерів за принципом виробничих майданчиків поблизу населених пунктів та використання сільських трудових ресурсів і можливості соціально-економічного відродження села. Запропоновано політику санації агросфери, за принципами «аграрного ренесансу» або «економічних майданчиків розвитку територій», оскільки саме їм вдається освоїти занедбані землі, підвищити конкурентоспроможність виробленої продукції та частково покращити якість життя на селі.

Ключові слова: агросфера, відродження, земля, трудові ресурси, продукція, конкурентоспроможність.

Парфенюк Є.І.

НЕДОЛІКИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

У статті висвітлено результати аналізу позитивних та негативних аспектів державного програмування політики розвитку малого підприємництва на регіональному рівні на прикладі Львівської області. Проаналізовано обсяги фінансування програм, механізми узгодження обсягів і джерел фінансування національної, регіональних та місцевих програм, методичні підходи до моніторингу та оцінювання ефективності реалізації програм. Обґрунтовано напрями та засоби удосконалення і підвищення ефективності вітчизняних програм підтримки підприємництва на регіональному рівні.

Ключові слова: мале підприємництво, програми розвитку, державна політика сприяння.

Струтинська І.В.

МЕРЕЖЕВА ВЗАЄМОДІЯ НАУКИ-ОСВІТИ-БІЗНЕСУ-ВЛАДИ СТРАТЕГІЧНИЙ ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРНОПІЛЬСЬКОГО РЕГІОНУ

В даній статті здійснено аналіз конкурентоспроможності Тернопільського регіону. Визначено, що сьогоднішні його позиції у рейтингу конкурентоспроможності регіонів України є не зовсім задовільні. Проведено аналіз проблем мережевої взаємодії науки-освіти-бізнесу-влади у Тернопільському регіоні. З врахуванням особливостей даної взаємодії розроблено науково обґрунтовану концепцію даної співпраці і запропоновано першочергові заходи які сприятимуть ефективній взаємодії, яка виступатиме стратегічним чинником сталого розвитку Тернопільського регіону.

Ключові слова: мережева взаємодія науки-освіти-бізнесу-влади, конкурентоспроможність регіону, логістика, логістична інфраструктура.

Дружиніна В.В., Орлянський А.Г.

ДІАГНОСТИКА ПРОФЕСІЙНО-ОСВІТНІХ ПЕРЕВАГ ВИПУСКНИКІВ ШКІЛ М. КРЕМЕНЧУКА

У статті наводяться приклади соціологічного дослідження діагностики професійно-освітніх переваг випускників шкіл. Встановлено, що процес остаточного рішення про вибір професії й навчального закладу здійснюється учнівською молоддю саме 11 класів. Дослідження проводилось шляхом анкетування випускників загальноосвітніх шкіл м. Кременчука. У статті встановлено фактори, які впливають на вибір професії й навчального закладу, що заважає молоді самостійно зробити вибір і у перспективі самоствердитися у своїй професійній діяльності.

Ключові слова: освіта, ринок праці, респонденти, ВНЗ, випускники шкіл, заробітна плата, економічний розвиток міста.

Лінський Д.В.

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ

У статті розглядаються питання вдосконалення методів прогнозування соціально-економічного розвитку регіону. Як інструмент реалізації пропонується метод аналізу ієрархій. Побудована ієрархія прямого процесу соціально-економічного прогнозування розвитку регіону, обґрунтовано набір рівнів та елементів, дана оцінка їх значимості та взаємного впливу. Метою прямого процесу є проектування логічного майбутнього при заданих припущеннях про поточні тенденції. У результаті розрахунково-аналітичних процедур обґрунтований можливий майбутній сценарій соціально-економічного розвитку регіону на прикладі Автономної республіки Крим. Надалі для планування збіжності ймовірного і бажаного майбутнього розвитку регіональної системи повинна бути побудована ієрархія зворотного процесу.

Ключові слова: регіональна система, метод аналізу ієрархій, прийняття рішень, прогнозування, стратегічне планування, парні порівняння.

Гроздєва О.А.

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ РЕГІОНАЛЬНОГО ІНТЕГРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ АР КРИМ

У статті розглянуто необхідність інтеграційного підходу в управлінні соціально-економічним розвитком окремих регіонів. Сформовано модель регіонального інтеграційного менеджменту санаторно-курортного комплексу Автономної Республіки Крим на підставі оцінки потенціалу кластеризації регіону. Виявлено пріоритети у функціонуванні санаторно-курортних зон півострова і його інфраструктуруючих галузей – медицини, паливно-енергетичного комплексу, діяльності транспорту й зв'язку, переробної промисловості.

Ключові слова: регіональний менеджмент, інтеграційний менеджмент, санаторно-курортний комплекс, АР Крим, кластеризація, економіко-математична модель.

Поліщук Н.В.

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО КОМПАРАТИВНОГО АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ЗДІЙСНЕННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА: МІЖДЕРЖАВНИЙ АСПЕКТ

Запропоновано методику компаративного (порівняльного) аналізу на міждержавному рівні складових результативності процесу здійснення капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища (на прикладі України і Росії). На відміну від розгляду ефективності процесу як поняття, тотожного результативності, ефективність подано у вигляді якісної складової результативності. Обґрунтовано використання тези про двоїстість будь-якого процесу: користь та втрати. Вказано, що індикаторами дієвості процесу можна обрати показники масштабного продукту, ефективності та результативності процесу. Відзначено, що загальним продуктом можуть слугувати капітальні інвестиції та поточні витрати, а продуктом як користі процесу – капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища.

Ключові слова: компаративний (порівняльний) аналіз; інновації, капітальні інвестиції, поточні витрати, охорона навколишнього природного середовища; ефективність, результативність.

Сава А.П., Сидорук Б.О.

ОБґРУНТУВАННЯ КОМПЛЕКСУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВАЖЕЛІВ В СИСТЕМІ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОБЕЗПЕЧНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті досліджено сутність та основні складові фінансових і кредитних важелів, визначено структуру фінансово-кредитних відносин і механізму, обґрунтовано їх роль в системі стимулювання розвитку екобезпечного аграрного виробництва. На основі аналізу теоретико-практичних підходів розвитку фінансової системи запропоновано схему фінансово-кредитного механізму та його складових в рамках державної підтримки стимулювання виробництва екобезпечної аграрної продукції. Визначено пріоритетні методи, функції, інструменти, а також дієві важелі і стимули у сфері екобезпечного аграрного виробництва.

Ключові слова: аграрне виробництво, екобезпечна аграрна продукція, фінансово-кредитні відносини, фінансово-кредитний механізм, фінансово-кредитні важелі, державна підтримка, система стимулювання.

Олійник О.Р.

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ ЕКОБЕЗПЕЧНОЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ: ДОСВІД ЄВРОПИ ТА УКРАЇНСЬКІ ПЕРСПЕКТИВИ

Досліджено сучасний стан, тенденції та проблеми становлення вітчизняної інфраструктури ринку екологічно безпечної аграрної продукції. Проведено критичний аналіз її основних елементів за функціональним призначенням. Розглянуто сучасні підходи до формування інфраструктури екопродуктів у Європі, а також обґрунтовано доцільність застосування цього досвіду в Україні. Запропоновано напрями вдосконалення інфраструктури ринку екобезпечної аграрної продукції шляхом запровадження заходів державної політики щодо стимулювання виробництва вітчизняної екопродукції та створення конкурентного середовища для її виробників.

Ключові слова: аграрний ринок, державна політика, екологічно безпечна аграрна продукція, елементи інфраструктури, стимулювання, функціональне призначення.

Перун Н. Я.

ЕКОЛОГІЧНЕ СТРАХУВАННЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ЯК НАПРЯМОК ЇХ ОХОРОНИ

Досліджено поняття охорони земель і визначено механізм правового захисту земель сільськогосподарського призначення. Здійснено аналіз шкоди техногенного фактору впливу на земельні ресурси. Розглянуто сутнісно-оцінювальний комплекс поняття «екологічний ризик». Опрацьовано поняття страхування. Визначено необхідність проведення екологічного аудиту. Обґрунтовано доцільність проведення обов'язкового страхування сільськогосподарських земель, запропоновано особливості організації системи страхування земельних ділянок на регіональному рівні.

Ключові слова: екологічний аудит, екологічний ризик, охорона земель, страхування земель сільськогосподарського призначення, фінансування охорони земель.

Фарйон О.О.

ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто питання функціонування сільського зеленого туризму в Україні. Встановлено роль і взаємозв'язок ринку туристичних послуг в структурі галузей національної економіки. Виділено та охарактеризовано окремі аспекти підприємницької діяльності в сфері сільського зеленого туризму.

Узагальнено здобутки науковців у визначенні особливостей функціонування сільського зеленого туризму в умовах ринкової економіки за даного рівня її інституціонального розвитку. Визначено причини, які стримують розвиток сільського зеленого туризму в Україні. Обґрунтовано умови становлення та ефективного функціонування сільського зеленого туризму в ринковій економіці.

Ключові слова: туризм, сільський зелений туризм, ринкова економіка, державне сприяння.

Юкіш В.В.

ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ ТА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ: НАГРОМАДЖЕННЯ ЧИ ВТРАТИ

Досліджено особливості формування людських ресурсів та людського капіталу у Львівській області. Виявлено тенденції, які є характерними для демографічних процесів у регіоні та їх вплив на кількісний і якісний склад населення. Вказано на причини переважання смертності над народжуваністю. Графічним способом продемонстрована позитивна динаміка змін у формуванні людського капіталу. Запропоновані рекомендації відносно покращення демографічної ситуації та підвищення ефективності використання людського капіталу.

Ключові слова: людські ресурси, людський капітал, населення, освіта, здоров'я.

Сухий О.О.

РІВНІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

У статті системно розглянуто рівні людського капіталу в сучасних економічних системах, узагальнено існуючі напрацювання в даному напрямі, здійснено їх гармонізацію та усунено взаємосуперечливі підходи. Автором введено в науковий аналіз нові рівні людського капіталу з їх новим комплексним трактуванням й наповненням, проведено авторський поділ наявних рівнів на субрівні, встановлено взаємозв'язки між ними. Запропоновано застосовувати інструментарій рівнів людського капіталу в межах динамічного аналізу не лише до окремих економічних процесів, а й до цілого комплексу процесів формування, прояву, функціонування людського капіталу, його оцінювання, відтворення та регулювання його розвитку.

Ключові слова: людський капітал, рівні людського капіталу, економічна система, макрорівень, мезорівень, мікрорівень, підприємство.

Попадюк Т.С.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО АНАЛІЗУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються показники аналізу діяльності аграрних підприємств: рентабельність, продуктивність праці, оплата праці, мотивація, фондоємність, фондовіддача, ресурсовіддача, собівартість, валова продукція. Наведено методичні підходи щодо їх розрахунку. Виокремлено основні форми статистичної звітності, які використовуються для аналізу. Окремо висвітлено метод статистичних групувань, який буде використовуватись у подальших дослідженнях. Запропоновано анкетне дослідження, яке у перспективі дасть можливість оцінити якісні та кількісні сторони оплати праці робітників.

Ключові слова: рентабельність, продуктивність праці, оплата праці, мотивація, фондоємність, фондовіддача, ресурсовіддача, собівартість, валова продукція.

Доманчук Д.П., Чикуркова А.Д., Прокопчук Л.М.

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ

У статті розглядаються теоретико-практичні підходи до оцінки корпоративного управління в акціонерних товариствах. Визначено, що формування специфічного підходу до сутності поняття корпоративного управління стало основою для формування загальних напрямків його аналізу, а саме дотримання в акціонерних товариствах принципів корпоративного управління, та корпоративного регламенту зокрема, ефективності управління фінансово-господарською та інвестиційною діяльністю, врахування корпоративних ризиків. Доведено, що рейтинг корпоративного управління передбачає проведення аналізу у внутрішньому і зовнішньому середовищі акціонерного товариства. Обґрунтовані загальні закономірності стосовно оприлюднення інформації щодо прихильності товариств до використання норм корпоративного управління, організації діяльності наглядової ради та виконавчого органу, забезпечення прав акціонерів і порядку розкриття інформації та прозорості діяльності товариств. Запропоновано перелік якісних показників для інтегральної оцінки системи корпоративного управління в акціонерних товариствах.

Ключові слова: акціонерне товариство, корпоративне управління, оцінка, інтегральний показник.

Яворська Т.І.

МЕТОДОЛОГІЯ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті розглянуто наукові основи методології дослідження та наведене власне її розуміння. Обґрунтовано процес створення концепції наукового дослідження як основну складову методології. Визначено соціально-економічну концепцію наукового дослідження розвитку малого бізнесу в сільському господарстві. Доведено, що основою концепції є діяльність суб'єктів малого бізнесу, яка має приносити прибуток. Розглянуто сутність прибутку і обґрунтовано використання економічного прибутку при проведенні наукового дослідження. Передбачено сукупність дій та факторів щодо реалізації соціально-економічної концепції розвитку малого бізнесу в сільському господарстві.

Ключові слова: методологія, наукове дослідження, ідея, малий бізнес, прибуток, концепція, методи дослідження.

Шевченко О.Л.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІНДИВІДУАЛЬНОСТІ БРЕНДА ТА ПСИХОЛОГІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПОКУПЦІВ

У статті висвітлено напрямки формування взаємозв'язку між брендом і споживачем на основі психологічних характеристик останнього. Визначено і обґрунтовано поняття індивідуальності бренда та досліджено її особливості у площині збільшення сили маркетингового впливу. Доведено актуальність і пріоритетність індивідуальності бренда як складової ідентичності, що є джерелом активу бренда. Проаналізовано принципи побудови системи взаємовідносин між брендом і споживачем на базі психологічної структури особистості та персоналізації марки.

Ключові слова: бренд, споживач, індивідуальність, психологічні характеристики, взаємовідносини.

Тюленєва Ю.В.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОГЛИНАННЯ ТА ЗЛИТТЯ З ПОЗИЦІЇ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ ЗАКОНІВ

У статті досліджено теоретичні основи об'єднання підприємств у вигляді поглинання та злиття з метою подальшого їх використання як інструментів управління ризиками. В процесі дослідження використано мікроекономічні вчення, тобто теоретичні основи функціонування суб'єктів господарювання на рівні прийняття ними власних рішень. Досліджено форми об'єднання підприємства: злиття та поглинання. Визначено причини та мотивування об'єднань. Показано, що переважно об'єднання підприємств відбуваються на олігополістичних ринках.

Ключові слова: реструктуризація підприємства, реорганізація підприємства, злиття та поглинання.

Оленічева Ю.О.

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ ЯК ЗАСІБ ОПТИМАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ У СФЕРІ ЖКГ

У статті розглянуто наукові основи житлово-комунального господарства. Проведено аналіз проблем ресурсозбереження в галузі, а саме проблем неефективного використання ресурсів у тепло- й водопостачанні. Розроблено пропозиції щодо розбиття групи житлових багатоквартирних будинків на кластери за споживанням води й тепла методом *k*-середніх із попереднім ієрархічним аналізом, що дозволить виділити будинки, які в першу чергу потребують ремонту або заміни мереж водо- і теплопостачання, уможливить підвищення ефективності використання обмежених коштів.

Ключові слова: багатоквартирні будинки, ЖКГ, ресурсозбереження, ефективність, кластер, кластеризація.

Бойчук В.А., Проскурович О.В.

МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті розглядається управління підприємством у взаємозв'язку з плануванням господарської діяльності на стратегічному, оперативному, тактичному рівнях. При цьому підкреслено важливість стратегічного рівня, на якому приймаються надзвичайно важливі для подальшого розвитку підприємства управлінські рішення. Проведено критичний аналіз останніх досліджень і публікацій в галузі стратегічного управління та окреслено, що механізм прийняття стратегічних управлінських рішень ще недостатньо розроблений і неоднозначно трактується у науковій літературі. Доведено, що прийняття стратегічних управлінських рішень здійснюється на основі проведення стратегічного аналізу, який розглядається як виконання відповідної функції управління, орієнтованої на перспективу і такої, що має високий рівень невизначеності та як дослідження економічної системи за параметрами, які визначають її майбутній стан.

Ключові слова: управління, управлінські рішення, стратегічне управління, стратегічний аналіз.

Миронюк Ю.Б.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ЗАПИТУ ЦІНОВИХ ПРОПОЗИЦІЙ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних і практичних засад функціонування механізму державних закупівель в ринковій економічній системі. Визначено функціональне призначення механізму державних закупівель та виділені основні принципи функціонування системи. Розглянуто стадії здійснення державних закупівель в Україні. Розкрито алгоритм проведення процедури запиту цінових пропозицій. Проведено аналіз наявних процедур державних закупівель. Обґрунтовано рекомендації щодо ефективного використання коштів бюджету під час проведення процедур закупівлі.

Ключові слова: державні закупівлі, контракт, державне регулювання процедур, стадії проведення закупівлі, запит цінових пропозицій.

Романишин О.В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РИНКУ М'ЯСА В УКРАЇНІ

У статті досліджено та уточнено теоретичні положення формування та функціонування ринків м'яса і м'ясної продукції. Визначено понятійно-категоріальний апарат ринку м'яса. Розглянуто структуру продовольчого ринку у якій важливе місце належить спеціалізованому м'ясному ринку. Уточнено основні принципи ринку м'яса. Проаналізовано сучасний стан інфраструктурного забезпечення, визначено склад і механізм функціонування інфраструктури ринку м'яса. Виділено інституційну та соціальну ефективність функціонування ринку м'яса.

Ключові слова: ринок м'яса, продовольчий ринок, кон'юнктура ринку, спеціалізований м'ясний ринок, інфраструктура, ефективність.

Дзюбіна К.О.

ВИЗНАЧЕННЯ ОЗНАК ТИПОЛОГІЇ ЗВОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ

Розглянуто ознаки типології зворотних матеріальних потоків. Наведено визначення зворотного матеріального потоку. Систематизовано основні ознаки та параметри зворотних матеріальних потоків, наведено їх вербальний та формалізований опис. Проведено групування ознак типології зворотних матеріальних потоків. Визначено дві групи ЗМП: статичні та динамічні. Проаналізовано їх відповідність аналогічним ознакам прямого матеріального потоку. Запропоновано ознаки, що притаманні виключно зворотному матеріальному потоку.

Ключові слова: зворотний матеріальний потік, типологія, типологізація, ознаки типології, трансформація, об'єкт, функціональна сфера.

Юхимець Р.С.

ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМУВАННЯ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН

У статті розглянуто наукові основи сутності поняття контрактних відносин та категорії "контракт", було виділено еволюційний шлях розвитку та розуміння природи, властивості контрактних відносин в процесі соціально-економічного розвитку суспільних відносин. Проведено аналіз різноманітних теорій та робіт провідних економістів свого часу задля усвідомлення, що спричинювало потребу до зміни перегляду інституту контрактних відносин і під впливом яких особливостей сформувалися сучасні економічні відносини. Виявлено, що контрактні відносини являються відносинами між суб'єктами економіки з приводу оптимізації господарської взаємодії і визначаються інститутами, які задають загальні межі взаємодії індивідів.

Ключові слова: контрактні відносини, контракт, інституціоналізм, трансакції, опортунізм, економічна організація.

Ящук Т.А.

РИНОК ОСВІТНІХ ПОСЛУГ: СУТНІСТЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовано соціально-економічні передумови формування ринку освітніх послуг у перехідний період та проаналізовано основні підходи до визначення понять „освітня послуга” та „ринок освітніх послуг”. Розглянуто сутність категорії „ринок освітніх послуг” та її специфічні особливості. Обґрунтовано визначення ринку освітніх послуг з огляду на існування відповідних соціально-економічних відносин. Охарактеризовано інфраструктуру ринку освітніх послуг та регулюючий вплив держави. Перспективою дослідження є розробка напрямів реформування ринку відповідно до потреб суспільства та економіки.

Ключові слова: освітня послуга, ринок освітніх послуг, інфраструктура ринку освітніх послуг, державне регулювання, особливості ринку освітніх послуг.

Кропивко М.М.

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Стаття присвячена питанням інвестиційного забезпечення діяльності фермерських господарств. Визначено зміст поняття “інвестиції” і “фінансової допомоги”. Розглянуто необхідні передумови і

шляхи успішного здійснення інвестиційної діяльності в умовах кризового стану фермерських господарств. Проаналізовано інвестиційну активність фермерських господарств України. Здійснено оцінку результатів діяльності сільського господарства України. Запропоновано стимулювати розвиток фермерських господарств з різною площею сільськогосподарських угідь. Розраховано обсяг державної підтримки фермерських господарств.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, фермерські господарства, підтримка діяльності.

Семів С.Р.

ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ КООПЕРАТИВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ КРАЇН ЄС

Аналізується сучасний стан та проблеми фінансування кооперативних об'єднань країн ЄС. Розглянуто фактори ефективної діяльності кооперативних банківських об'єднань та груп Євросоюзу. Систематизовано напрями адаптації інноваційного досвіду міжнародного співробітництва європейських кооперативів у банківсько-кредитній сфері. Визначено механізми та пріоритетні сфери міжнародного співробітництва банківських установ споживчої кооперації України з європейськими банківськими інституціями. Обґрунтовано напрями реалізації проектів технічної допомоги європейських кооперативних банків та їх об'єднань у системі Укоопспілки, які забезпечать стійкий розвиток кооперативного сектора економіки України.

Ключові слова: банківська інфраструктура, європейська інтеграція, європейські інституції, кооперативні банки, міжнародна технічна допомога, споживча кооперація.

Здреник В.С.

ФІНАНСОВІ ВКЛАДЕННЯ ТА ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ: ПРОБЛЕМИ КАТЕГОРІЙНОГО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ

Стаття висвітлює етапи становлення і розвитку теорії інвестицій, інвестиційної діяльності та ринку фінансових інвестицій в Україні. Проаналізовано підходи різних авторів щодо понять "фінансові інвестиції" та "фінансові вкладення" та виявлено, що дані поняття є тотожними. Здійснено аналіз дефініцій поняття "фінансові інвестиції" та "фінансові вкладення" в навчальній літературі, виділено чотири основні підходи до трактування сутності цих понять. Розглянуто суть та джерела походження фінансових інвестицій. Здійснено узагальнення існуючих трактувань терміну "фінансові інвестиції" та з рахуванням розглянутих основних їхніх характеристик запропоноване авторське визначення цього економічного поняття.

Ключові слова: фондовий ринок, інвестиційна діяльність, ринок фінансових інвестицій, фінансові інвестиції, фінансові вкладення, складові фінансових інвестицій, джерела фінансових інвестицій.

Федорчук Н.В.

ДЕЯКІ КРИЗОВІ ЯВИЩА СУЧАСНОЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

У статті розкрито деякі проблемні питання, які виникають у сучасній глобальній фінансовій системі. Дається визначення глобальної фінансової системи, її обвалу та поділ останнього на стрімкий і поступовий. Доведено, що неконтрольовані перетоки капіталу викликають порушення рівноваги платіжних балансів країн та їх об'єднань і зумовлюють істотні коливання валютних курсів, в тому числі і в Україні. Розглянуто процес бізнес-циклів та визначено важелі впливу на них. Наведено основні рекомендації щодо покращення ситуації в Єврозоні, а також висвітлені окремі недоліки існуючого фінансового стану цього об'єднання.

Ключові слова: криза, глобальна фінансова система, обвал, Єврозона, валюта.

Хопчан В.М., Хопчан М.І.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИБОРУ ЕФЕКТИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВOSTІ

У статті розглядаються внутрішні і зовнішні фактори використання інвестиційного потенціалу, на основі яких обґрунтовуються: методичні і практичні підходи до проблеми підвищення ефективності інвестиційної діяльності; етапи формування і вибору інвестиційних рішень; мотивація інвестиційних рішень; вибір джерел фінансування поступлень коштів; розрахунок ефективності інвестиційних рішень. Наведено систему методів і показників оцінки економічної ефективності інвестицій. Визначено підходи до врахування фактору часу, величини інфляції, фактору ризику, сфери прикладання інвестицій.

Ключові слова: ефективність, інвестиційні рішення, інфляція, фактор часу, ризику, мотивація, джерела фінансування.

Шакура О.О.

«BANCASSURANCE» - ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ФОРМА КОНВЕРГЕНЦІЇ БАНКІВ ТА СТРАХОВИКІВ

У статті здійснено порівняльний аналіз різних форм інтеграції банків та страховиків, обґрунтовано «bancassurance» як перспективну форму конвергенції, що дозволяє отримати додаткову вартість бізнесу завдяки ефективному використанню потенціалів і можливостей як банку, так і страхової компанії. Встановлено, що результатом такої взаємодії є створення інтегрованого мультиатрибутивного фінансового продукту, який включає пакет взаємопов'язаних фінансових послуг, фінансових інструментів і технологій, розроблених спільно банком та страховиком, що пропонується ними на фінансовому ринку в якості товару.

Ключові слова: «bancassurance», конвергенція, інтеграція, фінансовий продукт, банківський продукт, страховий продукт.

Мазур Г.Ф.

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

У статті розглянуто проблемні аспекти здійснення діагностики фінансово-економічного механізму стимулювання розвитку агропромислового виробництва України. Проведено аналіз існуючих проблем у світлі реалій сучасного економічного простору. Визначені передумови та запропоновані авторські підходи щодо вирішення даних проблем. Розроблено пропозиції щодо надання користувачам діагностики (державним органам, власникам, інвесторам, санаторам, кредиторам) об'єктивну і повну інформацію для прийняття управлінських рішень та удосконалення організаційної структури системи управління.

Ключові слова: розвиток агропромислового виробництва, фінансово-економічний механізм, діагностика.

Ніколишин І.Ю., Кашперська О.В.

АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У НЕЗАЛЕЖНІЙ УКРАЇНІ

У статті розглянуто наукові основи поняття інфляції з точки зору різних науковців; визначено та охарактеризовано її основні види. Проаналізовано передумови виникнення та основні тенденції інфляційних процесів в Україні за період її незалежності. Детально висвітлено особливості розвитку інфляції в Україні після розпаду Радянського союзу. Проведено порівняльну характеристику темпів інфляції в Україні та інших пострадянських країн. Для вирішення проблем інфляції визначено орієнтовні шляхи її подолання.

Ключові слова: інфляція, види інфляції, темпи інфляції, аналіз інфляційних процесів.

Вербіцька І.І.

МІНІМІЗАЦІЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто особливості валютних ризиків зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Досліджено теоретичні аспекти виникнення валютних ризиків та їх характерні особливості. Здійснено класифікацію валютних ризиків за напрямками і видами згідно специфіки їх виникнення та проявів. Окреслено основні причини виникнення валютних ризиків при укладенні зовнішньоторговельних угод. Проаналізовано вплив валютних ризиків на економічні результати діяльності. Обґрунтовано напрями мінімізації валютних ризиків. Запропоновано модель управління валютним ризиком підприємства. Виділено інструменти мінімізації зміни валютного курсу.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, валютні ризики, мінімізація ризиків, страхування валютних ризиків, модель управління валютним ризиком, хеджування.

Нечаюк І.Б.

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ З УРАХУВАННЯМ ПОТОЧНОГО БОРГОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

У статті розглянуто формування ринкової моделі економіки, яка відповідно змінює підходи до використання державних фінансів для забезпечення економічного і соціального розвитку, що посилює актуальність наукового дослідження питань, пов'язаних з використанням усіх ланок державних фінансів, в тому числі такої її важливої складової, як державний борг. Обґрунтовано боргове навантаження та ефективне використання державних запозичень для стабілізації загальноекономічної ситуації в Україні та створення відповідних умов з метою виходу економіки на рівень сталого економічного зростання.

Ключові слова: державний бюджет, державний борг, боргове навантаження, боргова політика, оптимізація.

Іваницька М.П.

НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ В СИСТЕМІ ДОХОДІВ МІСЬКИХ БЮДЖЕТІВ

У статті проаналізовано стан виконання дохідної частини місцевих бюджетів за рахунок всіх джерел, включаючи й податкові надходження. Досліджено проблеми доходності міських бюджетів та виявлено причини невиконання планових показників. Сформульовано пропозиції, спрямовані на збільшення обсягів податкових надходжень, які включають: підвищення ролі органів місцевого самоврядування та податкової служби в легалізації доходів; розвиток інституту місцевих податків і зборів, який відображатиме спрямування політики органів місцевого самоврядування в галузі зайнятості, соціального захисту населення, охорони навколишнього природного середовища.

Ключові слова: податкові надходження, доходи, бюджет, місцеві бюджети, органи місцевого самоврядування.

Карагозлю Ю.

ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ В ОЦІНЦІ РИЗИКОВОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті розглядаються існуючі підходи до оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету. За результатами проведеного критичного аналізу систем показників оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів, автором пропонується згрупувати їх залежно від мети аналізу. Для цілей оцінки ризиковості місцевих бюджетів показники фінансової стійкості рекомендується групувати за різними зонами ризику: ризик дохідної частини бюджету, ризик видаткової частини бюджету, ризик виконання (дефіциту) бюджету; ризик міжбюджетних відносин.

Ключові слова: місцеві бюджети, фінансова стійкість, коефіцієнт фінансової стійкості, ризик, власні доходи бюджету, міжбюджетні трансферти.

Труфен А.О.

ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті розглянуто інформаційно-облікове забезпечення в контексті нормативно-законодавчих актів, що регулюють методику ведення бухгалтерського обліку на малих підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання. Окремлено особливості організації і методики бухгалтерського обліку на малих підприємствах з урахуванням їх організаційних і технологічних відмінностей. Значну увагу приділено наявності на малих підприємствах різного обсягу облікової інформації, наявності або відсутності майна і процесу виробництва, галузевої структури суб'єктів малого підприємництва, системи оподаткування. Висвітлено стан бухгалтерського обліку в господарському формуванні відповідно до сучасних вимог організації виробництва і управління на основі норм чинного законодавства.

Ключові слова: суб'єкт малого підприємництва, план рахунків, форма обліку, проста, спрощена.

Груб'як С.В.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ І ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто проблеми аналізу і оцінки ефективності функціонування газорозподільних підприємств. Визначено, що для дослідження ефективності використання витрат газотранспортними та газопостачальними компаніями і підприємствами доцільно застосовувати комплексний підхід, використовуючи декілька різних класифікацій витрат, орієнтуючись при цьому на існуючу систему обліку витрат в суб'єктах господарювання. Проаналізовано витрати та виокремлено такі їх види: витрати підприємства; виробничі витрати; витрати підприємства, виробництва, де виокремлено марнотратство, передбачувані, непередбачувані втрати.

Ключові слова: газорозподільне підприємство, транспортування та постачання газу, витрати підприємства, аналіз і оцінка ефективності функціонування.

Клименко С. О., Мікрюкова Л. В.

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

У статті викладено теоретичні, методологічні положення і практичні рекомендації щодо аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетних установах. Акцентовано увагу на проблемі адаптації існуючої методики аудиту фінансової звітності підприємств до особливостей діяльності бюджетних установ. Встановлено, що процес застосування праці в бюджетній сфері має певні особливості. Запропоновано при проведенні аудиту бюджетних установ приділити особливу увагу даному напрямку облікової роботи, так як у процесі здійснення контролю попередження фінансових порушень належно не реалізується.

Ключові слова: бюджетні установи, облік розрахунків з оплати праці, аудит, міжнародні стандарти аудиту, механізм виправлення помилок.

Жидовська Н.М., Гром'як Т.Д.

ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ БАНКУ

У статті обґрунтовано необхідність формування системи управлінського обліку для покращення інформаційної бази, яка б найповніше відповідала цілям та основним завданням управління. З метою забезпечення ефективного механізму управління діяльністю банку подано причини ініціювання формування управлінського обліку та звітності у банківській установі, визначено основні елементи ефективного управління процесами банку та встановлено їх взаємозв'язок, запропоновано етапи формування системи управлінського обліку в банку.

Ключові слова: управлінський облік, ефективний механізм, банківська установа, управління, інформаційне забезпечення.

Крупельницька І.Г., Юшко Я.І.

ПРОБЛЕМАТИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті викладено результати дослідження системи показників оцінки ліквідності та платоспроможності підприємств, розглянуто недоліки існуючих трактувань граничних значень показників у сучасних умовах та проаналізовано рекомендовані значення показників ліквідності. Запропоновано на основі розроблених методів проведення аналізу здійснювати всебічну оцінку стану ліквідності та платоспроможності підприємства з врахуванням конкретних умов і специфіки кожного випадку. Враховуючи, що теоретиками фінансового аналізу розроблено безліч методичних підходів до оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства, а його практики значну їхню частину використовують у фінансово-господарській діяльності, рекомендується для вибору найприйнятнішого з них проводити попередній розгляд принципів здійснення цього процесу.

Ключові слова: ліквідність, коефіцієнтний аналіз, платоспроможність, ліквідність балансу.

Фостолович В.А., Семенова К.В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РІВНЯ РИЗИКІВ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Стаття присвячена питанням ефективності ведення банківської діяльності, ризикованості проведення банківських операцій, а також оцінці ризиків у банківській сфері. Розглянуто чинники, що впливають на ефективність функціонування банківської системи, наведено основні показники, які характеризують прибутковість банку, запропоновано рекомендації щодо управління кредитними ризиками шляхом визначення їх нормативів. Розглянуто кредити, надані домогосподарствам України з кінця 2012 до початку 2013 року та здійснено їх кількісний аналіз з метою складання прогнозів щодо ризикованості кредитування.

Ключові слова: оцінка ризикованості, нормативи ризику, ефективність, аналіз, рівень ризикованості, методи, кредитний ризик, ризик-менеджменту, кредитних операцій.

Катроша Л.В.

АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕТОД ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

На основі аналізу вітчизняної та зарубіжної наукової літератури, систематизовано науково-методичні підходи щодо сутності аудиту ефективності та проведено їх критичний аналіз. На основі дослідження особливостей реалізації державного фінансового контролю в розвинених країнах визначено та охарактеризовано основні категорії аудиту та оцінювання. Встановлено місце та роль аудиту ефективності в системі державного фінансового контролю в сфері державних закупівель. Обґрунтовано необхідність використання аудиту ефективності у системі державних закупівель як пріоритетного методу державного фінансового контролю. Систематизовано види аудиту ефективності у системі державних закупівель в залежності від джерел державних коштів.

Ключові слова: аудит ефективності, державні закупівлі, державний фінансовий контроль, фінансовий аудит, стратегічний аудит.

Поліщук С.В.

СУТІСНИЙ АСПЕКТ ТА АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ БЮДЖЕТУВАННЯ

У статті розглянуто питання сутності бюджетування, висвітлено розуміння бюджетування як з точки зору процесного, так і системного підходів. Поряд з традиційними функціями бюджетування запропоновано ввести функції «стратегічного цілевстановлення» та «розподілу ресурсів». Визначено і проаналізовано відмінності підходів до організації бюджетування на підприємствах. Проілюстровано

систему бюджетування як з позицій функціонального підходу до організації так і процесно-орієнтовного. Визначено місце бюджетування в системі управління підприємством.

Ключові слова: система бюджетування, процесно-орієнтовний підхід, функціональний підхід, принципи бюджетування, функції бюджетування.

Бардаш С.В.

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Досліджено контрольні функції комп'ютерних систем бухгалтерського обліку та обґрунтовано напрямки проведення внутрішнього контролю окремих аспектів функціонування комп'ютерної інформаційної системи підприємства. Визначено потенціал комп'ютерних систем бухгалтерського обліку та комп'ютерних інформаційних систем підприємства у гарантуванні достовірності інформації, що продукується даними системами. Доведено, що широке запровадження комп'ютерних інформаційних технологій для потреб управління обумовлюватиме необхідність організації та здійснення внутрішнього контролю їх функціонування. Для реалізації зазначених заходів визначені пріоритетні напрями здійснення контролю комп'ютерних інформаційних систем суб'єктів господарювання.

Ключові слова: внутрішній контроль, інформаційні системи, комп'ютерні технології.

Бурлаков О.С.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІТ-АУТСОРСИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглянуто проблематику організації ефективної діяльності підприємств України в частині управління інформаційними ресурсами з використанням можливостей ІТ-аутсорсинга. Проведено аналіз та обґрунтовано необхідність управління ризиками ІТ-аутсорсингу як інструменту підвищення ефективності управління інформаційними ресурсами організації. Розроблено рекомендації щодо методики визначення та класифікації, а також ефективного управління ризиками на основі створення структурованої системи управління ризиками.

Ключові слова: інформаційний ресурс, ІТ-аутсорсинг, оптимізація, господарська діяльність, інформаційна технологія, бізнес-процес.

Іваненко І.А., Чернявська А.В.

ЗЛИТТЯ (ПОГЛИНАННЯ) У СЕКТОРІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті здійснено аналіз динаміки угод злиттів і поглинань компаній у сфері інформаційних технологій. Визначено поширені мотиви здійснення даних угод, що визначаються стратегією розвитку компанії. Охарактеризовано основні ризики здійснення угоди зі злиття і поглинання у сфері інформаційних технологій. Особливості їх укладення визначено на основі аналізу найбільших угод зі злиття і поглинання протягом 2001-2012 рр. Розглянуто перспективні напрямки для укладення угод у сфері інформаційних технологій.

Ключові слова: злиття, поглинання, інформаційні технології, інтеграція, «хмарні» обчислення

Башинська І.О.

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНІХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ СЦЕНАРНО-ЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ

У статті розглянуто наукові основи створення ІМК, визначено вимоги до їхнього формування, запропоновано принципову схему їхньої побудови, у якій виділено два набори МК – основний (що залишається незмінним для всіх інноваційно-активних промислових підприємств) та додатковий (який змінюється в залежності від типу покупця через його відношення до інновацій). Використовуючи сценарно-цільовий підхід, окреслено коло критеріїв класифікації, описано перелік можливих сценаріїв побудови ІМК та із урахуванням змісту інноваційного процесу запропоновано комбінації маркетингових комунікацій.

Ключові слова: інтегровані маркетингові комунікації, сценарно-цільовий підхід, матриця, інноваційно-активні підприємства, модель.

Корнієнко Т.О.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто сутність поняття «фінансова безпека підприємства». Виділено систему індикаторів, що характеризують рівень безпеки, а саме: фінансова стійкість, платоспроможність, ділова активність, ринкова стійкість, інвестиційна привабливість, рентабельність. Визначено основні етапи управління фінансовою безпекою підприємства. Зазначені шляхи вдосконалення механізму управління фінансовою безпекою. Проаналізовано стратегічні цілі із гарантування фінансової безпеки. Обґрунтовано необхідність постійного аналізу фінансової стійкості підприємства та впровадження на

його основі управлінських рішень щодо покращення фінансової ситуації суб'єкта господарювання і виходу з антикризового стану.

Ключові слова: управління, система, фінансова безпека підприємства, механізм.

Біленська Я.Р.

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ ОДНОЧАСНИХ РІВНЯНЬ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОГО ОБ'ЄДНАННЯ В РОЗРІЗІ СКЛАДОВИХ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті запропоновано підхід до оцінювання рівня інформаційного забезпечення виробничо-господарського об'єднання. Зокрема, на основі системи одночасних рівнянь змодельовано вплив узагальнюючих показників рівня інформаційного забезпечення по кожній із складових інноваційного потенціалу ВГО на інтегральний показник рівня інформаційного забезпечення діяльності виробничо-господарського об'єднання у системі "інновації – фінанси – виробництво – маркетинг". Сформовано систему показників для оцінювання рівня інформаційного забезпечення діяльності ВГО в системі "інновації – фінанси – виробництво – маркетинг" та подано методику їх розрахунку.

Ключові слова: рівень інформаційного забезпечення, виробничо-господарське об'єднання, інноваційний потенціал, інтегральний показник, одночасні рівняння.

АННОТАЦИИ

Стельмашук А.М., Гангал Л.С.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УКРАИНСКОГО АГРОБИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье определены особенности функционирования отечественного аграрного сектора в условиях глобализации и интернационализации мировой экономики, проведена идентификация главных угроз и рисков для украинского агробизнеса, разработана система защитных механизмов для минимизации и предотвращения их влияния. Обоснован системный подход к государственному и частному сектору по адаптации украинских субъектов хозяйствования в новых мировых порядков способен не только противостоять вызовам глобализации экономики и предотвратить негативные последствия этого процесса.

Ключевые слова: украинский агробизнес, глобализация, интернационализация, мировая экономика, риск, защитные механизмы.

Пуцентайло П.Р.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА УКРАИНЫ.

Обоснованы приоритеты развития отрасли мясного скотоводства, которая выступает целостной производственно – хозяйственной системой, объединяет специализированные предприятия по выращиванию и откорму крупного рогатого скота, предприятия, обеспечивающие доставку и сбыт продукции, воспроизводства племенных качеств, принимают участие в научно – исследовательских, проектно – конструкторских и технологических разработках с целью насыщения продовольственного рынка качественными мясом и мясoproдуктами собственного производства, достижения продовольственной независимости государства и увеличение экспорта продукции.

Доказано, что стратегическим приоритетным направлением развития мясного скотоводства должны стать: государственная поддержка развития мясного скотоводства, совершенствование породного состава животных мясного направления, внедрение инновационных технологий выращивания животных, формирования и функционирования рынка мяса говядины, содействие привлечения инвестиций в отрасль, совершенствование системы ценообразования.

Ключевые слова: конкурентоспособность, отрасль мясного скотоводства, стратегия, крупный рогатый скот.

Смоленюк Р.П.

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРНО-КООПЕРАТИВНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Обоснована целесообразность укрупнения производства на основе его кооперации и кластеризации. Определена сущность и эффективность кооперативов и кластеров. Установлено, что кооперативные и кластерные формирования значительно удешевляют сферу аграрной деятельности. Обнаружено, что кооперативные и кластерные объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей могут эффективно осуществлять функции заготовки, сбыта и переработки сельскохозяйственной продукции, обеспечения производителей материально-техническими средствами, предоставления технических и технологических услуг, создания и поддержки производственной инфраструктуры.

Ключевые слова: сельское хозяйство, кооперация, кластерные объединения, укрупнения производства, эффективность

Бойчик И.М.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

В статье рассмотрены вопросы классификации элементов рыночной инфраструктуры по разнообразию выполняемых функций, а именно их разделение на информационно-аналитическую, финансово-кредитную и организационно-техническую инфраструктуру. Исследована роль каждого из них в процессе функционирования производственных предприятий, выделены наиболее «влиятельные» элементы и определены перспективы дальнейших научных поисков по направлениям активизации влияния субъектов рыночной инфраструктуры на деятельность предприятий-производителей.

Ключевые слова: рыночная инфраструктура, производственные предприятия, функции рыночной инфраструктуры, информационно-аналитическая инфраструктура, финансово-кредитная инфраструктура, организационно - техническая инфраструктура.

Яхно Т.П., Семив Г.А.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК АВТОМОБИЛЬНОГО ТОПЛИВА В СИСТЕМЕ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ СВЯЗЕЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассматривается структура отечественного рынка автомобильного топлива и его взаимосвязи с ведущими отраслями экономики Украины. Систематизированы факторы эффективного взаимодействия рынка светлых нефтепродуктов и других сегментов отечественного рынка товаров и услуг. Определен вклад отечественного рынка моторных топлив в формирование межотраслевых и межтерриториальных связей. Проанализировано главные социально-экономические функции, которые должна выполнять современная инфраструктура розничной продажи нефтепродуктов. Рассмотрено значение отечественного рынка топлива для ключевых отраслей национальной экономики.

Ключевые слова: рынок автомобильного топлива, рынок товаров и услуг, межотраслевые связи, светлые нефтепродукты, инфраструктура рынка, конкурентная среда.

Дука А.П.

СУЩНОСТНЫЕ ПРИЗНАКИ И ПРИРОДА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Проанализированы основные подходы к выявлению сущностных признаков инновационного развития, что позволило обосновать вывод об отсутствии унифицированного подхода к объяснению его природы. На основе гносеологического соотношения между понятиями «развитие», «изменения», «движение» обосновано соответствие между ними и определено, что развитие - это дихотомия, раскрывающаяся через движение системы в соответствующем направлении и характере влияния изменений на процессы, протекающие в самой системе. На основе раскрытия сущности "развития" с использованием критерия инновационности, выделены сущностные признаки и охарактеризована природа инновационного развития национальной экономики.

Ключевые слова: национальная экономика, изменения, развитие, экономическое развитие, движение, трансформация, инновационное развитие.

Копыстыра А.Н.

ТИПОЛОГИЯ КОРРУПЦИИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные научные подходы к типологизации стран по системе организации коррупционных транзакций. Осуществлен типологизацию коррупции в Украине в течение 1991-2013 гг по разным подходам. Выявлено, во-первых, изменения иерархичности в целом децентрализованных коррупционных сетей, во-вторых, переход от клептократии к двусторонней монополии благодаря повышению монополизации власти в частном секторе и, в-третьих, принадлежность Украины в течение всего периода независимости к типу «коррупции слабых переходных государств».

Ключевые слова: коррупция, типы коррупции, синдромы, децентрализованная коррупция, клептократия, двусторонняя монополия, олигархия и кланы, Украина.

Пасичник Т.П

ДОЛГОВОЕ СОСТОЯНИЕ УКРАИНЫ: НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

В статье проанализированы государственный и гарантированный долг Украины, исследована динамика общего государственного долга и ВВП страны. Наглядно показано фактическое и потенциальное ВВП, а также циклическую составляющую сальдо бюджета. Руководствуясь данными нормативных актов Украины, учитывая изменение показателя ВВП и экономической ситуации в Украине сделан прогноз уровня государственного долга на ближайшие годы и ежегодный прогноз погашения внутреннего и внешнего долга на более длительную перспективу.

Ключевые слова: долговая политика, бюджетный дефицит, внутренний государственный долг, внешняя задолженность, финансирование государственного бюджета.

Дуранова Т.А.

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ПОДСОЛНЕЧНОГО МАСЛА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены особенности конкуренции и проведена оценка уровня конкуренции на рынке подсолнечного масла в Украине с помощью индекса Харфинделя-Хиршмана. На основе оценки уровня конкуренции исследованы конкурентоспособность масложировых предприятий, динамика изменения рыночной позиции предприятий и определены лидеры на рынке подсолнечного масла. Исследованы современные тенденции развития мирового рынка растительных масел и определено место Украины на нем. Изложены дальнейшие пути развития предприятий масложирового комплекса.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентная среда, монополизм, индекс Харфинделя-Хиршмана.

Ревун К.И.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЫЧАГОВ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В ПРЕОДОЛЕНИИ ДИСБАЛАНСОВ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Проанализированы особенности формирования современной модели «новой экономики» с выделением доминирующей роли в ней финансового сектора. Рассмотрено использование инструментов финансовой политики в условиях необходимости преодоления и предсказания финансовых рисков. Обоснована специфика реализации макропруденциального подхода в реализации финансовой политики Украины и странах ЕС в вопросах предотвращения системных рисков. Выделены индикаторы сбалансированности налоговой, бюджетной и монетарной политики, предложено формирование портфеля антикризисных мер для упреждения структурных дисбалансов развития.

Ключевые слова: финансовая политика, пруденциальный надзор, «новая экономика», «экономика предложения», антициклической портфель, системные риски.

Иляш Н.И.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ "РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ"

В статье рассмотрены основные подходы к определению понятия реального сектора экономики. Проведена идентификация сущностных характеристик и классификационных аспектов исследования реального сектора экономики. Определены составляющие функционирования реального сектора экономики. Обоснована целесообразность институционализации понятия реального сектора и его сегментов в системе отечественного институционально-правового обеспечения государственной политики в сфере экономической безопасности государства. Определено наиболее универсальное распределение реального сектора экономики на сектора: материального производства, торговых услуг и индивидуальных (потребительских) услуг.

Ключевые слова: реальный сектор экономики, национальное хозяйство, виды экономической деятельности, производственно-хозяйственный комплекс.

Пересунько З.М.

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ЭВОЛЮЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

В статье рассматриваются вопросы места, значения и эволюции инноваций в истории человеческой цивилизации. Анализируется роль эпохальных инноваций в смене исторических эпох. Осуществлена группировка эпохальных и базисных инноваций в разрезе исторических эпох (палеолит, мезолит, неолит, раннеклассовых цивилизация, античная цивилизация, средневековая цивилизация, раннеиндустриальная цивилизация, индустриальная цивилизация, постиндустриальная интегральная цивилизация (прогноз) и инновационных сфер (технологические, сельскохозяйственные, экономические, социально-политические, инновации в духовной сфере).

Ключевые слова: инновации, эпохальные инновации, научно-технический прогресс, исторические эпохи, цивилизация.

Волощук Е.Б.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Установлено, что планирование, прогнозирование, регулирование процессов внедрения законченных научно-технических разработок относятся к важнейшим направлений в решении активизации субъектами ведения инновационной деятельности, кардинальное отношение которых должно определяться не только экономической целесообразностью, но и необходимостью. Определены абсолютные отклонения и возобновленные значения за анализируемый период, рассчитан прогноз объемов реализации инновационной продукции. Для прогнозирования объемов производства инновационной продукции предложено отбирать несколько наиболее существенных параметров с использованием критерия мультиколлинеарности, интервальной оценки, коэффициента корреляции при вычислении вероятности факторного влияния на результативность инновационно-инвестиционной деятельности. Высокая точность прогноза определяет ориентиры и предоставляет возможность изменения расходов на реализацию инновационно-инвестиционных мероприятий, которая обеспечит сбалансированное развитие предприятий на перспективу.

Ключевые слова: прогноз, инновации, наука, кадры, продукция, предприятия, критерии, коэффициенты, факторы, показатели, параметры, вероятность.

Шипулина Ю.С.

МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-БЛАГОПРИЯТНОЙ СРЕДЫ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье выполнен системный анализ и проведена систематизация механизмов активизации и

интенсификации инновационной деятельности предприятий. Автором определена последовательность процедур взаимодействия механизмов формирования инновационно-благоприятной среды. Разработана схема формирования и развития инновационной культуры предприятия, определена схема взаимосвязей инновационной культуры, интеллектуального капитала и потенциала инновационного развития предприятия. Предложен подход к формированию комплексного механизма формирования на промышленном предприятии среды, которое является благоприятной для инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационное развитие, механизмы активизации инновационной деятельности, инновационно-благоприятная среда, промышленные предприятия, управления инновационным ростом.

Жежуха В.Й.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье получили дальнейшее развитие особенности формирования инновационной составляющей технологических процессов промышленных предприятий. В частности, выделены и охарактеризованы инновационность, инновационный потенциал и инновационный уровень как основные параметры технологических процессов промышленных предприятий, которые формируют их инновационную составляющую. Выделены различия между указанными понятиями, что дает возможность расширить инструментарий оценки технологических процессов, учитывая инновационный фактор, а также критерии их выбора во время принятия управленческих решений.

Ключевые слова: инновационная составляющая, инновационность, инновационный уровень, инновационный потенциал, промышленное предприятие, технологический процесс..

Ильків Л.А.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И СТРАТЕГИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье раскрывается сущность инновационного потенциала как важного элемента экономического потенциала предприятия, что будет способствовать формированию эффективной инновационной политики аграрного предприятия и повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. Определена стратегия использования инновационного потенциала аграрного предприятия, что будет способствовать разработке и реализации долгосрочных инновационных проектов и программ, которые обеспечивают максимально эффективное достижение глобальных целей предприятий. Исследовано необходимость учета инновационного фактора, как одного из решающих условий дальнейшего развития субъектов хозяйствования в аграрной сфере.

Ключевые слова. Инновационный потенциал, аграрное предприятие, стратегия использования, конкурентоспособность, эффективность.

Тимофеева Г.С., Прокопук Л.М.

СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ КАК ОДИН ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОДДЕРЖКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обоснована необходимость создания действенной системы страхования экспортных кредитов аграрных предприятий с целью поддержки их внешнеэкономической деятельности. Исследована сложившаяся ситуация со стимулированием в Украине экспортной деятельности и выявлено, что в стране до сих пор не создан действенный механизм поддержки отечественных экспортеров сельскохозяйственной продукции, в том числе и через страхование экспортных кредитов. В статье указано, что в мировой практике свою эффективность подтвердила государственная поддержка экспорта на основе организации Экспортных кредитных агентств, поэтому определены перспективные направления их создания и функционирования в украинских реалиях.

Ключевые слова: аграрные предприятия, внешнеэкономическая деятельность, экспортный кредит, страхование экспортных кредитов, экспортные кредитные агентства.

Ващенко Н.В., Алексеева Ю.С.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена проблемам обобщения существующих подходов к пониманию антикризисного управления предприятием. Анализ экономической литературы позволил предложить определение антикризисного управления прибылью предприятия, которое направлено на преодоление и предвидение кризисных ситуаций за счет постоянного диагностирования факторов, которые способствуют появлению угрозы снижения размера полученной прибыли. На основе сущности и задач антикризисного управления прибылью определены этапы такого управления.

Ключевые слова: экономический кризис, антикризисное управление, прибыль предприятия, антикризисное управление прибылью, антикризисные меры.

Куц Л.Л., Окопный Л.С.

ВИДЫ ИННОВАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализированы различные взгляды ученых относительно классификации инноваций промышленных предприятий, усовершенствован теоретический инструментарий управления инновационным процессом предприятий за счет систематизации классификации инноваций и уточнения отдельных классификационных признаков. Предложенная классификация инноваций позволяет четко идентифицировать ту или иную инновацию предприятия, определить ее базовые характеристики, способствовать подбору соответствующего инструментария управления ее внедрением.

Ключевые слова: инновация, предприятие, инновационный процесс, классификация инноваций.

Вудвуд В.В., Козакова И.Ф.

РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована трактовка понятия себестоимости различными учеными. Охарактеризованы факторы снижения себестоимости продукции предприятия. Также рассмотрены сущность и эффективность функционально-стоимостного анализа (ФСА) и доказана целесообразность его использования для оценки себестоимости. Определены резервы и указаны основные направления и источники снижения себестоимости. Обоснована наиболее рациональные пути снижения себестоимости продукции как одного из направлений повышения эффективности производства и конкурентоспособности продукции предприятия.

Ключевые слова: предприятие, стоимость, расходы, эффективность производства, резервы, себестоимость продукции.

Жуковская Т.О.

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СОКРАЩЕНИЯ РАСХОДОВ

Определены первоочередные методологические и практические проблемы, которые необходимо решить для обеспечения экономически эффективного мотивирования персонала промышленных предприятий в условиях минимизации расходов. Обоснована необходимость внедрения новых подходов к управлению персоналом промышленных предприятий в условиях минимизации расходов с помощью форм корпоративной культуры, методов мотивирования социального характера. Предложены направления их внедрения с целью закрепления персонала на промышленных предприятиях и противостояния снижению уровня производительности труда.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, экономически эффективное мотивирование, методы мотивирования, социальные методы, корпоративная культура, минимизация расходов, промышленные предприятия.

Радамовская И.В.

НЕОБХОДИМОСТЬ УЧЕТА РИСКОВ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены и систематизированы научно-методические основы управления конкурентоустойчивостью предприятия. Обоснована необходимость учета рисков в процессе управления конкурентоустойчивостью. Проведен анализ научных подходов к определению сущности понятия «риск», систематизация и обобщение которых позволили сформировать собственную трактовку риска потери конкурентоустойчивости. Рассмотрены факторы, обуславливающие возникновение риска потери конкурентоустойчивости на оперативном, тактическом и стратегическом ее уровнях с их разделением на внутренние и внешние.

Ключевые слова: риск, конкурентоустойчивость, управление, фактор, предприятие.

Стедьмашук Н.А.

СТРУКТУРА МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ АГРАРНЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Обоснована структура маркетингового управления конкурентоспособностью аграрных товаропроизводителей и направлений ее эффективного использования. Определена сущность маркетинга и маркетингового управления конкурентоспособностью аграрных товаропроизводителей. Показана роль маркетингового управления в повышении конкурентоспособности аграрных предприятия. Охарактеризованы основные концепции маркетингового управления. Освещены основные аспекты обеспечения конкурентности аграрного товаропроизводства и их структура.

Ключевые слова: аграрные товаропроизводители, маркетинг, маркетинговое управление, конкурентоспособность.

Кравчук Н.О.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы основные подходы к оценке интеллектуального капитала предприятия. Рассмотрены методы оценки интеллектуального капитала - затратный, доходный и сравнительный. Предложен собственный затратный подход к оценке интеллектуального капитала, который включает оценку стоимости человеческого, структурного и рыночного капитала предприятия. Проанализирована возможность использования отдельных методик оценки в современных условиях, в частности применения коэффициента Тобина, методики О.В. Кендюхова, навигатор "Scandia", системы показателей Balanced

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, методы оценки, рентабельность, активы, человеческий капитал, рыночный капитал, структурный капитал, коэффициент Тобина, сбалансированная система показателей, навигатор Scandia.

Гулай И.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье исследовано содержание понятия эффективности системы финансового контроля и теоретические аспекты оценки эффективности системы финансового контроля на предприятии. Проведено обобщение основных элементов оценки эффективности системы финансового контроля и рассмотрены принципы их осуществления. Разработаны предложения по использованию методических подходов на практике для количественной и качественной оценки эффективности системы финансового контроля. Предложено использование принципов оценки эффективности системы финансового контроля как вариант повышения эффективности всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, система, контроль, эффективность, система финансового контроля, оценка эффективности.

Лужецкий А.И.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ» И ПОДХОДЫ К ЕГО УПРАВЛЕНИЮ

Исследованы точки зрения отечественных ученых к определению сущности понятия «конкурентный потенциал предприятия» как экономической категории, раскрыты его особенности как ключевого аспекта в системе управления конкурентоспособностью предприятия. Проанализированы уровни связей и отношений, которые объединяет конкурентный потенциал. Предложен системный подход как один из самых эффективных в управление конкурентным потенциалом. Определены основные принципы при постановке задач по оптимизации управленческих решений по эффективному использованию и развитию конкурентного потенциала.

Ключевые слова: предприятие, конкурентный потенциал, конкурентоспособность, управление, системный подход

Нидзельская Т.Л.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье осуществлен теоретический анализ сущности понятия «потенциал», «стратегический потенциал» и особенности его формирования в современных рыночных условиях. Охарактеризованы основные цели и задачи, решению которых способствует формирование стратегического потенциала предприятия. Установлено, что формирование последнего влияет на характер стратегических решений и стратегическое управление на предприятии в целом. Определено, что процесс формирования потенциала должен быть неразрывно связанным с формулировкой миссии и целей предприятия.

Ключевые слова: потенциал, стратегический потенциал, предприятие, формирование, ресурсы.

Колесник Т.С.

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализированы результаты научного исследования различных ученых по финансовой стратегии и ее направлений. Обзор авторские подходы к формированию направлений финансовой стратегии. Разработана система направлений, целей и объектов финансовой стратегии, позволяет сформировать комплексное представление о сферах принятия стратегических решений в финансовой деятельности предприятия и составляет основу для определения последовательности действий по влиянию на определенные объекты стратегического управления.

Ключевые слова: предприятие, финансовая стратегия, финансовые ресурсы, инвестиционная стратегия, финансовая безопасность.

Фурдычко А.И., Власенко И.В.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ВИННИЦКОЙ ПТИЦЕФАБРИКИ

В статье исследована возможность трудоустройства сельского населения в современных условиях агросферы. Определен механизм санации развития агросферы, который концентрируется вокруг трех главных осей: конкурентоспособность, восстановление земельных ресурсов, улучшение качества жизни на селе. Обоснованы возможности выращивания цыплят-бройлеров по принципу производственных площадок вблизи населенных пунктов и использования сельских трудовых ресурсов и возможности социально-экономического возрождения села. Предложено политику санации агросферы, по принципам «аграрного ренессанса» или «экономических площадок развития территорий», поскольку именно им удастся освоить заброшенные земли, повысить конкурентоспособность продукции и частично улучшить качество жизни на селе.

Ключевые слова: агросфера, возрождение, земля, трудовые ресурсы, продукция, конкурентоспособность.

Парфенюк Е.И.

НЕДОСТАТКИ И НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА ПРИМЕРЕ ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье отражены результаты анализа позитивных и негативных аспектов государственного программирования политики развития малого предпринимательства на региональном уровне на примере Львовской области. Проанализированы объемы финансирования программ, механизмы согласования объемов и источников финансирования национальной, региональных и местных программ, методические подходы к мониторингу и оцениванию эффективности реализации программ. Обоснованы направления и средства усовершенствования и повышения эффективности отечественных программ поддержки предпринимательства на региональном уровне.

Ключевые слова: малое предпринимательство, программы развития, государственная политика содействия.

Струтинска И. В.

СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАУКИ-ОБРАЗОВАНИЯ-БИЗНЕСА-ВЛАСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРНОПОЛЬСКОГО РЕГИОНА

В данной статье осуществлен анализ конкурентоспособности Тернопольского региона. Определено, что сегодняшние его позиции в рейтинге конкурентоспособности регионов Украины не совсем удовлетворителен. Проведен анализ проблем сетевого взаимодействия науки-образования-бизнеса-власти в Тернопольском регионе. С учетом особенностей данного взаимодействия разработана научно обоснованная концепция данного сотрудничества и предложены первоочередные меры которые будут способствовать эффективному взаимодействию, которое будет выступать стратегическим фактором устойчивого развития Тернопольского региона.

Ключевые слова: сетевое взаимодействие науки-образования-бизнеса-власти, конкурентоспособность региона, логистика, логистическая инфраструктура.

Дружинина В.В., Орлянский А.Г.

ДИАГНОСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ВЫПУСКНИКОВ ШКОЛ Г. КРЕМЕНЧУГА

В статье приводятся результаты социологического исследования диагностики профессионально-образовательных предпочтений выпускников школ. Установлено, что процесс окончательного принятия решения о выборе профессии и учебного заведения осуществляется ученической молодежью именно 11 классов. Исследование проводилось путем анкетирования выпускников общеобразовательных школ г. Кременчуга. В статье установлены факторы, оказывающие влияние на выбор профессии и учебного заведения, что мешает молодежи самостоятельно сделать выбор и в перспективе самоутвердиться в своей профессиональной деятельности.

Ключевые слова: образование, рынок труда, респонденты, ВУЗ, выпускники школ, заработная плата, экономическое развитие города.

Линский Д.В.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

В статье рассматриваются вопросы совершенствования методов прогнозирования социально-экономического развития региона. В качестве инструмента реализации предлагается метод анализа

иерархий. Построена иерархия прямого процесса социально-экономического прогнозирования развития региона, обоснованы набор уровней и элементов, дана оценка их значимости и взаимного влияния. Целью прямого процесса является проектирование логического будущего при заданных предположениях о текущих тенденциях. В результате расчетно-аналитических процедур был обоснован возможный будущий сценарий социально-экономического развития региона на примере Автономной республики Крым. В дальнейшем для планирования сходимости вероятного и желательного будущего развития региональной системы должна быть построена иерархия обратного процесса.

Ключевые слова: региональная система, метод анализа иерархий, парные сравнения, прямой процесс, обратный процесс.

Гроздева Е.А.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНТЕГРАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА АР КРЫМ

В статье рассмотрена необходимость интеграционного подхода в управлении социально-экономическим развитием отдельных регионов. Сформирована модель регионального интеграционного менеджмента санаторно-курортного комплекса Автономной Республики Крым на основании оценки потенциала кластеризации региона. Выявлены приоритеты в функционировании санаторно-курортных зон полуострова и его инфраструктурообразующих отраслей – медицины, топливно-энергетического комплекса, деятельности транспорта и связи, перерабатывающей промышленности.

Ключевые слова: региональный менеджмент, интеграционный менеджмент, санаторно-курортный комплекс, АР Крым, кластеризация, экономико-математическая модель.

Полищук Н. В.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К КОМПАРАТИВНОМУ АНАЛИЗУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОЦЕССА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ: МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЙ АСПЕКТ

Предложена методика компаративного (сравнительного) анализа на межгосударственном уровне составляющих результативности процесса осуществления капитальных инвестиций на охрану окружающей среды (на примере Украины и России). В отличие от рассмотрения эффективности процесса как понятие, тождественного результативности, эффективности представлен в виде качественной составляющей результативности. Обосновано использование тезиса о двойственности любого процесса: польза и потери. Указано, что индикаторами действенности процесса можно выбрать показатели масштабного продукта, эффективности и результативности процесса. Отмечено, что общим продуктом могут служить капитальные инвестиции и текущие расходы, а продуктом как пользы процесса - капитальные инвестиции на охрану окружающей среды.

Ключевые слова: компаративный (сравнительный) анализ; инновации, капитальные инвестиции, текущие расходы, охрана окружающей среды; эффективность, результативность.

Сава А.П., Сидорук Б.О.

ОБОСНОВАНИЕ КОМПЛЕКСА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ РЫЧАГОВ В СИСТЕМЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОБЕЗОПАСНОГО АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье исследована сущность и основные составляющие финансовых и кредитных рычагов, определена структура финансово-кредитных отношений и механизма, обосновано их роль в системе стимулирования развития экобезопасного аграрного производства. На основе анализа теоретико-практических подходов развития финансовой системы предложена схема финансово-кредитного механизма и его составляющих в рамках государственной поддержки стимулирования производства экобезопасной аграрной продукции. Определены приоритетные методы, функции, инструменты, а также действенные рычаги и стимулы в сфере экобезопасного аграрного производства.

Ключевые слова: аграрное производство, экобезопасная аграрная продукция, финансово-кредитные отношения, финансово-кредитный механизм, финансово-кредитные рычаги, государственная поддержка, система стимулирования.

Олійник О.Р.

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ЭКОБЕЗОПАСНОЙ АГРАРНОЙ ПРОДУКЦИИ: ОПЫТ ЕВРОПЫ И УКРАИНСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Исследовано современное состояние, тенденции и проблемы становления отечественной инфраструктуры рынка экологически безопасной аграрной продукции. Проведен критический анализ ее основных элементов согласно функциональному назначению. Рассмотрены современные подходы к формированию инфраструктуры экопродуктов в Европе, а также обоснована целесообразность применения данного опыта в Украине. Предложены направления совершенствования

инфраструктуры рынка экобезопасной аграрной продукции путем внедрения мер государственной политики по стимулированию производства отечественной экопродукции и создания конкурентной среды для ее производителей.

Ключевые слова: аграрный рынок, государственная политика, экологически безопасна аграрная продукция, элементы инфраструктуры, стимулирование, функциональное назначение.

Пэрун Н.Я.

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ИХ ОХРАНЫ

Исследовано понятие охраны земель и определен механизм правовой защиты земель сельскохозяйственного назначения. Произведен анализ воздействия техногенного фактора влияния на земельные ресурсы. Рассмотрено сущностно-оценивающий комплекс понятия «экологический риск». Проработано понятие страхования. Определено необходимость проведения экологического аудита. Обосновано целесообразность проведения обязательного страхования сельскохозяйственных земель, предложены особенности организации системы страхования земельных участков на региональном уровне.

Ключевые слова: экологический аудит, экологический риск, охрана земель, страхования земель сельскохозяйственного назначения, финансирования охраны земель.

Фарйон А.О.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕННОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены вопросы функционирования сельского зеленого туризма в Украине. Установлена роль и взаимосвязь рынка туристических услуг в структуре отраслей экономики. Выделены и охарактеризованы отдельные аспекты предпринимательской деятельности в сфере сельского зеленого туризма. Обобщенно достижения ученых в определении особенностей функционирования сельского зеленого туризма в условиях рыночной экономики при данном уровне ее институционального развития. Определены причины, сдерживающие развитие сельского зеленого туризма в Украине. Обоснована условия становления и эффективного функционирования сельского зеленого туризма в рыночной экономике.

Ключевые слова: туризм, сельский зеленый туризм, рыночная экономика, государственное содействие.

Юкиш В.В.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ: НАКОПЛЕНИЕ ИЛИ УБЫТКИ

Исследованы особенности формирования человеческих ресурсов и человеческого капитала в Львовской области. Выявлены тенденции, характерные для демографических процессов в регионе и их влияние на количественный и качественный состав населения области. Указано на причины преобладания смертности над рождаемостью. Графическим способом продемонстрирована положительная динамика изменений в формировании человеческого капитала. Предложены рекомендации относительно улучшения демографической ситуации и повышения эффективности использования человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, человеческий капитал, население, образование, здоровье.

Сухий О.О.

УРОВНИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

В статье системно рассмотрено уровни человеческого капитала в современных экономических системах, обобщено существующие наработки в данном направлении, проведено их гармонизацию и устранено взаимнопротиворечивые подходы. Автором в научный анализ введено новые уровни человеческого капитала с их новой комплексной трактовкой и наполнением, авторским делением уже известных уровней на субуровни, установлено взаимосвязи между ними. Предложено использовать инструментарий уровней человеческого капитала в рамках динамического анализа не только к отдельным процессам, а к целому комплексу процессов формирования, проявления, функционирования человеческого капитала, его оценивания, воспроизводства и регулирования его развития.

Ключевые слова: человеческий капитал, уровни человеческого капитала, экономическая система, макроуровень, мезоуровень, микроуровень, предприятие.

Попадюк Т.С.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются показатели анализа деятельности аграрных предприятий: рентабельность, производительность труда, оплата труда, мотивация, фондоемкость, фондоотдача, ресурсовиддача, себестоимость, валовая продукция. Приведены методические подходы к их расчету. Выделены основные формы статистической отчетности, которые используются для анализа. Отдельно освещен метод статистических группировок, который будет использоваться в дальнейших исследованиях. Предложено анкетное исследование, которое в перспективе даст возможность оценить качественные и количественные стороны оплаты труда рабочих.

Ключевые слова: рентабельность, производительность труда, оплата труда, мотивация, фондоемкость, фондоотдача, ресурсовиддача, себестоимость, валовая продукция.

Доманчук Д.П., Чикуркова А.Д., Прокопчук Л.М.

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ

В статье рассматриваются теоретико-практические подходы к оценке корпоративного управления в акционерных обществах. Определено, что формирование специфического подхода к сущности понятия корпоративного управления стало основой для формирования общих направлений его анализа, а именно соблюдение в акционерных обществах принципов корпоративного управления, и корпоративного регламента частности, эффективности управления финансово-хозяйственной и инвестиционной деятельностью, учета корпоративных рисков. Доказано, что рейтинг корпоративного управления предусматривает проведение анализа в внутренней и внешней среде акционерного общества. Обоснованы общие закономерности относительно обнародования информации о приверженности обществ к использованию норм корпоративного управления, организации деятельности наблюдательного совета и исполнительного органа, обеспечения прав акционеров и порядка раскрытия информации и прозрачности деятельности обществ. Предложен перечень качественных показателей для интегральной оценки системы корпоративного управления в акционерных обществах.

Ключевые слова: акционерное общество, корпоративное управление, оценка, интегральный показатель.

Яворская Т.И.

МЕТОДОЛОГИЯ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье рассмотрены научные основы методологии исследования и приведено собственное ее видение. Обоснована процесс создания концепции научного исследования как основную составляющую методологи. Определена социально-экономическая концепция научного исследования развития малого бизнеса в сельском хозяйстве. Доказано, что основой концепции является деятельность субъектов малого бизнеса, которая должна приносить прибыль. Рассмотрена сущность прибыли и обосновано использование экономической прибыли при проведении научного исследования. Предусмотрено совокупность действий и факторов для реализации социально-экономической концепции развития малого бизнеса в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: методология, научное исследование, идея, малый бизнес, прибыль, концепция, методы исследования.

Шевченко Е. Л.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ БРЕНДА И ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПОКУПАТЕЛЕЙ

В статье освещены направления формирования взаимосвязи между брендом и потребителем на основе психологических характеристик последнего. Определено и обосновано понятие индивидуальности бренда и исследованы ее особенности в плоскости увеличения силы маркетингового воздействия. Доказана актуальность и приоритетность индивидуальности бренда как составляющей идентичности, которая есть источником активов бренда. Проанализированы принципы построения системы взаимосвязи между брендом и потребителем на базе психологической структуры личности и персонализации марки.

Ключевые слова: бренд, потребитель, индивидуальность, психологические характеристики, взаимоотношения.

Тюленева Ю.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОГЛОЩЕНИЯ И СЛИЯНИЯ С ПОЗИЦИИ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОВ

В статье исследованы теоретические основы объединения предприятий в виде поглощения и слияния с целью дальнейшего их использования в качестве инструментов управления рисками. В процессе исследования использованы микроэкономические учения, то есть теоретические основы функционирования субъектов хозяйствования на уровне принятия ими собственных решений. Исследованы формы объединения предприятия: слияния и поглощения. Определены причины и мотивации объединений. Показано, что в основном объединения предприятий происходят на олигополистических рынках.

Ключевые слова: реструктуризация предприятия, реорганизация предприятия, слияния и поглощения.

Оленичева Ю.А.

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ КАК СРЕДСТВО ОПТИМАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ В СФЕРЕ ЖКХ

В статье рассмотрены научные основы жилищно-коммунального хозяйства. Проведен анализ проблем ресурсосбережения в отрасли, а именно проблем неэффективного использования ресурсов в тепло- и водоснабжении. Разработаны предложения по разбиению группы жилых многоквартирных домов на кластеры по потреблению воды и тепла методом *k*-средних с предыдущим иерархическим анализом, что позволит выделить дома, которые в первую очередь нуждаются в ремонте или замене сетей водо-и теплоснабжения, сделает возможным повышение эффективности использования ограниченных средств.

Ключевые слова: многоквартирные дома, ЖКХ, ресурсосбережение, эффективность, кластер, кластеризация.

Бойчук В.А., Проскурович О.В.

МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье рассматривается управления предприятием во взаимосвязи с планированием хозяйственной деятельности на стратегическом, оперативном, тактическом уровнях. При этом подчеркнута важность стратегического уровня, на котором принимаются важнейшие для дальнейшего развития предприятия управленческие решения. Проведен критический анализ последних исследований и публикаций в области стратегического управления и намечены, что механизм принятия управленческих решений еще недостаточно разработан и неоднозначно трактуется в научной литературе. Доказано, что принятие управленческих решений осуществляется на основе проведения стратегического анализа, рассматривается как выполнение соответствующей функции управления, ориентированной на перспективу и имеющей высокий уровень неопределенности и как исследования экономической системы по параметрам, которые определяют ее будущее состояние.

Ключевые слова: управления, управленческие решения, стратегическое управление, стратегический анализ.

Миронюк Ю.Б.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУР ЗАПРОСА ЦЕНОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Статья посвящена исследованию теоретических и практических основ функционирования механизма государственных закупок в рыночной экономической системе. Определено функциональное назначение механизма государственных закупок и выделены основные принципы функционирования системы. Рассмотрены стадии осуществления государственных закупок в Украине. Раскрыт алгоритм проведения процедуры запроса ценовых предложений. Проведен анализ существующих процедур государственных закупок. Обоснованы рекомендации по эффективному использованию средств бюджета при проведении процедур закупки.

Ключевые слова: государственные закупки, контракт, государственное регулирование процедур, стадии проведения закупки, запрос ценовых предложений.

Романишын О.В.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА МЯСА В УКРАИНЕ

В статье исследованы и уточнены теоретические положения формирования и функционирования рынков мяса и мясной продукции. Определены понятийно-категориальный аппарат рынка мяса. Рассмотрена структура продовольственного рынка в которой важное место принадлежит специализированному мясному рынку. Уточнены основные принципы рынка мяса. Проанализировано современное состояние инфраструктурного обеспечения, определен состав и механизм функционирования инфраструктуры рынка мяса. Выделены институциональная и

социальная эффективность функционирования рынка мяса.

Ключевые слова: рынок мяса, продовольственный рынок, конъюнктура рынка, специализированный мясной рынок, инфраструктура, эффективность.

Дзюбина К.О.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИЗНАКОВ ТИПОЛОГИИ ВОЗВРАТНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТОКОВ

Рассмотрены признаки типологии обратных материальных потоков. Приведены определения обратного материального потока. Систематизированы основные признаки и параметры обратных материальных потоков, приведено их вербальное и формализованное описание. Проведена группировка признаков типологии обратных материальных потоков. Определены две группы ЗМП: статические и динамические. Проанализировано их соответствие аналогичным признакам прямого материального потока. Предложено признаки, присущие исключительно обратному материальному потоку.

Ключевые слова: обратный материальный поток, типология, типологизация, признаки типологии, трансформация, объект, функциональная сфера.

Юхимец Р.С.

ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье рассмотрено научные основы сущности понятия контрактных отношений и категории “контракт”, было выделено эволюционный путь развития та понимания природы, свойств контрактных отношений в процессе социально-экономического развития общественных отношений. Проведено анализ разных теорий и работ ведущих экономистов своего времени для осознания, что вызывало потребность к изменению просмотру институту контрактных отношений и под влиянием каких особенностей формировались современные экономические отношения. Обнаружено, что контрактные отношения являются отношениями между субъектами экономики по поводу оптимизации хозяйственного взаимодействия и определяются институтами, которые задают общие границы взаимодействия индивидов.

Ключевые слова: контрактные отношения, контракт, институционализм, трансакции, оппортунизм, экономическая организация

Ящук Т.А.

РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: СУЩНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

В статье обоснованы социально-экономические предпосылки формирования рынка образовательных услуг в переходной период и проанализированы основные подходы к определению понятий „образовательная услуга” и „рынок образовательных услуг”. Рассмотрена сущность категории „рынок образовательных услуг” и ее специфические особенности. Обосновано определения рынка образовательных услуг с точки зрения существования соответствующих социально-экономических отношений. Охарактеризована инфраструктура рынка образовательных услуг и регулирующее влияние государства. Перспективой исследования является разработка направлений реформирования рынка в соответствии с потребностями общества и экономики.

Ключевые слова: образовательная услуга, рынок образовательных услуг, инфраструктура рынка образовательных услуг, государственное регулирование, особенности рынка образовательных услуг.

Кропивко М.М.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Статья посвящена вопросам инвестиционного обеспечения деятельности фермерских хозяйств. Определено содержание понятия “инвестиции” и “финансовой помощи”. Рассмотрены необходимые предпосылки и пути успешного осуществления инвестиционной деятельности в условиях кризисного состояния фермерских хозяйств. Проанализирована инвестиционная активность фермерских хозяйств Украины. Осуществлена оценка результатов деятельности сельского хозяйства Украины. Предложен вариант стимулирования развития фермерских хозяйств с разной площадью сельскохозяйственных угодий. Рассчитан объем государственной поддержки фермерских хозяйств.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, фермерские хозяйства, поддержка деятельности.

Семив С.Р.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ БАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СТРАН ЕС

Анализируется современное состояние и проблемы финансирования кооперативных объединений стран ЕС. Рассмотрены факторы эффективной деятельности кооперативных банковских объединений и групп Евросоюза. Систематизировано направления адаптации инновационного опыта международного сотрудничества европейских кооперативов в банковско-

кредитной сфере. Определены механизмы и приоритетные сферы международного сотрудничества банковских учреждений потребительской кооперации Украины с европейскими банковскими институтами. Обоснованы направления реализации проектов технической помощи европейских кооперативных банков и их объединений в системе Укоопсоюза, которые обеспечат устойчивое развитие кооперативного сектора экономики Украины.

Ключевые слова: банковская инфраструктура, европейская интеграция, европейские институты, кооперативные банки, международная техническая помощь, потребительская кооперация.

Здреник В.С.

ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ФИНАНСОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ПРОБЛЕМЫ КАТЕГОРИЙНОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЙ

Статья освещает этапы становления и развития теории инвестиций, инвестиционной деятельности и рынка финансовых инвестиций, в Украине. Проанализированы подходы разных авторов относительно понятий “финансовые инвестиции” и “финансовые вложения” и обнаружено, что данные понятия являются тождественными. Осуществлен анализ дефиниций понятия “финансовые инвестиции” и “финансовые вложения” в учебной литературе, выделены четыре основных подхода к трактовке сущности этих понятий. Рассмотрена сущность и источники происхождения финансовых инвестиций. Осуществлено обобщение существующих трактовок термина „финансовые инвестиции” и с вычетом рассмотренных основных их характеристик предложено авторское определение этого экономического понятия.

Ключевые слова: фондовый рынок, инвестиционная деятельность, рынок финансовых инвестиций, финансовые инвестиции, финансовые вложения, составляющие финансовых инвестиций, источники финансовых инвестиций.

Федорчук Н.В.

НЕКОТОРЫЕ КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

В статье раскрыты некоторые проблемные вопросы, возникающие в современной глобальной финансовой системе. Дается определение глобальной финансовой системы, ее обвала и его разделение на стремительный и постепенный. Доказано, что неконтролируемые перетоки капитала вызывают нарушения равновесия платежных балансов стран и их объединений, обуславливают существенные колебания валютных курсов, в том числе и в Украине. Рассмотрен процесс бизнес-циклов и определены рычаги влияния на них. Приведены основные рекомендации по улучшению ситуации в еврозоне, а также освещены отдельные недостатки существующего финансового состояния этого объединения.

Ключевые слова: кризис, глобальная финансовая система, обвал, Еврозона, валюта.

Холчан В.М., Холчан М.І.

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫБОРА ЭФФЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассматриваются внутренние и внешние факторы использования инвестиционного потенциала, на основе которых обосновываются: методические практические подходы к проблеме повышения эффективности инвестиционной деятельности этапы формирования и выбора инвестиционных решений; мотивация инвестиционных решений, выбор источников финансирования поступлений средств; расчет эффективности инвестиционных решений.

Ключевые слова: эффективность, инвестиционные решения, инфляция, фактор времени, риска, мотивация, источники финансирования.

Шакура О.А.

«BANCASSURANCE» - КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА КОНВЕРГЕНЦИИ БАНКОВ И СТРАХОВЩИКОВ

В статье проведен сравнительный анализ различных форм интеграции банков и страховщиков, обоснованно «bancassurance» в качестве перспективной формы конвергенции, которая позволяет получить дополнительную стоимость бизнеса благодаря эффективному использованию потенциалов и возможностей как банка, так и страховой компании. Установлено, что результатом такого взаимодействия является создание интегрированного мультиатрибутивного финансового продукта, который включает пакет взаимосвязанных финансовых услуг, финансовых инструментов и технологий, разработанных совместно банком и страховщиком, который предлагается ими на финансовом рынке в качестве товара.

Ключевые слова: «bancassurance», конвергенция, интеграция, финансовый продукт, банковский продукт, страховой продукт.

Мазур Г.Ф.

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА УКРАИНЫ

В статье рассмотрены проблемные аспекты осуществления диагностики финансово-экономического механизма стимулирования развития агропромышленного производства Украины. Проведен анализ существующих проблем в свете реалий современного экономического пространства. Определены предпосылки и предложены авторские подходы к решению данных проблем. Разработаны предложения по предоставлению пользователям диагностики (государственным органам, владельцам, инвесторам, санаторам, кредиторам) объективную и полную информацию для принятия управленческих решений и совершенствования организационной структуры системы управления.

Ключевые слова: развитие агропромышленного производства, финансово-экономический механизм, диагностика.

Николишин Ю.И., Кашперская О.В.

АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В НЕЗАВИСИМОЙ УКРАИНЕ

В статье рассмотрены научные основы понятия инфляции с точки зрения разных ученых, определены и охарактеризованы ее основные виды. Проанализированы предпосылки возникновения и основные тенденции инфляционных процессов в Украине за период ее независимости. Подробно освещены особенности развития инфляции в Украине после распада Советского Союза. Проведена сравнительная характеристика темпов инфляции в Украине и других постсоветских стран. Для решения проблем инфляции определены ориентировочные пути ее преодоления.

Ключевые слова: инфляция, виды инфляции, темпы инфляции, анализ инфляционных процессов.

Вербицкая И.И.

МИНИМИЗАЦИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены особенности валютных рисков внешнеэкономической деятельности предприятий. Исследованы теоретические аспекты возникновения валютных рисков и их характерные особенности. Осуществлена классификация валютных рисков по направлениям и видам согласно специфики их возникновения и проявлений. Определены основные причины возникновения валютных рисков при подписании внешнеэкономических сделок. Проанализировано влияние валютных рисков на экономические результаты деятельности. Обоснованы направления минимизации валютных рисков. Предложена модель управления валютным риском предприятия. Выделены инструменты минимизации изменения валютного курса.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, валютные риски, минимизация рисков, страхование валютных рисков, модель управления валютным риском, хеджирование.

Нечаюк И.Б.

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА С УЧЕТОМ ТЕКУЩЕЙ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ

В статье рассмотрено формирование рыночной модели экономики, соответственно изменяются подходы к использованию государственных финансов для обеспечения экономического и социального развития, усиливается актуальность научного исследования вопросов, связанных с использованием всех звеньев государственных финансов, в том числе такой важной составляющей, как государственный долг. Обоснована долговая нагрузка, а так же эффективное использование государственных заимствований для стабилизации общеэкономической ситуации в Украине и создание соответствующих условий с целью выхода экономики на уровень устойчивого экономического роста.

Ключевые слова: государственный бюджет, государственный долг, долговая нагрузка, долговая политика, оптимизация.

Иваницкая М.П.

НАПРАВЛЕНИЯ УСИЛЕНИЯ РОЛИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В СИСТЕМЕ ДОХОДОВ ГОРОДСКОГО БЮДЖЕТА

В статье проанализировано состояние выполнения доходной части местных бюджетов за счет всех источников, включая и налоговые поступления. Исследованы проблемы доходности городских бюджетов и выявлены причины невыполнения плановых показателей. Сформулированы предложения, направленные на увеличение объемов налоговых поступлений, которые включают: повышение роли органов местного самоуправления и налоговой службы в легализации доходов, развитие института местных налогов и сборов, который будет отражать направления политики

органов местного самоуправления в области занятости, социальной защиты населения, охраны окружающей среды.

Ключевые слова: налоговые поступления, доходы, бюджет, местные бюджеты, органы местного самоуправления.

Карагозлю Ю.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ОЦЕНКЕ РИСКОВАННОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

В статье рассматриваются существующие подходы к оценке финансовой устойчивости местного бюджета. По результатам проведенного критического анализа систем показателей оценки финансовой устойчивости местных бюджетов, автором предлагается сгруппировать их в зависимости от цели анализа. Для целей оценки рискованности местных бюджетов показатели финансовой устойчивости рекомендуется группировать по разным зонам риска: риск доходной части бюджета, риск расходной части бюджета, риск выполнения (дефицита) бюджета; риск межбюджетных отношений

Ключевые слова: местные бюджеты, финансовая устойчивость, коэффициент финансовой устойчивости, риск, собственные доходы бюджета, межбюджетные трансферты.

Труфен А.О.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассмотрены информационно-учетное обеспечение в контексте нормативно-правовых актов, регулирующих методику бухгалтерского учета на малых предприятиях различных организационно-правовых форм управления. Изложены особенности организации и методики бухгалтерского учета для малого бизнеса с учетом их организационных и технологических требований. Значительное внимание уделено присутствию на малых предприятий различного объема бухгалтерской информации, наличие или отсутствие процесса производства, отраслевой структуре малого бизнеса, налоговой системы. Освещено состояние бухгалтерского учета по современным требованиям организации производства и управления на основе норм действующего законодательства

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, план счетов, форма учета, простая, упрощенная.

Грубяк С.В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

В статье рассмотрены проблемы анализа и оценки эффективности функционирования газораспределительных предприятий. Определено, что для исследования эффективности расходов газотранспортными и газоснабжающими компаниями и предприятиями целесообразно применять комплексный подход, используя несколько различных классификаций расходов, ориентируясь при этом на существующую систему учета расходов в субъектах хозяйствования. Проанализированы расходы и выделены следующие их виды: расходы предприятия, производственные расходы; потери предприятия, производства, где выделены расточительство, предсказуемые, непредсказуемые потери.

Ключевые слова: газораспределительное предприятие, транспортировку и поставку газа, расходы предприятия, анализ и оценка эффективности функционирования.

Клименко С. А., Микрюкова Л. В.

АУДИТ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В статье изложены теоретические, методологические положения и практические рекомендации по аудиту расчетов по оплате труда в бюджетных учреждениях. Акцентируется внимание на проблеме адаптации существующей методики аудита финансовой отчетности предприятий с особенностями деятельности бюджетных учреждений. Установлено, что процесс применения труда в бюджетной сфере имеет определенные особенности. Предложено при проведении аудита бюджетных учреждений уделить особое внимание данному направлению учетной работы, так как в процессе осуществления контроля предупреждения финансовых нарушений должным образом не реализуется.

Ключевые слова: учреждения, учет расчетов по оплате труда, аудит, международные стандарты аудита, механизм исправления ошибок.

Жыдовская Н.М., Громьяк Т.Д.

ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ БАНКА

В статье обоснована необходимость формирования системы управленческого учета для улучшения информационной базы, которая бы наиболее полно соответствовала целям и основным задачам управления. С целью обеспечения эффективного механизма управления деятельностью банка представлены причины инициирования формирования управленческого учета и отчетности в банковском учреждении, определены основные элементы эффективного управления процессами банка и установлено их взаимосвязь, предложены этапы формирования системы управленческого учета в банке.

Ключевые слова: управленческий учет, эффективный механизм, банковское учреждение, управление, информационное обеспечение.

Крупельницка И.Г., Юшко Я.И.

ПРОБЛЕМАТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье изложены результаты исследования системы показателей оценки ликвидности и платежеспособности предприятий, рассмотрены недостатки существующих трактовок предельных значений показателей в современных условиях и проанализированы рекомендуемые значения показателей ликвидности. Предложено на основе разработанных методов проведения анализа осуществлять всестороннюю оценку состояния ликвидности и платежеспособности предприятия с учетом конкретных условий и специфики каждого случая. Учитывая, что теоретиками финансового анализа разработано множество методических подходов к оценке ликвидности и платежеспособности предприятия, а его практики значительную их часть используется в финансово-хозяйственной деятельности, рекомендуется для выбора приемлемого из них проводить предварительное рассмотрение принципов осуществления этого процесса.

Ключевые слова: ликвидность, коэффициентный анализ, платежеспособность, ликвидность баланса.

Фостолович В.А., Семёнова К.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РИСКОВ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Статья посвящена вопросам эффективности ведения банковской деятельности, рискованности проведения банковских операций, а также оценке рисков в банковской сфере. Рассмотрены факторы, влияющие на эффективность функционирования банковской системы, приведены основные показатели, характеризующие прибыльность банка, предложены рекомендации по управлению кредитными рисками путём определения их нормативов. Рассмотрены кредиты, выданные домохозяйствам Украины с конца 2012 по начало 2013 год, а также произведен их количественный анализ для составления прогнозов рискованности кредитования.

Ключевые слова: оценка рискованности, нормативы риска, эффективность, анализ, уровень рискованности, методы, кредитный риск, риск-менеджмента, кредитных операций.

Катроша Л. В.

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ МЕТОД ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В УКРАИНЕ

На основе анализа отечественной и зарубежной научной литературы, систематизированы научно-методические подходы к сущности аудита эффективности и проведено их критический анализ. На основе исследования особенностей реализации государственного финансового контроля в развитых странах определены и охарактеризованы основные категории аудита и оценки. Установлено место и роль аудита эффективности в системе государственного финансового контроля в сфере государственных закупок. Обоснована необходимость использования аудита эффективности в системе государственных закупок как приоритетного метода государственного контроля. Систематизированы виды аудита эффективности в системе государственных закупок в зависимости от источников государственных средств.

Ключевые слова: аудит эффективности, государственные закупки, государственный финансовый контроль, финансовый аудит, стратегический аудит.

Полищук С.В.

СУЩНОСТНЫЙ АСПЕКТ И АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены вопросы сущности бюджетирования, освещены понимание бюджетирования как с точки зрения процессного, так и системного подходов. Вместе с традиционными функциями бюджетирования предложено добавить функции «стратегического

целеопределения» и «распределения ресурсов». Определены и проанализированы отличия подходов к организации бюджетирования на предприятиях. Проиллюстрирована система бюджетирования как с позиций функционального подхода к организации, так и процессно-ориентированного. Определено место бюджетирования в системе управления предприятием. Ключевые слова: система бюджетирования, процессно-ориентированный подход, функциональный подход, принципы бюджетирования, функции бюджетирования.

Бардаш С.В.

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Исследованы контрольные функции компьютерных систем бухгалтерского учета и обоснованы направления проведения внутреннего контроля отдельных аспектов функционирования компьютерной информационной системы предприятия. Определены потенциал компьютерных систем бухгалтерского учета и компьютерных информационных систем предприятия в обеспечении достоверности производимых данными системами. Доказано, что широкое внедрение компьютерных информационных технологий для нужд управления обуславливать необходимость организации и осуществления внутреннего контроля их функционирования. Для реализации указанных мероприятий определены приоритетные направления осуществления контроля компьютерных информационных систем субъектов.

Ключевые слова: контроль, информационные системы, компьютерные технологии

Бурлаков О.С.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИТ-АУТСОРСИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрена проблематика организации эффективной деятельности предприятий Украины в части управления информационными ресурсами с использованием возможностей ИТ-аутсорсинга. Проведен анализ и обоснована необходимость управления рисками ИТ-аутсорсинга как инструмента повышения эффективности управления информационными ресурсами организации. Разработаны рекомендации по методике определения и классификации, а также эффективного управления рисками на основе создания структурированной системы управления рисками.

Ключевые слова: информационный ресурс, ИТ-аутсорсинг, оптимизация, хозяйственная деятельность, информационная технология, бизнес-процесс.

Иваненко И.А., Чернявская А.В.

СЛИЯНИЯ (ПОГЛОЩЕНИЯ) В СЕКТОРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье проведен анализ динамики сделок по слиянию (поглощению) компаний в сфере информационных технологий. Определены наиболее распространенные мотивы осуществления сделок, которые определяются стратегией развития компании. Охарактеризованы основные риски осуществления сделки по слиянию (поглощению) в сфере информационных технологий. Особенности определены на основе анализа наибольших сделок в течение 2001-2012 гг. Рассмотрены перспективы заключения соглашений в сфере информационных технологий.

Ключевые слова: слияния, поглощения, информационные технологии, интеграция, «облачные» вычисления

Башинская И.А.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ИННОВАЦИОННО АКТИВНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОЗИЦИИ СЦЕНАРНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА

В статье рассмотрены научные основы создания ИМК, определены требования к их формированию, предложено принципиальную схему их построения, в которой выделены два набора МК – основной (остаётся неизменным для всех инновационно-активных промышленных предприятий) и дополнительный (который меняется в зависимости от типа покупателя через его отношение к инновациям). Используя сценарно-целевой подход, очерчен круг критериев классификации, описан перечень возможных сценариев построения ИМК и с учетом содержания инновационного процесса предложено комбинации маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: интегрированные маркетинговые коммуникации, сценарно-целевой подход, матрица, инновационно-активные предприятия, модель.

Корниенко Т.А.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рассмотрена сущность понятия «финансовая безопасность предприятия». Выделены систему индикаторов, характеризующих уровень безопасности, а именно: финансовая устойчивость,

платежеспособность, деловая активность, рыночная устойчивость, инвестиционная привлекательность, рентабельность. Определены основные этапы управления финансовой безопасностью предприятия. Указанные пути совершенствования механизма управления финансовой безопасности. Проанализированы стратегические задачи по обеспечению финансовой безопасности. Обоснована необходимость постоянного анализа финансовой устойчивости предприятия и внедрение на его основе управленческих решений по улучшению финансовой ситуации предприятия и выхода из антикризисного состояния.

Ключевые слова: управление, система, финансовая безопасность предприятия, механизм.

Биленська Я.Р.

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ОДНОВРЕМЕННЫХ УРАВНЕНИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ В РАЗРЕЗЕ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЕГО ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье предложен подход к оценке уровня информационного обеспечения производственно-хозяйственного объединения. В частности, на основе системы одновременных уравнений смоделировано влияние обобщающих показателей уровня информационного обеспечения по каждой из составляющих инновационного потенциала ПХО на интегральный показатель уровня информационного обеспечения деятельности производственно-хозяйственного объединения в системе "инновации – финансы – производство – маркетинг". Сформирована система показателей для оценки уровня информационного обеспечения деятельности ПХО в системе "инновации – финансы – производство – маркетинг" и представлена методика их расчета.

Ключевые слова: уровень информационного обеспечения, производственно-хозяйственное объединение, инновационный потенциал, интегральный показатель, одновременные уравнения.

ANNOTATION

Stelmashchuk A.M., Gangan L.S.

FEATURES OF THE UKRAINIAN AGRIBUSINESS GLOBALIZATION AND THE INTERNATIONALIZATION OF THE WORLD ECONOMY

In the article the features of the functioning of the domestic agricultural sector in the context of globalization and internationalization of the world economy were identified major threats and risks for Ukrainian agribusiness, the system of safeguards to minimize and avoid their influence. Grounded systematic approach to public and private sector to adapt Ukrainian businesses to the new world order can not only meet the challenges of a globalized economy and prevent the negative effects of this process.

Key words: Ukrainian agribusiness, globalization, the internationalization of the world economy, risk, protective mechanisms.

Putsenteilo P.

STRATEGICAL DIRECTIONS OF LIVESTOCK IN UKRAINE

The author substantiated the priorities for branch development of beef cattle breeding which is assessed to be a holistic production system uniting specialized ventures, that are involved in cattle breeding and nutrition, with logistic and sales entities as well as with those ventures which provide breed regeneration, research and development, project and construction, and technological support aiming to supply the food market with original high-quality meat, meat food and delicatessen, to obtain domestic food-provision independence, and to increase exports.

The author proved that strategic priority directions for development of beef farming are assumed to be the governmental support of beef cattle breeding, beef breeds regeneration and modernization, implementation of innovative technologies for stock breeding, formation of beef market, improvement of investment climate, modernization of pricing.

Key words: competitiveness, beef cattle breeding, strategy, cattle.

Smolenyuk R.P.

FORMATION OF OF CLUSTER-COOPERATIVE MODELS OF AGRICULTURAL DEVELOPMENT

Substantiated the expediency of enlarging production based on his cooperatives and clustering. Determined the essence and effectiveness of cooperatives and clusters. Discovered that cooperative and cluster unification agricultural commodity producers can effectively exercise the functions procurement, marketing and processing of agricultural products, producers of material and technical means of technical and technological services, creating and maintaining production infrastructure.

Key words: agriculture, cooperation, cluster unification, consolidation of production efficiency

Boychyk I.M.

FUNCTIONAL ELEMENTS OF MARKET INFRASTRUCTURE AND THEIR IMPACT ON THE ACTIVITIES OF MANUFACTURING COMPANIES.

The article deals with the classification of the elements of market infrastructure for a variety of functions, such as their separation on informational and analytical, financial, credit, organizational and technical infrastructure. The role of each of them in the operation of manufacturing plants, selected the most «influential» elements and identified recommendations for further scientific research on areas enhance the impact of market infrastructure in the activities of manufacturers.

Key words: market infrastructure, manufacturing plants, the functions of market infrastructure, information and analysis infrastructure, finance and credit infrastructure, organizational - technical infrastructure.

Jahno T.P., Semiv G.O.

DOMESTIC MARKET OF THE AUTOMOBILE FUEL IN ECONOMY OF UKRAINE INTERSECTORAL COMMUNICATION

The paper considers the structure of the domestic automobile consumption market and its relationship with the leading industries of economy of Ukraine. The factors of effective interaction between light oil market and other segments of the domestic market for goods and services are analyzed. Defined contribution to the domestic market of motor fuel in the formation of cross-sectoral and inter-territorial relations. The main socio-economic functions to be performed by a modern infrastructure of retail sales of petroleum products are analyzed. The importance of the domestic fuel market for key sectors of the national economy are discusses.

Key words: market of automotive fuel, market for goods and services, cross ties, light oil, market infrastructure, competitive environment.

Duka A.

THE ESSENTIAL FEATURES AND THE NATURE OF INNOVATION DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

The main approaches to determine the essential features of innovation development were analyzed. It is possible to justify the conclusion that there is no unified approach to explaining the nature of innovation development. Based on the epistemological relationship between the concepts of "development", "change", "motion", it was justified a mutual compliance between them, and it was determined that development is a dichotomy that is revealed through the motion of system which is aiming in the proper direction and nature of the impact of changes on the processes occurring in this system. Based on the disclosure of the concept of "development", using the criteria of innovation, the essential features were highlighted and the nature of the innovation development of the national economy was characterized.

Key words: national economy, changes, development, economic development, motion, transformation, innovative development.

Kopystyra A.M.

TYPOLOGY OF CORRUPTION IN UKRAINE

The article reviews the basic scientific approaches to types of the system of corrupt transactions. Done typology of corruption in Ukraine for 1991-2013 years by different approaches. We discovered: firstly, hierarchy shifts of mostly decentralized corruption networks; secondly, transfer from kleptocracy to bilateral monopoly due to increase of power monopolization in private sector; thirdly, Ukraine's belonging to the type of "weak transitional states corruption" during the entire period of independence.

Key words: corruption, corruption types, syndromes, decentralized corruption, kleptocracy, bilateral monopoly, oligarchs and clans, Ukraine.

Pasichnyk T.P.

DEBT STATE OF UKRAINE: THE PRESENT AND FUTURE

The article analyzes public and publicly guaranteed state debt of Ukraine, The dynamics of general government debt to GDP. Clearly shows the actual and potential GDP and cyclical component of the budget balance. Driven to the regulations of Ukraine, including changes in GDP and economic situation in Ukraine the forecast level of government debt in the coming years and the annual forecast repayment of internal and external debt in longer term.

Key words: debt policy, budget deficit, domestic public debt, external debt, financing the state budget.

Duranova T.A.

FEATURES OF COMPETITION IN THE MARKET OF SUNFLOWER OIL IN UKRAINE

In the article considered peculiarity of competition and assessed the level of competition in the market of oil in Ukraine with use Herfindahl-Hirschman's index. On the basis of assessing the level of competition studied the competitiveness of oil-fat companies and determined by the market leader in sunflower oil. The modern trends of world market's progress of vegetable oils and defined certainly place of Ukraine on it was explored. The article further ways of development of enterprises oil and fat industry.

Key words: competition, competitiveness, competitive environment, monopolization, Herfindahl-Hirschman index.

Revun K.I.

USE THE LEVERS OF FINANCIAL POLICIES IN ADDRESSING IMBALANCES OF NATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

The features formation of the modern model of the «new economy» of distinguishing dominant role in it the financial sector. Considered the use of instruments of financial policy in the need to address and predict financial risk. Proved specificity of the macroprudential approach in the implementation of the financial policy of Ukraine and the EU in preventing systemic risk. Identified indicators of balance of tax, fiscal and monetary policy, suggested a portfolio of anti-crisis measures to pre-empt the development of structural imbalances.

Key words: fiscal policy, prudential supervision, «the new economy», «economics offers» anti-cyclical portfolio systematic risk.

Ilyash N.I.

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF "REAL ECONOMY"

The article reviews the main approaches to the definition of the real economy. Identification of the essential characteristics and classification aspects of the real economy are conducted. The essential characteristics of the functioning of the real economy are outlined. The necessity of institutionalizing the concept of the real sector and its segments in the system of national institutional and legal framework of

state policy in the sphere of economic security are substantiated. Definitely the most versatile separation of the real economy in the sectors of material production, sales and service personal (consumer) services.

Key words: real economy, the national economy, types of economic activity, industrial-economic complex.

Peresunko Z.M.

INNOVATIONS AS A FACTOR OF THE EVOLUTIONARY CHANGES OF CIVILIZATION

Questions of place, value and evolution of innovation in the history of human civilization are discussed in the article. The role of epochal innovations in the change of eras is examined. Groupings of epochal and basic innovations are implemented in the context of historical epochs (Paleolithic, Mesolithic, Neolithic, of early civilization, ancient civilization, medieval civilization, early industrial civilization, industrial civilization, integrated post-industrial civilization (forecast) and innovation (technological, agricultural, economic, social and political, innovation in the spiritual realm).

Key words: innovation, epochal innovation, technological progress, historical era, civilization.

Voloshchuk K.B.

PROGNOSTICATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES

It is established, that planning, prognostication, adjusting of processes of introduction of complete scientific and technical developments belong to major modern directions in the decision of activation subjects conducts of innovative activity, the cardinal relation of that must be determined by not only financial viability but also necessity. Absolute rejections and renewed values are certain for analysable period, the prognosis of volumes of realization of innovative products is expected. For prognostication of production of innovative goods volumes it offers to take away a few most substantial parameters with the use of criterion of multicollinearity, interval estimation, coefficient of correlation at the calculation of probability of factor influence on effectiveness of innovative-investment activity. High exactness of prognosis determines reference-points and gives possibility of change of charges on realization of innovative-investment events, that will provide the balanced development of enterprises on a prospect.

Key words: prognosis, innovations, science, shots, products, enterprises, criteria, coefficients, factors, indexes, parameters, probability.

Shipulya Yu.S.

MECHANISM OF FORMATION OF THE INNOVATIVE-CONDUCTIVE ENVIRONMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

The paper describes the systematic analysis and systematization of the mechanisms of intensification the innovative enterprises' activity. The sequence of the procedures of the interactive mechanism of the innovative environment formation is suggested. The scheme of the formation and development of the enterprise's innovative culture is elaborated. The scheme of the correlation between the innovative culture, intellectual capital and the potential for innovative development of the enterprise is suggested. The author developed an approach to creating the complex mechanism of forming the environment, favorable for innovative activity, at industrial enterprises.

Key words: innovative development, mechanisms of activation of the innovative activity, innovative-conductive environment, industrial enterprises, management of innovative growth.

Zhezhukha V.

FORMING OF INNOVATIVE CONSTITUENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES TECHNOLOGICAL PROCESSES

The article received a further development of the peculiarities of the formation of the innovation component of industrial enterprises technological processes. In particular, isolated and characterized innovativeness, innovative potential and innovative level as the main parameters of industrial enterprises technological processes, which form their innovation constituent. Highlights differences between these concepts, that enables to expand the tools for assessment of technological processes, taking into account the innovation factor, as well as criteria for their selection during acceptance of administrative decisions.

Key words: innovative constituent, innovativeness, innovative level, innovative potential, industrial enterprise, technological process.

Il'kiv L.A.

INNOVATIVE POTENTIAL OF AGRARIAN ENTERPRISE: ESSENCE AND STRATEGY OF THE USE

The article reveals the essence of the innovation potential as an important element of the economic potential of the company to facilitate formation of an effective innovation policy agricultural enterprise and competitiveness of agricultural products.

Determination strategies of using innovative potential of the agricultural enterprises that contribute to the development and implementation of long-term innovative projects and programs that provide the most efficient companies to achieve global goals. Investigated the need to consider innovative factor as one of the decisive conditions for the further development of businesses in the agricultural sector.

Key words. Innovative potential, agrarian enterprise, strategy of the use, competitiveness, efficiency.

Tymofieva Hanna, Prokopuk Ludmyla

INSURANCE OF EXPORT CREDITS AS ONE OF THE PRIORITIES SUPPORT OF FOREIGN AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article substantiates the need for an effective system of export credit insurance of agricultural enterprises in order to support their foreign trade activities. Investigated the situation in Ukraine with the stimulation of export activity and found that the country has not yet established an effective mechanism to support domestic exporters of agricultural products, including through export credit insurance. The article states that in the world practice their effectiveness confirmed government support for exports through the provision of export credit agencies and therefore identified areas of their establishment and operation of a Ukrainian realities.

Key words: agricultural enterprises, foreign economic activity, export credits, export credit insurance, export credit agencies.

Vaschenko N.V., Alekseeva Yu.S.

DEFINITION OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISES INCOME

The article is devoted to the problems of generalization of the existent approaches to understanding of anti-crisis management of enterprise. The analysis of economic literature allowed to offer definition of anti-crisis management of enterprises income, which is directed on overcoming and foresight of crisis situations due to the permanent diagnosing of factors which influenced on appearance of threat of decline of got profit margin. On the basis of essence and tasks of anti-crisis management of income the stages of such management are definite .

Key words: economic crisis, crisis management, profits, income crisis management, crisis measures.

Kuts L.L., Okopnyy L.S.

TYPES OF INNOVATION ENTERPRISES

The article analyzes various views of scientists on the classification of innovation enterprises, improved theoretical tools of business innovation process management through systematic classification of innovation and refinement of individual classifications. The classification of innovation enables clear identification of a particular innovation enterprise, determine its basic characteristics that contribute to the selection of appropriate tools for managing its implementation.

Key words: innovation, enterprise innovation process, classification of innovation..

Vudvud V.V., Kozakova I.F.

BACKLOGS OF DECLINE OF UNIT COST AS ONE OF DIRECTIONS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF ENTERPRISE

In the article investigational interpretation of concept of prime price by different scientists. The factors of decline of unit of enterprise cost are described. Essence and efficiency is also considered functionally cost to the analysis (FCA) and expedience of his use is well-proven for the estimation of prime price. Definitely reserves and outlines the direction and power cost reduction. Proved the most efficient ways to reduce production costs as one of the areas of production efficiency and competitiveness of enterprise.

Key words: enterprise, cost, charges, efficiency of production, backlogs, unit cost.

Zhukovska T.O.

NATURE AND COST EFFECTIVE SYSTEM OF MOTIVATE PERSONNEL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN CONDITIONS OF SPENDING CUTS

In the article had been defined primary methodological and practical problems that need to be addressed to ensure cost-effective to motivate personnel of industrial enterprises in the minimization of costs; had been researched the necessity of new approaches to industry in minimizing the cost by using forms of corporate culture, methods of motivating social issues. Directions implementation to consolidate staff in industry and opposition to the reduction of productivity.

Key words: staff, staff management, cost-effective motivation, motivation techniques, methods of social, corporate culture, cost minimization, industrial plants.

Radamovskaya I.V.

NECESSITY OF CONSIDERING RISK DURING COMPETITIVE-STABILITY MANAGEMENT OF ENTERPRISES

In the paper scientific and methodological foundations of competitive-stability management of enterprises were reviewed and systematized. The necessity of taking into account the risks in the competitive-stability management was justified. The scientific approaches to defining the essence of the concept of "risk" were analyzed, systematization and generalization of this approaches are allowed to form own interpretation of the risk of loss of competitive-stability. The factors that contribute to the risk of loss of competitive-stability (at the operational, tactical and strategic levels) were defined. These factors were distributed to internal and external.

Key words: risk, competitive-stability, management, factor, enterprise.

Stelmashchuk N.A.

STRUCTURE OF MARKETING MANAGEMENT COMPETITIVENESS OF AGRARIAN COMMODITY PRODUCERS

Structure of marketing management competitiveness of agricultural commodity producers and the directions of its effective use soundly. The essence of marketing and marketing management competitiveness of agricultural producers been determined. Role of marketing management in enhancing the competitiveness of agrarian enterprises shown to. Described basic concepts of marketing management. Revealed the main aspects of maintenance competitiveness of the agricultural commodity production and their structure.

Key words: agrarian commodity producers, marketing, marketing management, competitiveness.

Kravchuk N.O.

GOING IS NEAR THE ESTIMATION OF INTELLECTUAL CAPITAL OF ENTERPRISE

In the article the basic going is investigational near the estimation of intellectual capital of enterprise. The methods of evaluation of intellectual capital - cost, revenue and comparative. Proposed a cost approach to evaluating intellectual capital, which includes the valuation of human, structural and market capital. Possibility of the use of separate methodologies of estimation is analysed in modern terms, in particular application to the Tobin's coefficient, methodology of O.V. Kenduhov, navigator Scandia, Balanced Scorecard.

Key words: intellectual capital, methods of evaluation, profitability, assets, human capital, market capital, structural capital, coefficient of Tobina, balanced system of indexes, navigator Scandia.

Hulay I.O.

METHODOLOGICAL BASIS ASSESSMENT'S EFFICIENCY OF SYSTEM FINANCIAL CONTROL THE ENTERPRISE

The article reviews the meaning of the effectiveness of the system of financial control and theoretical aspects of assessing the effectiveness of the system of financial control in the enterprise. The basic elements of evaluating the effectiveness of financial controls were generalized and were examined the principles of their implementation. The principles of evaluating the effectiveness of the financial control system were proposed to use as an option to improve the efficiency of the financial and economic activities. We made the proposal to use of the principles of evaluating the effectiveness of financial controls as an option improves the total financial-economic activity.

Key words: enterprise, system, control, efficiency, system of financial control, assessment of efficiency.

Luzhetskyi A.I.

IDENTIFICATION OF THE CONCEPT OF "COMPETITIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE" AND APPROACHES TO ITS MANAGEMENT

Researched in terms of national scientists to determine the nature of "competitive potential of the company" as an economic category, reveals its features as a key aspect in the management of enterprise's competitiveness. Analyzed the level of connections and relationships, which combines competitive potential. A systematic approach as one of the most effective in the management of competitive potential. The basic principles in the formulation of optimization problems in management decisions for effective use and development of competitive capabilities.

Key words: enterprise, competitive potential, competitiveness, governance, systematic approach

Nidzelska T.L.

STRATEGIC POTENTIAL FORMATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.

The article presents a theoretical analysis of the nature of definitions "potential", "strategic potential" and peculiarities of its formation in current market conditions. The basic goals and tasks whose solutions contribute to the formation of the strategic potential of the company have been characterized. It was established that the formation of the last affects the nature of strategic decisions and strategic management of the company as a whole. It was determined that the process of capacity building should be closely associated with the formulation of the mission and goals of the company.

Key words: potential, strategic potential, enterprise, forming, resources.

Kolesnik T.S.

KEY TRENDS OF FINANSICAL STRATEGY OF ENTERPRISE

The article analyzes the results of the research of various scientists and researchers on financial strategy and its trends. Copyright generalized approaches to the formation of areas of financial strategy. Developed the system areas aims and objects of the financial strategy that allows you to create a comprehensive picture of the scope for making strategic decisions in the financial activities of the enterprise and is the basis for determining the sequence of actions to impact on certain items of strategic management.

Key words: enterprise, financial strategy, financial resources, investment strategy, financial safety.

Furdychko O.I., Vlasenko I.V.

RESTRUCTURING OF LAND USE AND CHARACTERISTICS OF CREATION AND DEVELOPMENT VINNYTSKE POULTRY FARM

The article deals with limited employment opportunities of the rural population in today's agricultural domain. The mechanism for rehabilitation of agrosphere, which is concentrated around three main axes: competitiveness, restore land resources, improving the quality of life in rural areas.

Proved the possibility of growing broiler chickens on a production areas near settlements and the use of rural labor resources and opportunities for social and economic regeneration of the village. A policy of readjustment agrosphere the principles of "agricultural renaissance" or "economic grounds territorial development", since they are able to master the abandoned land, improve the competitiveness of products and partly to improve the quality of life in rural areas.

Key words: agrosphere, regeneration, land, labor, production, competitiveness.

Parfenyuk Y. E.

FAILINGS AND DIRECTIONS OF STATE DEVELOPMENT SUPPORT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP REGIONAL POLICY IMPROVEMENT (ON THE EXAMPLE OF THE LVIV AREA)

The paper presents the results of the analysis of the positive and negative aspects of the State program of development of small business policy at the regional level by the example of Lviv region. Analyzed the funding of programs, mechanisms for coordinating the amount and sources of funding of national, regional and local programs, methodological approaches to monitoring and evaluating the effectiveness of programs. The ways and means of improving the efficiency of national programs to support entrepreneurship at regional level.

Key words: small entrepreneurship, programs of development, public policy of assistance development.

Strutyns'ka I.V.

NETWORK INTERACTION OF SCIENCE, EDUCATION, BUSINESS AND AUTHORITIES AS A STRATEGIC FACTOR OF STEADY DEVELOPMENT OF TERNOPIL REGION

The analysis competitiveness of the Ternopil region is carried out in this article. Certainly, that his today's positions in rating competitiveness regions of Ukraine not quite satisfactory. Conducted analysis of the problems of interaction of science, education, business and authorities in Ternopil region. Having considered the peculiarities of the interaction, the scientifically grounded conception of this interaction has been developed and definite urgent measures have been suggested that would ensure effective interaction, which consequently would become a strategic factor of steady development of Ternopil region.

Key words: network interaction of science, education, business and authorities, competitive ability of region, logistics, logistic infrastructure.

Druzhynina V.V., Orlyanskiy A.G.

DIAGNOSTICS OF PROFESSIONALLY-EDUCATIONAL PREFERENCE SCHOOL-LEAVERS IN THE CITY OF KREMENCHUG

In the article we give the results of the sociological investigation of the school-leavers professional preferences. It was established that the process of making final decision about choice of job and educational institution is made by young entrants exactly in the eleventh form. Investigation was carried by questioning

the leavers of secondary schools in Kremenchuk. In the article we established the factors which affect the choice of profession and educational institution that prevents the choice of profession and educational institution that prevents the youth from making independent choice and settling in their professional activity in the future.

Key words: education, labour market, respondent, institution of higher education, school-leavers, salary, economic development of the town..

Linskiy D.V.

PREDICTION OF REGIONAL SYSTEM USING THE ANALYTIC HIERARCHY PROCESS

The article discusses the issues of improving methods of forecasting of socio-economic development of the region. As a tool of the proposed method of analysis of hierarchies. A hierarchy of the direct process of socio-economic development of the region prediction, grounded set of levels and items that assessed their significance and mutual influence. The purpose of the direct process is the design logic of the future for the given assumptions about the current trends in the result of calculation and analytical procedures has been proved possible future scenario of socio-economic development of the region by the example of the Autonomous Republic of Crimea. In planning for the future convergence of probable and desirable future development of a regional system should be constructed hierarchy of the inverse process.

Key words: regional system, method of analysis of hierarchies, decision making, Foresight, strategic planning, paired comparisons.

Grozdeva E.A.

FORMATION OF MODEL OF REGIONAL INTEGRATION MANAGEMENT OF THE SANATORIUM COMPLEX AR CRIMEA

In the article need of integration approach for management of social and economic development of certain regions is considered. The model of regional integration management of a sanatorium complex of the Autonomous Republic Crimea on the basis of an assessment of potential of a clustering of the region is created. Priorities in functioning of sanatorium zones of the peninsula and its the forming of infrastructure branches - medicine, fuel and energy complex, activity of transport and communication, processing industry are revealed.

Key words: regional management, integration management, sanatorium complex, AR Crimea, clustering, economic-mathematical model.

Polishchuk N.V.

INNOVATIVE APPROACHES TO COMPARATIVE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF THE PROCESS OF IMPLEMENTATION OF THE CAPITAL INVESTMENTS ON THE CONSERVATION OF THE NATURAL ENVIRONMENT: INTERSTATE ASPECT

Suggested the comparative method (comparative) analysis at the international level components of effectiveness of the implementation of capital investment on environmental protection (for example, Ukraine and Russia). Unlike the review process efficiency as a concept, identity performance, efficiency presented as a component of quality performance. The use of abstract duality of any process: benefits and costs. Shown that the efficiency of the process indicators can be selected indicators of large-scale products, efficiency and effectiveness of the process. It is noted that the overall product can be used as capital investment and operating costs, as well as a good product processes - capital investments for environmental protection.

Key words: comparative (comparative) analysis, innovation, capital investment, operating costs, environmental protection, efficiency, effectiveness.

Sava A.P., Sydoruk B.O.

SUBSTANTIATION OF FINANCIAL AND CREDIT LEVERS IN THE SYSTEM TO STIMULATE ECOSAFETY AGRICULTURAL PRODUCTION

The article examines the nature and main components of financial and credit levers defined structure of financial and credit relations and mechanism proved their role in the promotion of agricultural production ecosafety. On the basis of theoretical and practical approaches of financial system proposed scheme financial and credit mechanism and elements of state support ecosafety stimulate production of agricultural products. The priority methods, functions, tools, and effective levers and incentives in ecosafety agricultural production been determined.

Key words: farming, ecosafety agricultural production, financial and credit relations, financial and credit mechanism, financial and credit levers, government support, incentive system.

Олійник

INFRASTRUCTURE OF THE MARKET OF ENVIRONMENTALLY SAFE AGRICULTURAL PRODUCTS: EUROPEAN EXPERIENCES AND UKRAINIAN PROSPECTS

The current state, trends and problems of establishing the infrastructure for domestic market of environmentally safe agricultural products has been studied. The thorough analysis of its key elements according functional purposes has been carried out. The modern approaches to infrastructure environmentally safe agricultural products in Europe have also been considered, and feasibility of European practices in Ukraine has been proved. The ways of improving the infrastructure of the market of environmentally safe agricultural products by introducing national policy towards its promotion along with creating the competitive environment for its producers have been suggested herewith.

Key words: agricultural market, national policy, environmentally safe agricultural products, infrastructure, promotion, functional purpose

Perun N.

ECOLOGICAL INSURANCE OF AGRICULTURAL LANDS AS A WAY OF THEIR PROTECTION

Studies the concept of land and the mechanism of legal protection of agricultural land.. The influence of technological factor is analyzed. The concept of "ecological risk" is highlighted as an essentially-evaluation complex. The concept of insurance is studied. The necessity of ecological audit is determined. The expediency of compulsory insurance of agricultural land is proved and the peculiarities of insurance system of land plots on the regional level are suggested.

Key words: ecological audit, ecological risk, land protection, insurance of agricultural lands, land protection financing.

Faryon O.O.

FUNCTIONING OF RURAL TOURISM IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMY IN UKRAINE

The article deals with the functioning of rural tourism in Ukraine. The role and relationship of the tourist market in the structure of branches of the national economy. Isolated and characterized some aspects of business of rural tourism. Generalized the achievements of scientists in determining the functioning of rural tourism in a market economy for a given level of institutional development. Defined reasons that hinder the development of rural tourism in Ukraine. Proved conditions for the formation and effective functioning of rural tourism in a market economy.

Key words: tourism, rural green tourism, market economy, government assistance.

Yukish V.V.

HUMAN RESOURCES AND HUMAN CAPITAL IN THE LVIV REGION: ACCUMULATION OR LOSSES

It's researched the features of the formation of human resources and human capital in the Lviv region. Revealed trends that are specific to demographic processes in the region and their impact on the qualitative and quantitative composition of the population. It's indicated the causes of the predominance deaths over births. The positive dynamics of changes in the formation of human capital are demonstrated in the graphical way. The recommendations to improve the demographic situation and to increase the efficiency of human capital are proposed.

Key words: human resources, capital human, population, education, health.

Sukhyu O.O.

LEVELS OF HUMAN CAPITAL IN MODERN ECONOMIC SYSTEMS

The article reviews levels of human capital in modern economic systems with generalization of present scientific achievements, their harmonization and elimination of contradictions between them. The author introduces into scientific analysis new levels of human capital, their new complex filling, and establishes correlation between them. It is suggested to use instruments of human capital not only for certain economic processes but for whole complex of processes of formation, display, functioning of human capital, its evaluation, reproduction and regulation of its development.

Ключові слова: human capital, levels of human capital, economic system, macrolevel, mezolevel, microlevel, firm.

Popadiyk T.S.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF EMPLOYMENT POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article deals with performance analysis of agricultural companies: profitability, productivity, wages, motivation, fondoyemnist, capital, resursoviddacha, cost, gross. Methodical approaches to their calculation. Singled out the basic forms of statistical reports used for analysis. Separately covers a method of statistical

groupings, which will be used in subsequent studies. A questionnaire-based study, which in the future will make it possible to assess the qualitative and quantitative aspects of wage workers.

Key words: profitability, productivity, wages, motivation, fondoyemnist, capital, resursoviddacha, cost, gross.

Domanchuk D.P, Chykurkova A.D, Prokopchuk L.M.

THEORETICAL AND PRACTICAL APPROACHES TO ASSESSING CORPORATE GOVERNANCE IN JOINT STOCK COMPANIES

The article discusses the theoretical and practical approaches to the assessment of corporate governance in joint stock companies. It was determined that the formation of a specific approach to the essence of the concept of corporate governance was the basis for the general direction of his analysis, namely the compliance in joint stock companies to corporate governance, and corporate regulations such as the efficiency of financial-economic and investment activities, corporate accounting risk. It is shown that the rating of corporate governance involves analyzing the internal and external environment of the company. Reasonable general laws regarding disclosure of information about the company's commitment to using standards of corporate governance, organization of the supervisory board and the executive board, the rights of shareholders and the manner of disclosure and transparency of companies. A list of quality indicators for integrated assessment of the corporate governance of joint stock companies.

Key words: Joint, corporate governance, evaluation, integral indicator.

Yavors'ka T. I.

METHODOLOGY OF SCIENTIFIC STUDY OF SMALL BUSINESS IN AGRICULTURE

The scientific basis for the research methodology is considers in article and provided its own insight. Proved the creation of the concept of research as a major component of the methodology. Socio-economic concept of scientific research of small business in agriculture is defined. It is proved that the core concept is the work of small business, which is profitable. The essence of profit and economic profit using grounded in scientific research. There are a set of actions and factors to implement socio-economic concept of small business development in agriculture.

Key words: methodology, scientific research, the idea, small business, profit, concept methods.

Shevchenko O. L.

RELATIONSHIP BETWEEN BRAND PERSONALITY AND PSYCHOLOGICAL FEATURES OF CONSUMERS

The directions in building of relationship between brand and consumer including psychological features are covered in the article. The concept of brand personality and its specifics in area of marketing influence increase are determined and grounded. Actuality and priority of brand personality as element of brand identity which is a source of brand assets have been proved. The foundations of relationship system building between brand and consumer on the basis of human psychological structure and personality of mark have been analyzed.

Key words: brand, consumer, personality, psychological features, relationship.

Tiulenieva Iu.

THEORETICAL BASE OF ACQUISITIONS AND MERGERS FROM THE POINT OF LAWS MICROECONOMIC

The article examines the theoretical foundations of business combinations as acquisitions and mergers with a view to using them as tools of risk management. During the study applied microeconomic theory, ie the theoretical foundations of functioning entities on the level of their own making. Researched forms of association of the enterprise: mergers and acquisitions. Identify the reasons and motivation associations. It is shown that most business combinations occurring on oligopolistic markets.

Key words: enterprise restructuring, reorganization, mergers and acquisitions.

Olenicheva Y.O.

CLUSTERING AS THE WAY OF THE OPTIMAL USE OF RESOURCES IN THE FIELD OF HOUSING

The article reveals the scientific basis of public utilities. The analysis of the problems in the resource sector, especially the problem of inefficient use of resources in the heat and water supply was conducted. The suggestions on the partition of residential apartment buildings into clusters according to consumption of water and heat by the method of k-means with the previous hierarchical analysis, which will identify houses that are primarily in need of repair or replacement of networks and water supply systems and enable more efficient use of limited funds were worked out.

Key words: apartment buildings , public utilities, resource-saving, efficiency, cluster, clustering.

Boychuk V.A., Proskurovych O. V.

METHODS FOR MAKING STRATEGIC MANAGEMENT DECISIONS

The article deals with management in relation to business planning at the strategic, operational, tactical levels. It emphasized the importance of strategic level at which decisions are extremely important for the further development of enterprise management solutions. A critical analysis of recent research and publications in the field of strategic management and outline the mechanism for making strategic management decisions have not developed and interpreted ambiguously in the literature. It is proved that strategic management decisions made on the basis of strategic analysis, which is considered as an appropriate performance management functions, focusing on the future and one that has a high level of uncertainty and as a study of the economic system parameters that determine its future state.

Key words: management, management decisions, strategic management, strategic analysis.

Mironuk U.

FEATURES OF THE PRICE QUOTATIONS

The article investigates the theoretical and practical foundations of the functioning of the public procurement market economy. Definitely functionality procurement mechanism and highlights the main principles of the system. Considered under public procurement in Ukraine. Solved algorithm of the request for quotation. The analysis of the existing procurement procedures. The author substantiated recommendations for effective use of budget funds during procurement procedures.

Key words: public procurement contracts, government regulation procedures, the stage of the procurement request for quotation.

Romanishyn O.

FEATURES OF MEAT MARKET IN UKRAINE

The paper investigates and clarifies theoretical principles of formation and functioning of meat and meat products. Defined concepts and categories of the meat market. The structure of the food market in which an important place is owned specialty meat market. Specifies the basic principles of the meat market. The current state of infrastructure software defined composition and the functioning of the market infrastructure of meat. The author highlight institutional and social performance of the meat market.

Key words: meat market, food market, market conditions, specialized meat market, infrastructure and efficiency.

Dzyubina K.O.

DEFINING FEATURES OF THE TYPOLOGY OF REVERSE MATERIAL FLOWS.

Features of the typology of reverse material flows are considered. The essence of reverse material flow is determined. The main features and criteria of reverse material flows are systematized, their verbal and formal description is given. Conducted grouping of signs typology reverse material flows. Definitely two groups ZMP: static and dynamic. Analysis of their compliance with the same characteristics of direct material flow is carried out. The exceptional features of reverse material flows are developed.

Key words: reverse material flow, typology, typology, typology signs of, transformation, object functional area..

Uhimets. R.S.

EVOLUTION JOF FORMING CONTRACTUAL RELATIOSHIP

The article reviews the scientific basis of the essence of the concept of contractual relations, and the category "contract" was allocated the evolutionary path of development is the understanding of the nature and properties of contractual relations in the process of socio-economic development of public relations. The analysis of different theories and works of leading economists of his time to the realization that caused the need for a change in view of contractual relationships and the institution under the influence of what formed the features of modern economic relations. Found that the contractual relationship is a relationship between economic actors on the optimization of economic interaction and identifies institutions that define a common border interactions between individuals.

Key words: contractual relationship, the contract, institutionalism, transactions, opportunism, economic organization

Yashchuk T.A.

MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES: ESSENCE AND TRENDS OF DEVELOPMENT

Social-economic grounds of forming a market of educational services during the transition period are substantiated. The main approaches to defining the notions „educational service” and „market of educational services” are analyzed. The essence of the category „market of educational services” and its peculiarities are considered. The definition „market of educational services” is substantiated on the background of certain existing social-economic relations. The infrastructure of the market of educational services and significance of the state

regulatory influence are characterized. The development of the trend of reforming the market according to the demands of society and economy is seen as a prospect of further research.

Key words: educational service, market of educational services, infrastructure of the market of educational services, state regulation, peculiarities of the market of educational services.

Kropivko M.

INVESTMENT SUPPORT OF FARMS

Article is devoted to questions providing the investment of activity of farmers. Defined the content the concept of "investment" and "of financial assistance". Examined the necessary prerequisites and ways successful implementation of the of investment activities in the conditions a crisis state farms. Analyzed the investment activity of farms in Ukraine. Conducted an appraisal results of operations agriculture in Ukraine. Proposed a variant stimulating the development of farms with varying area of agricultural land. Calculated the volume of state support for farmers.

Key words: investing, investment, farms, support activities.

Semiv S.R.

PERFORMANCE OF BANKING FINANCING COOPERATIVE ORGANIZATIONS OF EU COUNTRIES

Current status and problems of financing cooperatives EU are analyzed. Directions adapt innovative practices of international cooperation of European cooperatives in the banking and credit sector are systematized. The factors of effective cooperative bank associations and groups of states are considered. The mechanisms and priority areas for international cooperation banks of Consumer Cooperatives in Ukraine with European banking institutions are determined. The directions of technical assistance projects of European cooperative banks and their associations in the system Ukoopsilka, that will ensure sustainable development of the cooperative sector in Ukraine, are grounded.

Key words: banking infrastructure, European integration, European institutions, cooperative banks, international technical assistance, consumer cooperatives.

Zdrenyk V.S.

INVESTMENTS AND FINANCIAL INVESTMENT: CHALLENGES OF DETERMINING THE ESSENCE OF TERMS

The article highlights the stages of formation and development of the theory of investment, investment and financial market investments in Ukraine. The approaches of different authors on the concepts of "financial investments" and "investments" have been analyzed and it has been found that these concepts are identical. The analysis of the definitions of "financial investments" and "investments" in the academic literature, the four basic approaches to the interpretation of the essence of these concepts has been conducted. The essence and the source of financial investments has been substantiated. Generalization of existing interpretations of the term "financial investment" has been provided. With consideration of the main characteristics of the definition of economic concepts it has been suggested own term.

Key words: the stock market, investment, financial market investment, financial investment, financial investment components, sources of financial investment.

Fedorchuk N.V.

SOME CRISIS PHENOMENA OF THE CURRENT GLOBAL FINANCIAL SYSTEM

In the article we discovered some problem issues that are appearing in the current global financial system. Defines global financial system, its collapse and last division of the rapid and gradual. We have proved that the uncontrollable fund overflows cause the shock of the purchasing balances in the countries and their union and they also cause the essential fluctuation of exchange rate, including Ukraine. We have examined business-cycle process and defined the key factors influence on them. We have directed main recommendation at the improvement of the situation in Euro zone, we have also found out some faults of the existing financial state of this union.

Key words: crisis, global financial system, collapse, Eurozone, exchange.

Khopchan V.M., Khopchan M.I.

ORGANIZATION OF CHOICE OF EFFECTIVE INVESTMENT DECISIONS IN FOOD INDUSTRY

The article regarded the internal and external factors using investment potential on which justified: methodological and practical approaches to improve the efficiency of investments; stages of selection and investment decisions motivated investment decisions, the choice of funding grants of funds, the calculation of the efficiency of investment decisions. Detected approaches to take into account the time factor, the values of inflation, risk factors, the scope of application investments.

Key words: efficiency, investment decisions of, inflation, the time factor, risk, motivation, sources of funding.

Shakura O.

«BANCASSURANCE» - AS A PROMISING FORM OF CONVERGENCE OF BANKS AND INSURERS

The comparative analysis of the various forms of integration of banks and insurers has been provided in the article. The «bancassurance» as a promising form of convergence, which allows you to get more business value by leveraging the capacities and capabilities of both the bank and the insurance company has been justified. It has been identified that the result of this interaction is the creation of an integrated financial multiattributive product that includes a package of inter-related financial services and financial instruments and technologies developed jointly by the bank and the insurer, which is offered by them in the financial market as a commodity.

Key words: «bancassurance», convergence, integration, financial products, banking product, insurance product.

Mazur G.F.

DIAGNOSTICS OF FINANCIAL-ECONOMIC MECHANISM OF STIMULATION THE DEVELOPMENT OF AGROINDUSTRIAL PRODUCTION IN UKRAINE

The article deals with the problematic aspects of the implementation of the diagnosis finance and economic mechanism of stimulation of agricultural production in Ukraine. The analysis of the existing problems in the light of the realities of modern economic space. Preconditions and proposed authoring approaches to solving these problems. Proposals to provide users of the diagnosis (public authorities, owners, investors, resort, creditors) with the objective and complete information for decision-making and improving the organizational structure of the control system have been developed.

Key words: development of agroindustrial production, financial-economic mechanism, diagnostics.

Nikolyshyn Y., Kashperska O.

ANAIYSIS OF INFLATION IN INDEPENDENT UKRAINE

The article considers the scientific basis for the concept of inflation from the point of view of different scholars, defined and characterized its basic types. Analysis of predictors of major trends and inflation in Ukraine for the period of independence. Detail highlights features of inflation in Ukraine after the collapse of the Soviet Union. A comparative description of inflation in Ukraine and other former Soviet countries. To solve the problems of inflation determined approximate solutions to the problem..

Key words: inflation, types of inflation, inflation, inflation analysis.

Verbitska I.I.

CURRENCY RISK MINIMIZATION ON DOMESTIC ENTERPRISES

The article discusses the features of foreign exchange risk activity. The theoretical aspects of the emergence of currency risks and their characteristics. The classification of exchange risk in the areas and types according to their specific origin and manifestations. The influence of the exchange risk on economic performance. The directions minimization currency risk. The author substantiated a model management currency risk venture. Tools highlight to minimize the exchange runs.

Keywords: foreign trade, foreign exchange risks, minimization of risks, insurance.

Nechayuk I.B.

THE WAYS OF OPTIMIZATION OF THE STATE BUDGET ARE TAKING INTO ACCOUNT CURRENT DEBT BURDEN

In the article it is considered formation of a market economy, which makes adjustments approaches to the use of public funds for the economic and social development, which increases the relevance of research issues related to the use of all levels of public finances, including its such an important part, as a public debt. Grounded debt burden and effective use of government debt to stabilize the overall economic situation in Ukraine and the creation of appropriate conditions in order to reach the level of sustainable economic growth.

Key words: state budget, national debt, debt burden, debt policy optimization.

Ivanytska M.P.

DIRECTIONS OF STRENGTHENING OF ROLE OF TAX RECEIPTS IN SYSTEM OF PROFITS OF CITY BUDGETS

The article analyzes the status of the revenues of local budgets from all sources, including tax revenues. The problems of city budgets and profitability were found for default targets. The proposals are aimed at increasing tax revenues, which include: the role of local governments and tax authorities in legalizing, development institute local taxes and fees that reflect the nature of the policy of local governments in the field of employment, social security, environmental environment.

Key words: tax receipts, acuestss, budget, local budgets, organs of local self-government.

Karahozlyu Y.

USING OF FINANCIAL STABILITY ANALYSIS IN ASSESSING RISKINESS OF LOCAL BUDGETS

The article discusses existing approaches to assessing the financial sustainability of the local budget. As a result of critical analysis of indicators for assessing the financial sustainability of local budgets author proposes to group them according to the purpose of analysis. For the purposes of assessing local budgets riskiness it is recommended to group the indicators of financial stability in different areas of risk: the revenue part of the budget, the risk of budget expenditures, the risk of budget execution (deficit), the risk of intergovernmental relation.

Key words: local budgets, financial stability, financial stability coefficient, risk, own revenues, intergovernmental transfers.

Trufen A.

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF ACCOUNTING SMALL BUSINESS

The article deals with information and accounting software in the context of lawmaking acts regulating the accounting method for small companies with different forms of incorporation. It outlines the special features of organization and accounting methods for small business according to their organizational and technological differences. Considerable attention is paid to the presence of different amount of accounting information at the small enterprises, the availability or absence of the production process, the sectoral structure of small business, tax structure. The state of accounting is explained up to modern standards of production and management on the basis of the current legislation.

Key words: small business, chart of accounts, accounting form, simple, simplified.

Hrubyak S.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS AND EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF DISTRIBUTION COMPANIES

The article deals with the analysis and evaluation of the efficiency of distribution companies. It was determined that in order to study the efficiency of gas transport expenses and Gas Company and enterprises should adopt an integrated approach using several different classifications of costs, having in mind the existing system of cost accounting for entities. Analysis of costs and singled out the following types: cost of enterprise, production costs, loss of enterprises of which are allocated waste, predictable, unpredictable losses.

Key words: gas distribution enterprise, transportation and supply of gas, the cost of enterprise, analysis and evaluation of the effectiveness of operation.

Klimenko S. O., Mikrukova L. V.

AUDIT OF THE LABOR PAYMENT ACCOUNTINGS IN THE BUDGET INSTITUTIONS

The article presents theoretical, methodological principles and practical guidelines for auditing payments of wages in budgetary institutions. Attention is focused on the problem of adapting existing methodologies audit of financial reporting to the peculiarities of budget institutions. Found that the process of employment in the public sector has certain characteristics. Suggested audit during fiscal institutions to pay special attention to this trend accounting work, as in the control prevent financial irregularities are not properly implemented. Key words: budget institutions accountings of the labor payment, international budget standards, miscalculate mechanism of the correction.

Key words: public institutions, the payments of wages, auditing, international auditing standards, error correction mechanism.

Zhydovska N.M., Gromiak T.D.

ARRANGEMENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE SYSTEM OF EFFECTIVE ADMINISTRATION OF A BANK'S OPERATIONS.

The article substantiates the need for a management accounting system to improve the information base that would be fully consistent with the purposes and objectives of management. In order to provide an effective mechanism for management of the bank given reason to initiate the formation of management accounting and reporting in the banking institution, the basic elements of effective management of the bank and established their relationship is proposed stages of management accounting system at the bank.

Key words: management accounting, effective mechanism, bank, management, information provision.

Krupelnicka I.G., Yushko Y.I.

A RANGE OF PROBLEMS OF ECONOMIC ANALYSIS OF LIQUIDITY AND SOLVENCY IS IN MODERN TERMS

The article presents the results of scorecard assessing the liquidity and solvency of the companies discussed shortcomings of existing interpretations of the limit values of indicators under current conditions

and analyzed the recommended values of liquidity. Suggested on the basis of the developed methods of analysis to make a comprehensive assessment of the liquidity and solvency of the company, taking into account the specific conditions and the specifics of each case. Considering that theorists financial analysis developed numerous methodological approaches to the assessment of liquidity and solvency, and its practice of using a significant portion of the financial and economic activity, it is recommended to select the most acceptable ones conduct a preliminary review of the principles of the present process.

Key words: liquidity, coefficient analysis, solvency, liquidity of balance.

Fostolovich V.A., Semenova K.V.

THEORETICAL ASPECTS OF THE ASSESSING THE LEVEL OF RISKS IN DETERMINING THE EFFICIENCY OF BANKING OPERATIONS

This paper is dedicated the questions of efficiency of banking activity, riskiness conducting banking operations, and also risk assessments of banking sphere. Considered the factors that affect the efficiency functioning of the banking system, the main indicators that characterize the profitability of the bank, give recommendations on risk management, and also credits that were issued to households of Ukraine from late 2012 to beginning 2013 year, and their quantitative analysis for further analysis riskiness of crediting and standards of credit risk.

Key words: mark of riskiness, risk standards, the efficiency, the analysis, the level of riskiness, methods, credit risk, risk-management, credit operations.

Katrosha L.

EFFICIENCY AUDIT AS A PROMISING METHOD OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM IN UKRAINE

Based on the analysis of domestic and foreign scientific literature, systematized scientific and methodological approaches to the nature and effectiveness audit conducted their critical analysis. Based on the study of features of state financial control in developed countries identified and characterized the major categories of audit and evaluation. Found the place and role of audit performance in public financial control in public procurement. The necessity of using audit efficiency in the public procurement system as the preferred method of state control was substantiated. Types of audit efficiency in the public procurement system, depending on the sources of public funds were systematized.

Key words: performance audit, public procurement, public financial control, financial audits, strategic audit.

Polischuk Sergey

ESSENCE ASPECT AND ANALYSIS OF GOING NEAR ORGANIZATION OF BUDGETING

The article considers the nature of budgeting, budgeting covers understanding both in terms of process and system approaches. Along with the traditional functions of budgeting prompted the tool "strategic tsilevstanovlennya" and "resource allocation.". Certain and analyzed differences of going near organization of budgeting on enterprises. The system of budgeting is illustrated as from point of functional so process approach. The place of budgeting in enterprise management system.

Key words: budgeting's system, process approach to management, functional approach, principles of budgeting, facility of budgeting.

Bardash S.V.

INTERNAL CONTROL COMPUTER INFORMATION TECHNOLOGY

Researched control functions of computer accounting systems and grounded areas of internal control certain aspects of the computer information system. Detected the potential of computer accounting systems and computer information systems company in ensuring the reliability of information produced by the data system. It is shown that the widespread introduction of computer information technology for management obumovlyuvatyme need organization and internal control of its operation. To implement these measures priority directions of control computer information systems businesses.

Key words: internal control, information the system , computer technology

Burlakov O.S.

RISK IT OUTSOURCING IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

The article describes the problems of operational efficiency of enterprises in Ukraine in terms of content management using the capabilities of IT outsourcing. The analysis and the necessity of risk management of IT outsourcing as a tool to improve the efficiency of information resource management organization. The recommendations on the method of determination and classification, as well as effective risk management through the establishment of a structured risk management system.

Key words: information resources, IT outsourcing, optimization, operations, information technology, business process.

Ivanenko I.A., Chernyavska A.V.

MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE SPHERE OF INFORMATION TECHNOLOGIES

The article analysis of the dynamics information technology mergers and acquisitions. Presents the most common motives of the transactions, that are determined by the company's development strategy. Describes the main mergers and acquisitions risks in the sphere of information technologies. All features are based on the analyze of the largest transactions during the years 2001-2012. Reviews the perspectives on mergers and acquisitions in the sphere of information technologies.

Key words: mergers, acquisitions, information technology, integration, "cloud" computing

Bashynska I.

THE FORMATION OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS INNOVATION-ACTIVE INDUSTRIAL ENTERPRISE FROM THE POINT OF SCENARIO-BASED APPROACH

In the article the scientific basis of formation the IMC are considered, the requirements for their formation are formed, it is proposed the concept of their construction, which identify two sets of MK – basic (unchanged for all industrial innovation active enterprises) and optional (varies depending on the type of buyer through its relation to innovation). Using a scenario-oriented approach, a range the classification criteria is outlined, the list of possible scenarios of the construction of IMC is described and considering the content of the innovation process a combination of marketing communications is provided.

Key words: integrated marketing communications, scenario-oriented approach, matrix, innovation-active enterprises, model.

Korniienko T.O.

MANAGEMENT OF FINANCIAL SECURITY OF AN ENTERPRISE

The consent of the concept of "financial security of an enterprise" was investigated. System of indicators that characterize the safety, namely: financial stability, solvency, business activity, market stability, investment attractiveness, profitability – was framed. The main stages of the management of financial security were defined. Ways of improving the mechanism of financial security were indicated. Strategic objectives to ensure financial security were analyzed. The necessity of continuous analysis of enterprise financial stability and its implementation on the basis of management decisions to improve the financial situation of the entity and exit out of crisis situation were presented.

Key words: management, system, financial security of an enterprise, mechanism.

Bilenska Y.R.

THE APPLICATION OF SIMULTANEOUS EQUATION MODEL FOR EVALUATION THE LEVEL OF INFORMATION OF INDUSTRIAL AND BUSINESS ASSOCIATION IN THE CONTEXT OF ITS CONSTITUENT INNOVATIVE POTENTIAL

The approach to evaluation of information provision of the industrial and business association is proposed. In particular, on the basis of simultaneous equations the influence of general indicators of the level of information for each of the components of the innovation potential of the industrial and business associations on the integral indicator of the level of information support of IBA in the system "Innovation – Finance – Manufacturing – Marketing". The system of indicators to evaluation of information provision of the industrial and business association in the system "Innovation – Finance – Manufacturing – Marketing" are formed and the method of their calculating are submitted.

Key words: level of information, industrial and business association, innovation potential, integral indicator, simultaneous equations.