

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

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

Заступник головного редактора:
 Волощук К.Б., д.е.н.

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

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

Редакційна колегія:

Баланюк І.Ф., д.е.н., проф.
 Біттер О.Г., д.е.н., проф.
 Варченко О.М., д.е.н., проф.
 Витвицька О.Д., д.е.н., доцент
 Галушкіна Т.П., д.е.н., проф.
 Губені Ю.Е., д.е.н., проф.
 Доманчук Д.П., д.е.н., проф.
 Євдокименко В.К., д.е.н., проф.
 Зінчук Т.О., д.е.н., проф.
 Лаврук В.В., д.е.н.
 Лотоцький І.І., д.е.н., проф.
 Лучик С.Д., д.е.н., проф.
 Мазур Н.А., д.е.н.
 Малік М.Й., д.е.н., проф., акад. НААН
 Олійник Т.І., д.е.н., проф.
 Павліха Н.В., д.е.н., проф.
 Павлов В.І., д.е.н., проф.
 Пархомець М.К., д.е.н., проф.
 Пуцентейло П.Р., д.е.н., доцент
 Свиноус І.В., д.е.н.
 Ульянченко О.В., д.е.н., проф.
 Чикуркова А.Д., д.е.н.
 Шульський М.Г., д.е.н., проф.
 Щурик М.В., д.е.н., проф.
Зарубіжні вчені
 Павлов К.В., д.е.н., проф. (Росія)
 Пармакли Д.М., д.е.н., проф. (Молдова)
 Усенко Л.М., д.е.н., проф. (Росія)
 Шарловська Г.О., д.е.н., проф. (Білорусь)
 Горнович 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.
 Сидорук Б.О., к.е.н.
 Ящук Т.С., к.с.-г.н.

ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА



НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ

7'2013 (45)

Зміст

I. Економіка та інноваційний розвиток національного господарства	
Волощук К.Б. ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНО СПРЯМОВАНОГО АГРОБІЗНЕСУ.....	5
Ушкаренко Ю.В., Петлюченко В.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	9
Жаворонкова Г.В., Крачок Л.І. СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ	11
Вишневська О.М., Дяченко О.С. АГРАРНИЙ СЕКТОР: ВІДТВОРЕННЯ І ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	15
Кавтиш О.П. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	19
Кулаковская Т.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА УКРАИНЫ	27
Габор В.С. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРОПРОМИСЛОВИМУ ВИРОБНИЦТВІ	31
Гракова М.А. ОЦІНКА ДОЦІЛЬНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ВУГІЛЬНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ	34
Васильцова С.О. ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ТА РОЗМІРУ МАЙБУТЬОГО ПОРТФЕЛЮ З ТОЧКИ ЗОРУ ПОТРЕБ ПІДПРИЄМСТВ	39
Сем'янів Л.М., Ковалів О.Р. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АПК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	42
Волинець У.А. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОСВІТИ ЯК СКЛАДОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ	44
Неміш П.Д. СУТНІСТЬ, ОЦІНКА ТА НАПРЯМИ ПІВЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ АПК	46
Феденько С.М. ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕТОД У РЕСУРСНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	53
Сахненко О.І. ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ	57
II. Економіка та конкурентоспроможність підприємств	
Данкевич А.Є. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В АГРОХОЛДИНГАХ	60
Логвінова О.П. КРИТЕРІЇ ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЄКТІВ ПЕРЕХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА АУТСОРСИНГ	64
Сенів Б.Г. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	67
Беляєва С.В., Зубко Т.Л. МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ)	72
Чорнобай Л.М. МІСЦЕ КООПЕРАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	78
Ващенко Н.В., Гашкова Ю.І. РОЗРОБКА КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	81
Шелест Є.О. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	85
Жаровська Н.Ю., Галушак О.Я., Жаровський Р.О. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО СТВОРЕННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	89
Баранцева С.М., Атаманов Р.К. МІСЦЕ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	94
Романчук О.М. ДО МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	97
III. Економічна політика регіонального розвитку і місцеве самоврядування	
Зелінська Г.О. РЕГІОНАЛЬНА ОСВІТНЯ СИСТЕМА ТА ЇЇ ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ОБ'ЄКТИВНА УМОВА СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ РЕГІОНАЛЬНОГО ОСВІТЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ (РОМ)	103
Гук О.А., Василюшин М.С., Сидоренко Н.С. РОЗВИТОК АПК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	107
Тредіт В.Є. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	110
Гасуха Л.О. РОЗВИТОК АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ	113
Фоніцька Т.І. МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ САМОСТІЙНОСТІ РЕГІОНУ	117
Семченко-Ковальчук О.Б. РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬОГО БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	122
IV. Економіка природокористування та екологізація навколишнього середовища	
Тарасова В.В. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОЛОГІЧНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ	128
Пуцентейло П.Р., Змарко Т.В. ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА З СОЛОМИ	133
Погрішук Б.В., Пилявець В.М. МОДЕЛІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ОЛІЄЖИРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ	137
Фещенко Н.М. ПРОБЛЕМНІ МОМЕНТИ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	141

<p>Редактор: Довгань О.М.</p> <p>Рекомендовано до друку Вченою Радою Подільського державного аграрно-технічного університету, протокол № 11 від 27.06. 2013 р.</p> <p>Виходить 1 раз на місяць</p> <p>Реєстраційне посвідчення Серія КВ № 11715-586Р від 08.08.2006 р.</p> <p>Перереєстровано: Реєстраційне посвідчення Серія КВ № 19945-9745ПР від 28.05.2013 р.</p> <p><i>Затверджено:</i> <i>Постановою Президії ВАК України від 14 червня 2007р. №1-05/6 як наукове фахове видання України</i></p> <p><i>Постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010р. № 1-05/2 як наукове фахове видання України</i></p> <p>Підписано до друку 22.07.2013 р.</p> <p>Формат 70x108/16. Папір офсетний. Друк офсетний. Ум. друк арк. 30,0</p> <p>Тираж 300 прим.</p> <p>Віддруковано з готових діапозитивів в СМП «ТАЙП» вул. Чернівецька, 44 б, м. Тернопіль, 46000 тел. 38(0352) 52-75-00; 38(0352) 52-61-61</p> <p>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.</p> <p>Редакція не несе відповідальності за викладену в статті інформацію.</p> <p>Висловлені авторами думки можуть не співпадати з точкою зору редакції і не покладають на неї жодних зобов'язань.</p> <p>Передрук дозволяється лише зі згоди автора.</p>	<p>Кравчук І.І. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНОЇ СИСТЕМИ АГРОСФЕРИ 150</p> <p>Гончарук І.В. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА..... 155</p> <p>Вакар К.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ У КРАЇНАХ СВІТУ 160</p> <p>Гончарук Т.В. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ У ФОРМУВАННІ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА..... 163</p>
	<p>V. Демографія, зайнятість населення і соціально - економічна політика</p> <p>Доманчук Д.П., Галицька У.Б. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ..... 167</p> <p>Кізіма Т.О. ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ 171</p>
	<p>VI. Маркетинг і ринкові відносини</p> <p>Фарафоновна Н.В. ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У РИНКОВИХ УМОВАХ 177</p> <p>Дем'янченко А.Г. СТРУКТУРА СОГЛАШЕННИЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОРСКИХ ПОРТАХ 181</p> <p>Скоцик В.Є. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ІМПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНУ 188</p> <p>Логоша Р.В. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГУ НА ОВОЧЕВОМУ РИНКУ Рилсєв С.В., Чорна С.В. ВИЗНАННЯ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД 194</p> <p>Швець А.І. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ РЕКЛАМНИХ КОМУНІКАЦІЙ 198</p> <p>Гуменюк О.О. РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ УКРАЇНИ..... 201</p> <p>Азарова А.О., Головка О.С., Коберник Н.С. ПОКРАЩЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ НА ОСНОВІ НОВІТНИХ ПРОГРАМНИХ ЗАСОБІВ..... 206</p> <p>Вудвуд В.В., Білоус А.Я. НЕЙРОМАРКЕТИНГ – НОВІТНИЙ ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ У НЕДОСКОНАЛИХ УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ... 210</p> <p>Нагернюк Д.В. РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР 213</p> <p>Кропивка Ю.Г. ВПЛИВ ФАКТОРІВ СЕРЕДОВИЩА НА СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ І В ОРГАНІЗАЦІЯХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ..... 217</p>
	<p>VII. Фінансово-кредитна і грошова політика</p> <p>Желюк Т.Л. БАНКІВСЬКИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 220</p> <p>Михайловська І.М., Олійник А.В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ПРОТИДІЇ БАНКРУТСТВУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ 224</p> <p>Бречко О.В. НОВІ РЕАЛІЇ ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЇ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН В ОПОДАТКУВАННІ 229</p> <p>Бабаніна Н.В. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ 235</p> <p>Здреник В.С. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ІНВЕСТИЦІЙ І ІНВЕСТИВАННЯ Міщук О.В. ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 242</p> <p>Смірнова Т.О., Топій І.І., Талама З.З. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ 246</p> <p>Чайковська М.А., Зінченко Д.С., Кравець Д.С., Нікітіна П.С. ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД УКРАЇНИ В СТВОРЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГРОШОВОЇ ОДИНИЦІ 250</p> <p>Оришин Т.М., Данилюк Н.О. РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ 252</p> <p>Бриль О.О. НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ІНСТИТУТУ ГРОШЕЙ 255</p> <p>Хоша М.О. ТЕОРЕТИКО-СУТТЄВІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ "ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ БАНКУ"... 259</p> <p>Шиян Д.В. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ..... 263</p> <p>Семендяк В.М. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЕКСЕЛЬНИХ РОЗРАХУНКІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ..... 267</p> <p>Хавєр В.М. АНАЛІЗ УМОВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЇ ДО ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ 272</p>
	<p>VIII. Статистика, облік, аналіз та аудит</p> <p>Панасейко С.М., Панасейко І.М. ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ І ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ 284</p> <p>Ілляшенко О.В. ОБЛІКОВІ МОДЕЛІ: ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ, ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ВИДОЗМІНИ..... 287</p> <p>Богданова Ж.А. РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО УЧЕТА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ Щирба М. Т. ВНУТРІШНЬОФІРМОВА СТАНДАРТИЗАЦІЯ АУДИТУ 297</p> <p>Гончар Л.В., Гарна С.О. ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ОБ'ЄКТА ІНВЕСТИЦІЙНО- ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ..... 302</p> <p>Кравчук Ю.В., Бойко Ю.С. МОДЕРНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: РЕАЛІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ТА УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА 305</p> <p>Очеретько Л.М., Корінець А.О. ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ..... 309</p> <p>Орехова А.І., Костюченко А.І. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ ПРИБУТОК 313</p> <p>Фостолович В.А., Кудлаєнко В.О. ВПЛИВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА СТІЙКІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ 317</p> <p>Гик В.В. БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА ІННОВАЦІЇ У БУДІВНИЦТВІ..... 320</p>
	<p>IX. Інформаційні технології та економічна безпека</p> <p>Коркушко О.Н. ЗАСТОСУВАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ 325</p> <p>Паучок В.К., Буяк Л.М., Григорків М.В. ПАРАМЕТРИЗАЦІЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У ПРОСТОРІ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРУКТУРИ СУСПІЛЬСТВА, ЦІН ТА ЗАБРУДНЕННЯ ДОВКІЛЛЯ..... 329</p> <p>Гуца О.Н. ПРОЦЕДУРА ОПРЕДЕЛЕНИЯ МИССИИ, СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ И ЦЕННОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ 335</p> <p>Братусь Г.А. ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВІЙСЬКОВОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ АНОТАЦІЇ..... 343</p> <p>АННОТАЦИИ..... 360</p> <p>ANNOTATION..... 378</p>

Founders of the journal:
 Podilskyi State Agrarian and
 Technical University
 Private Institution of Higher
 Education "Khmelytskyi 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
 Olynyk 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
 Slynous 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)
 Shmarlovs'ka G.O., Dr.econ.sci., prof.
 (Belarus)
 Gornowicz Mirosław, Dr hab., prof. UWM
 (Poland)
 Marks-Bielska Renata, Dr habil (Poland)

Scientific editors:

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

7'2013 (45)

Contents

I. Economy and innovative development of the national economy	
Voloshchuk K.B. EFFICIENCY OF THE INNOVATIVE-INVESTMENT DIRECTED AGRIBUSINESS.....	5
Ushkarenko J., Petlyuchenko V. PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT PRODUCTION OF FOOD INDUSTRY PRODUCT	9
Zhavoronkova V.G., Krachok L.I. THE NATURE AND CHARACTERISTICS OF TECHNOLOGICAL SECURITY OF THE AGRARIAN INDUSTRY.....	11
Vishnevskaya O.N., Dyachenko E.S. AGRICULTURAL SECTOR: REPRODUCTION AND RENEWAL OF FIXED ASSETS	15
Kavtysh O. PROBLEMS AND DIRECTIONS OF INCREASE OF INNOVATIVE ACTIVITY OF CORPORATE SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY.....	19
Kulakovska T.A. STATE SUPPORT FOR UKRAINE SUBCOMPLEX OF THE GRAIN PRODUCTS.....	27
Gabor V.S. ORGANIZATIONAL – ECONOMIC MECHANISM DEEPENING OF INTEGRATION PROCESSES IN AGROINDUSTRIAL PRODUCTION.....	31
Grakova M. ASSESSMENT OF REALIZATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE COAL INDUSTRY.....	34
Vasiltsova S.O. ASSESSMENT OF INNOVATIVE DESIGNS AND SIZES FUTURE PORTFOLIO IN TERMS OF ENTERPRISE NEEDS	39
Semyaniv L.M., Kovaliv O.R. MANAGEMENT THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN AGRICULTURAL UNDER EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES.....	42
Volynets U.A. BASIC PROGRESS OF EDUCATION TRENDS AS COMPONENT SOCIAL POLICY OF THE STATE.....	44
Nemish P.D. ESSENCE, WRITING AND TRENDS FOR EFFICIENCY RAISING OF MECHANISM OF POWER ECONOMY IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX.....	46
Fedenko S.M. PROGRAM-TARGET METHOD IN RESOURCES' PROVISION OF HEALTH CARE.....	53
Sakhnenko O.I. THE KNOWLEDGE ECONOMY: WORLD EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR INTRODUCTION IN UKRAINE.....	57
II. Economy and competitiveness of the enterprises	
Dankevych A.Y. FEATURES OF LAND RELATIONS IN AGRICULTURAL HOLDINGS	60
Logvinova O.P. CRITERIA OF GROUND OF PROJECTS OF TRANSITION OF ENTERPRISE ON OUTSORSING.....	64
Seniv B.G. WAYS OF IMPROVEMENT ESTIMATION EFFICIENCY INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISE.....	67
Bieliaeva S.V., Zubko T.L. METHOD OF DETERMINING COMPETITIVENESS (PRACTICAL ASPECT)	72
Chornobay L. PLACE OF COOPERATION IN THE PROVISION OF INFRASTRUCTURE SERVICES FARMS.....	78
Vashenko N.V., Gashkova Y.I. DEVELOPMENT OF COMPLEX GOING NEAR TO ANALYSIS OF EFFICIENCY OF THE USE OF CAPITAL OF ENTERPRISE.....	81
Shelest I.O. ORGANIZATIONAL BASES OF REALIZATION OF MECHANISM OF FORMING AND USE OF EXPORT POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	85
Zharovska N., Haluschak O., Zharovskyy R. BASIC APPROACHES TO CREATING MODELS OF COST ENGINEERING ENTERPRISE IT IN THE INNOVATION DEVELOPMENT.....	89
Barantseva S., Atamanov R. PLACE KORPORATYVNOY SOTSIALNOY RESPONSIBILITY IN THE ENTERPRISE ACTIVITIES.....	94
Romanchuk O.M. TO METHOD OF ESTIMATION THE EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE MANAGEMENT OF AGRARIAN ENTERPRISES.....	97
III. The economic policy of regional development and local government	
Zielinska G.O. REGIONAL EDUCATIONAL SYSTEM AND IS INFRASTRUCTURE AS THE OBJECTIVE CONDITIONS FORMATION OF REGIONAL EDUCATIONAL MANAGEMENT (ROM)	103
Guk O.A., Vasylyshyn M.S, Sidorenko N.S. DEVELOPMENT OF AGRICULTURE REGIONS OF UKRAINE CONDITIONS INTEGRATION: PROBLEMS AND PROSPECTS DEVELOPMENT.....	107
Tredit V.E. EVALUATION OF THE USE RESOURCE POTENTIAL IN AGRICULTURAL ENTERPRISES OF KHARKIV REGION.....	110
Gasukha L. DEVELOPMENT OF REGIONAL AGRICULTURAL SECTOR AS BACKGROUND OF FOOD SECURITY.....	113
Fonitska T.I. METHODS OF THE OPTIMAL FINANCIAL INDEPENDENCE LEVEL DEFINITION OVER THE REGION.....	117
Semchenko-Kovalchuk O. REGIONAL FEATURES OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MIDSIZE BUSINESSES ARE ON EXAMPLE OF CHERNIHIV AREA	122
IV. Environmental economics and ecologization of the environment	
Tarasova V.V. THE ECOLOGICAL ORIENTATION OF THE ECONOMY AND THE ECOLOGICAL SAFETY OF PRODUCTION IN THE REGIONS OF UKRAINE	128
Putsenteilo P., Zmarko T. EVALUATE THE POTENTIAL PRODUCTION OF BIOFUELS FROM STRAW.....	133
Pohrischuk B., Pyliaevets V. MODELS OF THE QUALITY PRODUCTS OF OIL AND FAT SUBCOMPLEX SYSTEM IMPLEMENTATION.....	137
Feshchenko N.N. WORLD MARKET PROBLEM MOMENTS OF ORGANIC AGRICULTURAL OUTPUT.....	141
Kravchuk I.I. BLUEPRINT FOR SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT LOCAL SYSTEM AGROSFERA.....	150

Editor:
Dovhan' O.M.

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

Periodicity - once a month

Licence of government registration of printed mass media
KB № 11715-586P
from 08.08.2006

Re-registered:
Licence of government registration of printed mass media
KB № 19945-9745PIP
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
22.07.2013

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

Circulation is 300 copies.

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

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

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

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

Reprinting is permitted only with the consent of the author.

Honcharuk I.V. ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES AS AN INNOVATIVE SYSTEM FOR BIOFUEL PRODUCTION.....	155
Vakar C.V. DEVELOPMENT TRENDS OF ENVIRONMENTALLY SAFE LAND USE AROUND THE WORLD.....	160
Honcharuk T.V. INTELLECTUAL CAPITAL IN THE FORMATION OF INNOVATION PROVIDING MECHANISM OF BIOFUEL PRODUCTION.....	163
V. Demography, population employment and social - economic policy	
Domanchuk D.P., Galycka U.B. FEATURES OF EMPLOYMENT POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES REGION	167
Kizyma T.A. HOUSEHOLD SAVING: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND DOMESTIC REALITIES.....	171
VI. Marketing and market relations	
Farafonova N.V. THE DEFINITION OF ECONOMIC NATURE AND CLASSIFICATION OF COMPETITIVE ADVANTAGE IN MARKET CONDITIONS	177
Demyanchenko A. STRUCTURE OF AGREEMENTS PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN SEAPORTS.....	181
Skotsyk V.E. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FUNDAMENTALS OF IMPORTS OF AGRICULTURAL ENGINEERING IN UKRAINE.....	188
Lohosha R.V. INTERNATIONAL EXPERIENCE IN MARKETING OF VEGETABLE MARKET.....	191
Rylyeyev S.V., Chorna S.V. RECOGNITION AND IDENTIFICATION OF IMMATERIAL ASSETS: DOMESTIC AND INTERNATIONAL EXPERIENCE	194
Shvets A.I. FEATURES OF REALIZATION OF ADVERTISEMENT COMMUNICATIONS.....	198
Gumeniuk O.O. DEVELOPMENT MARKET INFRASTRUCTURE OF UKRAINE.....	201
Azarova A. O., Golovko O.S., Kobernik N.S. IMPROVEMENT OF THE MARKETING POLICY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE NEWEST SOFTWARE	206
Vudvud V., Bilous A. NEUROMARKETING – AS A NEW INSTRUMENT IN UKRAINE IN PERFECT MARKET ECONOMY.....	210
Nagernyuk D.V. THE ROLE OF MARKETING ACTIVITY IN THE INCREASING OF COMPETITIVENESS OF OIL-SEED PRODUCE.....	213
Kropyvka Y.H. THE IMPACT OF EXTERNAL ENVIRONMENTAL FACTORS AT THE MANAGEMENT SYSTEM OF PERSONNEL MARKETING OF THE ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS OF THE CONSUMER COOPERATIVES IN UKRAINE.....	217
VII. Financial-credit and monetary policy	
Zhelyuk T.L. CONTROLLING BANKING AS A TOOL FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT FINANCIAL SECTOR NATIONAL ECONOMY	220
Mikhaylovska I.M., Oleynik A.V. ECONOMIC ESSENCE AND STRUCTURAL ELEMENTS OF MECHANISM OF COUNTERACTION BANKRUPTCY OF COMMERCIAL BANKS.....	224
Brechko O. THE NEW REALITIES OF BUILDING PARTNERSHIPS STRATEGY IN TAXATION	229
Babanina N.V. THE STATE AND PROBLEMS OF CREDITING OF AGRARIAN.....	235
Zdrenyk V.S. THE PECULIARITIES OF THE DEVELOPMENT OF THEORY AND PRACTICE OF INVESTING AND INVESTMENT.....	238
Mishchuk O.V. FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN PROVISION OF THE UKRAINE'S ECONOMY INNOVATION DEVELOPMENT	242
Smirnova T.O., Topyi I.I., Talama Z.Z. CONSISTING AND PROBLEMS OF MARKET OF LIFE-INSURANCE DEVELOPMENT IS OF UKRAINE.....	246
Chaykovska M.A., Zinchenko D.S, Kravets D.S, Nikitina P.S. HISTORICAL EXPERIENCE OF UKRAINE IN CREATION OF NATIONAL MONETARY ITEM.....	250
Oryshyn T.M, Danyluk N.O. REALITIES AND PROSPECTS OF STOCK MARKET IN UKRAINE	252
Bryl H. RESEARCH AND SYSTEMATIC APPROACH TO THE MODERNIZATION OF ECONOMIC INSTITUTE OF MONEY.....	255
Khosha M.A. THEORETICAL AND ESSENTIAL ASPECTS OF THE CONCEPT "LABOR BANK POTENTIAL".....	259
Shyian D.V. ANALYSIS OF THE BANKING SYSTEM SECURITY IN UKRAINE.....	263
Semendyak V.M. IMPROVEMENT OF BILL PAYMENTS IN THE AGRICULTURAL SECTOR....	267
Khaver V.N. ANALYSIS OF ATTRACTING INVESTMENT IN INNOVATIVE PROJECTS.....	272
VIII. Statistics, accounting, analysis and audit	
Panaseiko S.M., Panaseiko I.M. PROBLEMS AND FEATURES OF INTRODUCING AND APPLICATION INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS IN UKRAINE	284
Ilyashenko O. ACCOUNTING MODELS: DETAILS OF THE ESTABLISHMENT, OPERATION AND MODIFICATION.....	287
Bogdanova J.A. DEVELOPMENT OF SOCIAL ACCOUNT: DETERMINATION OF BASIC CONCEPTS.....	293
Shchyrba M. INTRA AUDIT STANDARDS.....	297
Gonchar L.V., Garna S.O. VALUATION OF FIXED ASSETS AS AN INVESTMENT-ORIENTED MANAGEMENT.....	302
Kravchik Y.V., Boyko Y.S. MODERNIZATION ASPECTS OF STANDARDIZATION OF FINANCIAL STATEMENTS: REALITY OF WORLD EXPERIENCE AND UKRAINIAN PRACTICE....	305
Ocheretko L.M., Korinets A.O. THE INTERNAL AUDIT OF TRANSACTION COSTS	309
Orekhova A., Kostyuchenko A. ESSENCE OF ECONOMIC PROFIT CATEGORY.....	313
Fostolovich V.A., Kudlaenko V.O. INFLUENCE OF VAGUENESS ON FIRMNESS OF ECONOMIC SUBJECTS.....	317
Hyk V.V. BUDGETING AS AN INSTRUMENT OF CONTROLLING EXPENSES ON INNOVATIONS IN CONSTRUCTION.....	320
IX. Information technology and economic security	
Korkushko O.N. APPLICATION OF COMPUTER TECHNOLOGIES IS FOR IMPROVEMENT OF FORMING OF ACCOUNTING INFORMATION ABOUT OWN CAPITAL	325
Pauchok V.K., Buyak L.M, Grygorkiv M.V. PARAMETERIZATION MATHEMATICAL MODELS OF ECOLOGIC-ECONOMIC INTERACTION IN SPACE OF THE ECONOMIC STRUCTURE INDEXES OF A SOCIETY, PRICE AND ENVIRONMENTAL POLLUTION.....	329
Gutsa O.N. PROCEDURE OF DEFINITION OF MISSION, DEVELOPMENT STRATEGY AND ORGANIZATION VALUES.....	335
Bratus A.A. FORMATION ECONOMIC AND MATHEMATICAL OPTIMIZATION MODEL THE INCREASE EFFICIENCY OF MILITARY TRADE ENTERPRISES OF UKRAINE.....	339
ANNOTATION	343
ANNOTATION	360
ANNOTATION.....	378



ЕКОНОМІКА ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 65.011.4: [330.341.1+330/322]:631.145

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

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНО СПРЯМОВАНОГО АГРОБІЗНЕСУ

Постановка проблеми. Сучасний розвиток провідних держав з розвинутою ринковою економікою здійснюється за інвестиційно-інноваційною моделлю. Україну визнано державою з ринковою економікою. У зв'язку з цим особливо велику роль відіграє економічна ефективність інвестування науково-технічної сфери та інтелектуальної власності, яка є головним постачальником наукоємного ресурсу для інноваційного розвитку економіки та агробізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Регулювання та використання потенційних інноваційних можливостей агробізнесу, ресурсів, конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції зосередили значну увагу М.Ільчук, В.Юрчишин, Ю.Лупенко, А.Діброва, В.Зіновчук, П.Канінський, С.Кваша, М.Малік, О.Могильний, Ю.Лопатинський, Г.Підлісецький, П.Саблук, Л.Федулова, А.Чупіс, А.Череп., О.Шпикуляк та ін. При цьому дослідники деякою мірою оминають увагою інтелектуальну сторону інновацій, проблеми їх реалізації та напрямки активізації і оцінки ефективності інвестування. Неповністю розмежуванні компетенції держави та інноваційно-інвестиційно спрямованого агробізнесу.

Постановка завдання. Метою статті є необхідність вирішення питань теоретичного та прикладного характеру щодо оцінки сучасного стану та напрямків підвищення ефективності інноваційної діяльності агропромислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модель вітчизняного науково-дослідного процесу одержання науково-технічних розробок на даний час в цілому не відповідає вимогам інноваційної економіки. Слабкою ланкою є недостатність держзамовлення науково-технічної продукції та механізму програмно-цільового науково-технічного продукування новацій, необхідних та достатніх умов для розкриття соціально-економічної сутності та запровадження досягнень науково-технічного прогресу через наукоємний ринок.

Державні ресурси завжди є недостатніми, а ринковий потенціал використовується далеко не повністю при створенні та трансфері на ринку наукоємної товарної продукції – інновацій. Отже, є потреба в обґрунтуванні і розробці нових підходів до розвитку наукоємного інноваційного ринку. Для успішного використання досягнень науково-технічного прогресу в сільському господарстві необхідні відповідні умови і існування системи інноваційно-інвестиційного провайдингу. Системний підхід забезпечує цілісність вивчення предмету дослідження, аналіз його структури, сутності, взаємозв'язків і взаємодій, розкриває характер змін і дозволяє виявити основні умови переведення в найбільш сприятливий і раціональний режим функціонування [2-5].

Для обґрунтування і розробки нових підходів до розвитку наукоємного інноваційного ринку проведено кореляційно-регресійний аналіз на основі динамічного ряду за сім років рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств України за результативною ознакою Y , та встановлено найбільший вплив таких факторів:

x_1 – прибуток від діяльності до оподаткування в розрахунку на 100 га с-г угідь, тис. грн.

x_2 – інвестиції в основний капітал в розрахунку на 1 людину, тис. грн.

x_3 – інвестиції в нематеріальні активи в розрахунку на 1 людину, тис. грн.

x_4 – середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, грн.

x_5 – продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах, грн.

x_6 – валова продукція за основними видами сільськогосподарської продукції у порівняльних цінах на 100 га с-г угідь, тис. грн.

Аналіз першого рядка матриці парних коефіцієнтів кореляції дозволяє зробити відбір факторних ознак в модель множинної кореляційної залежності. Тісноту сукупного впливу факторів на результат оцінює індекс множинної кореляції (від 0 до 1).

$$R = \sqrt{1 - \frac{s_e^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2}} = \sqrt{1 - \frac{1,31}{438,42}} = 0,9985$$

Зв'язок між ознакою Y факторами x сильна. Значимість коефіцієнта кореляції:

$$T_{\text{табл}} = R \frac{\sqrt{n-m-1}}{\sqrt{1-R^2}} = 0,9985 \frac{\sqrt{2}}{\sqrt{1-0,9971}} = 26,22$$

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

$$T_{\text{крит}}(n-m-1; \alpha) = (2; 0,05) = 2,92$$

Оскільки $T_{\text{набл}} > T_{\text{крит}}$, 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: $r(0,9957; 1,0014)$

Коефіцієнт детермінації: $R^2 = 0,9971$, тобто в 99,71 % випадків зміни x призводять до зміни y. Це підтверджує високу точність підбору рівняння регресії, яке має вигляд:

$$Y = 0,0092 + 0,8943x_1 - 0,2155x_2 + 3,6002x_3 - 0,1988x_4 + 0,0049x_5 - 0,2223x_6$$

Враховуючи високі результати точності та тісноти зв'язку результативної і факторних ознак, нами проведено прогнозування їх змін на перспективу. Суттєве значення при виборі типу трендового рівняння має графічне зображення ряду динаміки за допомогою лінійної діаграми. Практично цей вибір здійснено зіставленням графіків різних математичних функцій зі статистичної кривої лінійної діаграми, побудованої за фактичними даними рівнів ряду динаміки. Близькість загального виду статистичної кривої лінійної діаграми до графіка відповідної математичної функції і зумовлює її вибір.

Відновлені значення показують рівномірне зростання показника рівня рентабельності з 6,52 до 22,9%. На основі отриманих даних розраховано прогнозні показники рівня рентабельності сільськогосподарського виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Прогноз очікуваних показників ефективності сільськогосподарських підприємств в Україні на період до 2015 р.

Рік	Прогноз						
	рівень рентабельності, %	прибуток від діяльності до оподаткування на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	обсяг інвестицій в основний капітал в розрахунку на 1 людину, тис. грн.	обсяг інвестицій в нематеріальні активи, тис. грн.	середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, грн.	продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах, грн.	вартість валової продукції на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.
*	Y_t	X_{1t}	X_{2t}	X_{3t}	X_{4t}	X_{5t}	X_{6t}
2010 р. факт	21,1	87,37	18,39	10,50	1467	63668,4	488,3
2011 р.	28,2	120,3	46,1	23,3	2742	92679,6	542,3
2012 р.	34,7	162,8	63,8	31,4	3565	106972,6	563,2
2013 р.	42,8	220,4	88,3	42,4	4635	123469,9	584,9
2014 р.	52,8	298,2	122	57,1	6025	142511,4	607,5
2015 р.	65,0	403,6	169	77,0	7833	164489,4	630,9

Джерело: власні дослідження

Розмір прибутку до оподаткування в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис грн:

$$x_1 = 10,208x - 7,4771 \text{ — лінійна залежність;}$$

$$x_1 = 7,9029e^{0,3026x} \text{ — експоненціальна залежність.}$$

За вказаними формулами визначено відновлені значення обсягу прибутку до оподаткування в розрахунку на 100 га с.-г. угідь. Отже, фактичні показники змінюються в межах від 11,78 до 87,37 тис грн, а вирівнювання даних рядів динаміки показують зростання показника за вказаний період в чотири рази в межах від 14,47 до 88,91 тис грн. Діапазон змін вирівняного значення Δx_1 складає від -14 до 1,78. За прогнозними даними розмір прибутку в 2015 р. може становити – 403,6 тис грн.

Обсяг інвестицій в основний капітал в розрахунку на 1 людину приведено до вирівняних значень за рівняннями:

$$x_2 = 2,8382x - 0,1171 \text{ – лінійна залежність;}$$

$$x_2 = 2,4622e^{0,3254x} \text{ – експоненціальна залежність.}$$

Так, фактичний обсяг інвестицій в основний капітал зріс протягом досліджуваного періоду майже в 7 разів, прогнозний рівень даного показника може вирости у 2015 р. до 169,0 тис грн.

За подібними рівняннями оцінено і вирівняно динаміку показнику обсягу інвестицій в нематеріальні активи в розрахунку на 1 людину:

$$x_3 = 1,4829x + 0,26 \text{ – лінійна залежність;}$$

$$x_3 = 1,5889e^{0,2985x} \text{ – експоненціальна залежність.}$$

Фактично показник зростав протягом останніх років, і склав 10,5 тис грн, вирівнювання даних рядів динаміки показують зростання показника за вказаний період в межах від 2,89 до 17,3 тис грн. Діапазон змін вирівняного значення Δx_3 склав від -6,8 до 0,29. За прогнозними даними розмір обсягу інвестицій може становити 2015 р. – 77,0 тис грн.

Розмір середньомісячної номінальної заробітної плати найманих працівників вирівняно за рівняннями:

$$x_4 = 198,36x + 47,714 \text{ (лінійна залежність),}$$

$$x_4 = 258,62e^{0,2624x} \text{ (експоненціальна залежність).}$$

Прогнозний показник може зрости у 2015 р. до 7833 грн за місяць.

Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах зростає рівномірно. Вирівнювання проведено за формулами:

$$x_5 = 6507,8x + 21181 \text{ – лінійна залежність;}$$

$$x_5 = 25491e^{0,1434x} \text{ – експоненціальна залежність.}$$

Прогнозований показник на 2015 р. – 164489,4 грн.

Вартість валової продукції за основними видами сільськогосподарської продукції на 100 га с.-г. угідь, тис грн вирівняно за допомогою рівнянь:

$$x_6 = 16,868x + 383,09 \text{ (лінійна залежність) та}$$

$$x_6 = 385,97e^{0,0378x} \text{ (експоненціальна залежність).}$$

Згідно проведеного прогнозу за результативними і факторними ознаками можна очікувати підвищення ефективності виробництва у 2015 р. Зокрема, при прогнозному, майже в десять разів зростанні обсягів інвестицій в основний капітал в розрахунку на одну людину та більше як у сім разів збільшенні нематеріальних активів, відбудеться зростання обсягів валової продукції на третину, аналогічно підвищиться рівень продуктивності праці та у п'ять разів зросте рівень оплати праці.

Для досягнення показників прогнозу та ефективного функціонування системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та оцінки інноваційного розвитку необхідно удосконалити механізм проведення моніторингу інноваційного стану економіки та запровадити проведення звітності агропромислових підприємств і аналізу ефективності застосування державної підтримки та стимулювання інноваційної діяльності.

Порівняно з аналогічними механізмами, що застосовуються в нашій та інших країнах, необхідно забезпечити:

- формування і поширення інформації про стан інноваційної діяльності та перспективні вітчизняні розробки з метою привернення до них уваги потенційних інвесторів і споживачів;
- активізувати процес громадського обговорення питань формування та реалізації державної інноваційної політики;
- широкий доступ громадськості до результатів наукових досліджень, створити умови для оприлюднення таких результатів усім зацікавленим суб'єктами інноваційного процесу, крім інформації з обмеженим доступом згідно із законодавством;
- надання державної підтримки в організації та проведенні інформаційно-просвітницьких та виставкових заходів у сфері інноваційної діяльності;
- запровадити дієву систему пільг для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності;
- розвивати інноваційну інфраструктуру;
- удосконалити нормативно-правову базу з питань інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки, зокрема її гармонізацію з відповідними нормами міжнародного права.

Виконання намічених заходів дасть змогу:

- сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки; удосконалити механізм надання державної підтримки та стимулювання інноваційної діяльності; підвищити рівень взаємодії між центральними та місцевими органами виконавчої влади, заінтересованими установами і громадськими організаціями, підприємствами та іншими суб'єктами інноваційного процесу; забезпечити проведення на постійній основі моніторингу стану інноваційного розвитку економіки, прогнозування відповідних тенденцій; підвищити науковий рівень обґрунтування підходів до формування та реалізації державної інноваційної політики; адаптувати механізм збору та обробки інформації про стан інноваційного розвитку економіки

агропромислових підприємств до стандартів Всесвітньої організації інтелектуальної власності та Європейського інноваційного табло; забезпечити порівняння стану інноваційного розвитку національної економіки та агро бізнесу з країнами - членами ЄС, іншими країнами, а також вивчення досвіду таких країн у сфері формування та реалізації державної інноваційної політики, в тому числі і в аграрній сфері; створити умови для широкого доступу громадськості до обговорення питань, пов'язаних з формуванням та реалізацією державної інноваційної політики; сприяти поширенню інформації про мету та завдання державної інноваційної політики, результати її реалізації та роль у соціально-економічному розвитку країни та агропромислових підприємств [6].

Здійснити повномасштабний перехід українських підприємств на інноваційний рівень розвитку в сучасних умовах неможливо через відсутність повноцінної пропозиції інноваційних продуктів, інноваційної інфраструктури, достатнього об'єму фінансових ресурсів. Виходом з ситуації є здійснення агропромисловими підприємствами інвестиційно-інноваційної діяльності, спрямованої на використання капітальних вкладень з метою зміни основних виробничих фондів і технологій для випуску продукції з покращеними властивостями [1, с. 31].

Ефективне функціонування системи інформаційно-аналітичного забезпечення та моніторинг стану інноваційного розвитку економіки агропромислових підприємств як основи реалізації державної інноваційної політики полягає у створенні правових, економічних і організаційних умов для розвитку. Для цього необхідно удосконалити механізми збору інформації та проведення моніторингу стану інноваційного розвитку економіки. Потрібно крім використання системи діючих показників оцінки зовнішніх показників інноваційно-інвестиційної діяльності та соціальної корисності агропромислових підприємств, регіонального та національного рівнів апробувати в практику індикатори Європейського інноваційного табло, що дасть змогу проводити досконалішу інформативну оцінку стану інноваційного розвитку України в розрізі ключових факторів.

Україна має всі можливості поліпшити інноваційну діяльність і розвиток інноваційного бізнесу, для чого їй пропонується ввести такі пільги щодо оподаткування суб'єктів господарювання: науково-дослідним установам, навчальним закладам і підприємствам інноваційної сфери діяльності; зменшити розмір бази оподаткування; встановити податкові пільги для тих, хто вкладає кошти у інноваційний розвиток виробництва; запровадити податкові канікули на інноваційно-інвестиційні відрахування та кредити; надати істотні пільги інноваціям у сільському господарстві; встановити пільги нерезидентам, які вкладають кошти у пріоритетні сектори економіки та відсталі регіони [7, с.80].

З всього вищезазначеного можна зробити висновок, що для того, щоб бути конкурентоздатним на ринку, кожне підприємство повинно запроваджувати систему інвестиційно-інноваційних заходів та проводити оцінку їх ефективності [8].

Висновки з даного дослідження. Отримані результати свідчать про те, що зростання ефективності відбуватиметься не за рахунок екстенсивних факторів, а на основі підвищення мотивації праці та економічної і соціальної корисності інтенсифікації виробництва і зростання ринкових можливостей, значного нарощування інноваційно-інвестиційного потенціалу агропромислових підприємств.

Ми вважаємо, що потрібно запровадити механізми державної підтримки, обов'язкове подання звітності, стимулювання ефективності інноваційної діяльності підприємств аграрного сектора економіки. Слід здійснювати кон'юнктурні дослідження внутрішнього і зовнішнього ринку інновацій, також проводити узагальнення патентної та патентно-ліцензійної інформації з метою ефективного використання наявного інтелектуального потенціалу та прогнозування інноваційного розвитку економіки і підготовки пропозицій щодо визначення пріоритетних напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності агробізнесу.

Література

1. Інвестування / За ред. А.В. Чупіса. – Суми: Довкілля, 2004. – 248 с.
2. Лупенко Ю.О. Системні трансформації аграрного сектора економіки / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 49-51.
3. Лупенко Ю.О. Розвиток аграрної політики України / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.info-prensa.com/article-559.html>
4. Методика оцінки майнових прав інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://patent.km.ua/ukr/articles/i1207>
5. Оцінка бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://uzahid.com.ua/grade/bussiness/>
6. Стратегія інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.in.gov.ua>
7. Череп А. В. Інвестознавство : навчальний посібник / А. В. Череп. – К. : Кондор, 2006. – 398 с.
8. Череп А. В. Інноваційно-інвестиційна діяльність як фактор ефективного розвитку підприємства / А. В. Череп. – Вісник ХНУ, 2009. – № 1. – с. 161

УДК 338.439.52

Ушкаренко Ю.В.,
 д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії
 Петлюченко В.В.
 здобувач*
 Херсонський національний технічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Постановка проблеми. Харчова промисловість є однією з головних галузей економіки країни, стратегічне значення якої визначає участь у формуванні експортного потенціалу, гарантування продовольчої безпеки населення, взаємозв'язок з агропромисловим виробництвом. Продукція харчової промисловості займає вагомe місце у платіжному балансі нашої держави. За обсягом реалізованої продукції в Україні у 2011 р. виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів займало третє місце (16,6%) після виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (22,7%) та металургійного виробництва (18,1%) [7, с. 106]. Проте дослідження динаміки показників розвитку галузей економіки засвідчує недостатнє використання їх виробничих можливостей. Останнім часом спостерігається значне зниження обсягів виробництва продукції підприємств харчової промисловості, скорочення чисельності працюючих, зниження фінансово-економічних результатів діяльності підприємств. З огляду на це, питання виробництва продукції харчової промисловості є актуальним і своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема виробництва продукції підприємств харчової промисловості присвячено ряд наукових публікацій відомих вчених-економістів, зокрема Дейнеко Л. [1; 2], Левицької І.В. [4], Макаренка І.О. [5], Сичевського М.П. [6], Якимчук Т.В. [8] та ін. Вчені досліджують різноманітні аспекти функціонування галузей харчової промисловості. Разом з тим, виникає необхідність в системному підході щодо комплексного аналізу даної проблематики.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз і оцінка виробництва та продажу основних видів продовольчої продукції підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. У структурі ринку продовольчих товарів важливе місце займає ринок харчових продуктів, що виробляються підприємствами харчової промисловості, який характеризується сукупністю економічних відносин з виробництва, розподілу, обміну і споживання продовольчих товарів цієї комплексної галузі з метою задоволення суспільних потреб у них на основі збалансування їх попиту і пропозиції на конкурентних засадах. За своєю структурою ринок продукції харчової промисловості є досить складним. Він включає понад 3000 видів харчових продуктів, що виробляються значною кількістю підприємств, виробництв і цехів [1].

До складу ринку харчових продуктів входить: ринок м'яса і м'ясопродуктів; молока і молокопродуктів; хліба і хлібобулочних виробів; ринок олії і олійно-жирових продуктів; риби і рибопродуктів; горілки та лікєро-горілочних виробів; цукру; ринок кондитерських виробів; пива і безалкогольних напоїв; мінеральних вод; тютюнових виробів; ринок борошна та круп; консервованих виробів; солі; та інші ринки харчових продуктів. Специфічною характерною рисою ринку продукції харчової промисловості є те, що його товари відносяться до продуктів щоденного попиту. Вони відрізняються високими вимогами щодо їхньої якості, зберігання, транспортування, споживання; відзначаються наявністю масового попиту, обмеженим періодом їх реалізації та іншими особливостями.

Однією з визначальних особливостей формування ринку продукції харчової промисловості є визначення суспільних потреб у них на основі використання науково обґрунтованих фізіологічних норм їх споживання в розрахунку на душу населення, а також на основі обґрунтування продовольчого кошика у розрахунку на одну особу і обчислення загальної калорійності необхідного середньодобового споживання харчових продуктів. Для нормальної і активної життєдіяльності людині треба харчуватися раціонально, тобто споживати таку кількість їжі, яка потрібна для відтворення енергозатрат. Раціональне харчування – це фізіологічно повноцінне харчування здорових людей з урахуванням їх статі, віку, характеру праці та інших факторів. Раціональне харчування сприяє збереженню здоров'я, опірності шкідливим факторам навколишнього середовища, високій фізичній та розумовій працездатності, а також активному довголіттю.

Процеси реформування в агропромисловому комплексі привели до розширення асортименту і підвищення якості продовольчих товарів, але на сьогодні насичення споживчого ринку продуктами харчування відбувається частково за рахунок імпорту або переробки значної кількості імпортованої сировини. Індекси промислового виробництва у харчовій промисловості у 2005-2007 рр. були високими,

* Науковий керівник: Ушкаренко Ю.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри

суттєво перевищуючи середні показники по переробній промисловості. Існування стабільного попиту на продовольчі товари на внутрішньому та зовнішньому ринках зумовило незначне порівняно з іншими галузями падіння виробництва у кризові роки (якщо у переробній промисловості в цілому індекс промислового виробництва у 2009 р. становив 73,5%, то у харчовій промисловості – 94,0%) [3].

За період 2010-2012 рр. темпи зростання виробництва харчових продуктів та напоїв були невисокими (у 2011 р. – падіння на 0,6%), що свідчить про повільне посткризове відновлення галузі [3]. Насиченість внутрішнього ринку товарами вітчизняного виробництва залишається високою: частка продажу продовольчих товарів, вироблених на території України, у структурі роздрібного товарообороту продовольчих товарів 2011 р. складала 87,2%, у 2012 р. – 86,6% [3]. Галузь характеризується наявністю потужної сировинної бази сільськогосподарської продукції. Так, у 2011 р. рівень самозабезпеченості України молоком та молочними продуктами складав 106,7%, зерном – 192,9%, яйцями – 109,5%, овочами та баштанними культурами – 105,3%, картоплею – 110,0%, що створює сприятливі умови для розвитку харчопереробної галузі в Україні. Недостатнім є рівень забезпечення України м'ясною та плодово-ягідною продукцією вітчизняного виробництва, який у 2011 р. становив 91,4% та 74,0% відповідно [3].

Проведений аналіз показників динаміки виробництва основних видів продукції харчової промисловості у 2005-2011 рр. свідчить про суттєве зростання виробництва олії та тваринних жирів, які є основним продуктом експорту харчової промисловості (у 2011 р. їх виробництво подвоїлося порівняно з 2005 р.) (табл. 1). Протягом 2009-2011 рр. тенденцію до скорочення виявляли виробництва молочних продуктів та морозива, продуктів борошномельно-круп'яної промисловості та сигарет. У 2011 р. знизились обсяги виробництва м'яса та м'ясних продуктів, перероблення та консервування овочів та фруктів, виробництва напоїв.

Таблиця 1

Динаміка обсягів виробництва основних видів продукції харчової промисловості

Продукція	Рік						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів, тис. тонн	1102,4	1244,8	1501,8	1442,8	1352,4	1450,8	1439,7
Перероблення та консервування овочів та фруктів, тис. тонн	852	934,5	1199,7	1151,6	919,6	924,2	851,2
Виробництво олії та жирів, тис. тонн	1684	2391	2545	2183	3149	3393	3529,2
Виробництво молочних продуктів та морозива, тис. тонн	1942	1843,3	1932	1852,9	1734,6	1730	1691,1
Виробництво продуктів борошно-мельно-круп'яної промисловості, крохмалю та ін., тис. тонн	3286	3018	3226	3393	3131	2972	2569,1
Виробництво іншої харчової продукції, тис. тонн	5389	5741	4951	4631	4146	4699	5326
Виробництво напоїв, млн. дал.	615,8	674,9	774,9	745,9	666,9	687,9	644,3
Виробництво сигарет, млрд. шт.	120	120	129	130	114	103	95,5

Джерело: складено за статистичним щорічником України за 2010 р., статистичний бюлетень «Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень-грудень 2011 р.» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

Аналіз показників зовнішньої торгівлі України продукцією харчової промисловості [3] у 2005-2011 рр. свідчить, що частка імпорту продукції цієї галузі у загальній структурі товарного імпорту України становила у середньому 3-5%, у 2011 р. – 4,3%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі зросло майже у 13 разів (з 223,4 млн. дол. США у 2005 р. до 2901,7 млн. дол. США у 2011 р.) і зумовлене нарощуванням експорту переважно жирів та олій. Імпорт за вказаний період збільшився більше, ніж удвічі (з 1683,7 млн. дол. США у 2005 р. до 3545,0 млн. дол. США у 2011 р.), а експорт – більше ніж втричі (з 1907,1 млн. дол. США у 2005 р. до 6446,7 млн. дол. США у 2011 р.). Незважаючи на високу частку вітчизняної продукції у загальному обсязі внутрішнього споживання, яка протягом 2005-2011 рр. перевищувала 80%, слід відзначити негативну тенденцію поступового зростання частки імпорту у структурі внутрішнього споживання протягом останніх років з 11,4% у 2005 р. до 19,6% у 2011 р. [3].

Ефективність роботи харчової промисловості України та зниження залежності ринку продовольчих товарів від імпорту мають забезпечуватися шляхом розвитку сільськогосподарської сировинної бази, підвищення продуктивності праці за рахунок упровадження нових ресурсозберігаючих технологій, підвищення науково-технічного та технологічного рівня виробництва, розвитку коопераційних зв'язків між постачальниками сировини, виробниками та реалізаторами продукції, створення рівних умов конкуренції для вітчизняних та іноземних виробників; гармонізації

українських стандартів виробництва та переробки сільськогосподарської продукції з європейськими; забезпечення пріоритетного розвитку виробництва кінцевої продукції глибокої переробки.

Висновки з данного дослідження. Таким чином, розвиток харчової промисловості є важливим для задоволення споживчого попиту на внутрішньому ринку України і забезпечення продовольчої безпеки держави. Пріоритетами стимулювання розвитку виробництва продукції харчової промисловості є наступні: 1) сприяння гармонізації стандартів якості вітчизняної продукції з міжнародними стандартами, а також забезпечення контролю якості продукції; 2) підвищення ефективності інноваційної діяльності у харчовій промисловості, сприяння налагодженню виробництва продукції з поліпшеними смаковими якість, а також органічної продукції; 3) сприяння розвитку інфраструктури зберігання та збуту продукції агропромислового комплексу, а також виробничої інфраструктури у харчопереробній галузі; 4) створення замкнених виробничих циклів в агропромисловому секторі, що сприятиме більш ефективному використанню виробничих потужностей, зростанню конкурентоспроможності вітчизняних виробників на внутрішньому ринку; 5) посилення захисту національних виробників від неякісної та небезпечної харчової продукції іноземного виробництва, недобросовісної конкуренції та монополізму на внутрішньому ринку.

Література

1. Дейнеко Л.В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень (проблеми теорії та практики) / Л.В. Дейнеко. – К.: Знання, 1999. – 331 с.
2. Дейнеко Л. Розвиток стратегічного потенціалу харчової промисловості України / Л. Дейнеко, П. Купчак // Харчова і переробна промисловість. – 2009. – №6. – С. 5-9.
3. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Левицька І.В. Проблеми інтенсифікації відтворювальних процесів на підприємствах харчової промисловості / І.В. Левицька // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 3. – С. 14-17.
5. Макаренко І.О. Сучасні механізми стабілізації діяльності підприємств харчової промисловості / І.О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2 (56). – С. 93-100.
6. Сичевський М.П. Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку харчової промисловості України : монографія / М.П. Сичевський. – К. : Наук.світ, 2004. – 374 с.
7. Скопенко Н.С. Сучасний стан і перспективи розвитку харчової промисловості України на основі формування інтегрованих структур / Н.С. Скопенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4 (118). – С. 103-110.
8. Якимчук Т.В. Стан і перспективи розвитку підприємств харчової промисловості України / Т.В. Якимчук // Економіка та управління підприємствами. – №4 (106). – 2010. – С. 162-168.

УДК 330.34

Жаворонкова Г.В.,
д.е.н., професор кафедри економічної кібернетики
та інформаційних систем
Крачок Л.І.,
аспірант*
Уманський національний університет садівництва

СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання ставлять перед країнами нові вимоги, своєчасне задоволення яких забезпечить стійкі тенденції розвитку економіки, підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг у відповідності до світових стандартів, виходу на зовнішні ринки та міжнародне співробітництво, що, в свою чергу, гарантуватиме можливість зміцнення економічної безпеки держав в цілому.

На даному етапі світового розвитку більшість країн орієнтуються на формування інноваційної моделі функціонування всіх галузей економіки, а прерогативою у цьому стає застосування новітніх

* Науковий керівник: Жаворонкова Г.В. – д.е.н., професор

технологій, використання світового наукового здобутку, результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт.

На жаль, стан науково-технічного та інноваційного потенціалу України не може відповідати вимогам сьогодення, тому надзвичайно актуальною є проблема технологічної безпеки. Суть її полягає у впровадженні новітніх технологій, досягненні технологічного прогресу, підтримки достатнього рівня вітчизняного науково-технічного й виробничого потенціалу, який би забезпечив виживання національної економіки та збереження державної незалежності [9, с. 27].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування теоретичних засад технологічної безпеки країни присвятили свої наукові дослідження І.Ф. Бінько, Т.В. Богомазова, М.М. Єрмошенко, Г.В. Жаворонкова, А.І. Сухоруков і ін. Вагомий внесок в дослідження інноваційного аспекту економічної безпеки зробили Ю.М. Бажан, В.М. Геєць, О.О. Лапко, Л.І. Федулова, М.М. Якубовський. Проте питання технологічної безпеки аграрної галузі не знайшло в достатньому обсязі висвітлення в науковій літературі і вимагає детального вивчення.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд теоретичних аспектів технологічної безпеки аграрної галузі, формулювання основних принципів її забезпечення та виявлення головних внутрішніх та зовнішніх загроз, що перешкоджають гарантуванню оптимального рівня технологічної безпеки аграрної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки Україна за своїм природно-ресурсним потенціалом, історично сформованих напрямом господарювання та особливостями ментальності є аграрною країною з високою часткою сільськогосподарської продукції у валовому внутрішньому продукті, то головну увагу слід звернути на вирішення ключових питань забезпечення технологічної безпеки аграрної галузі.

В Україні прийнято низку нормативно-правових актів, які визначають пріоритетні напрями наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, проте основи технологічної безпеки та аграрної галузі, зокрема, не визначені ні в українському законодавстві, ні в наукових працях.

Існує низка визначень технологічної безпеки, включаючи державний та регіональний аспекти. Так, у наказі Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. №60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» технологічна безпека країни визначають як такий стан науково-технологічного та виробничого потенціалу держави, який дає змогу забезпечити належне функціонування національної економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоздатності вітчизняної продукції, а також гарантування державної незалежності за рахунок власних інтелектуальних і технологічних ресурсів [1, с. 3].

І.О. Ревак [6, с. 249] під технологічною безпекою розуміє такий стан науково-технологічного та інтелектуального потенціалу держави, який дозволяє за рахунок впровадження у виробничий процес науково-дослідних, дослідно-конструкторських, науково-технічних та інших розробок забезпечити перехід національної економіки на інноваційний шлях розвитку.

Г.В. Жаворонкова розглядає технологічну безпеку регіону як «такий стан його науково-технологічного та виробничого потенціалу, який дає змогу забезпечити належне функціонування регіональної економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоспроможності вітчизняної продукції, а також гарантування фінансової самостійності за рахунок власних інтелектуальних і технологічних ресурсів» [4, с. 17].

На думку російської вченої Т.В. Богомазової [2, с. 7], технологічна безпека – це один із видів безпеки, який в широкому розумінні, базується на міжсистемних зв'язках технічної сфери з науковою та економічною сферами за підтримки державної науково-технічної політики та іншими важливими забезпечувальними компонентами (правовою системою, підготовкою кадрів, зовнішніми зв'язками), що дозволяє, в кінцевому підсумку, досягти ефективності та конкурентоспроможності.

Деякі автори вважають, що технологічна безпека визначає ступінь захищеності людини, суспільства, об'єктів зовнішнього середовища від загроз, пов'язаних з несанкціонованим створенням технологічних систем, технологічних процесів і матеріалів, що забезпечують реалізацію основних національних інтересів країни [3, с. 27].

Огляд літератури свідчить про те, що у науковій теорії існує комплекс визначень поняття «технологічна безпека», однак попри всю різноманітність трактувань досі не сформовано такий термін, як «технологічна безпека аграрної галузі». Тому, беручи до уваги, відсутність загальноприйнятого визначення поняття «технологічної безпеки аграрної галузі», ми пропонуємо розуміти його як «такий стан науково-технологічного та виробничого потенціалу галузі, який дозволяє забезпечити належне функціонування галузевої економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоспроможності аграрної продукції, а також гарантувати економічну незалежність за рахунок власних науково-технологічних ресурсів».

На нашу думку, раціональне використання інтелектуальних, технологічних, інноваційних та виробничих можливостей аграрної галузі з метою стратегічного розвитку національної економіки має здійснюватися у відповідності до задекларованих програм інноваційного розвитку України і згідно

принципових положень державної технологічної політики. Тому, ми пропонуємо розглянути ключові принципи забезпечення технологічної безпеки аграрної галузі (рис. 1).

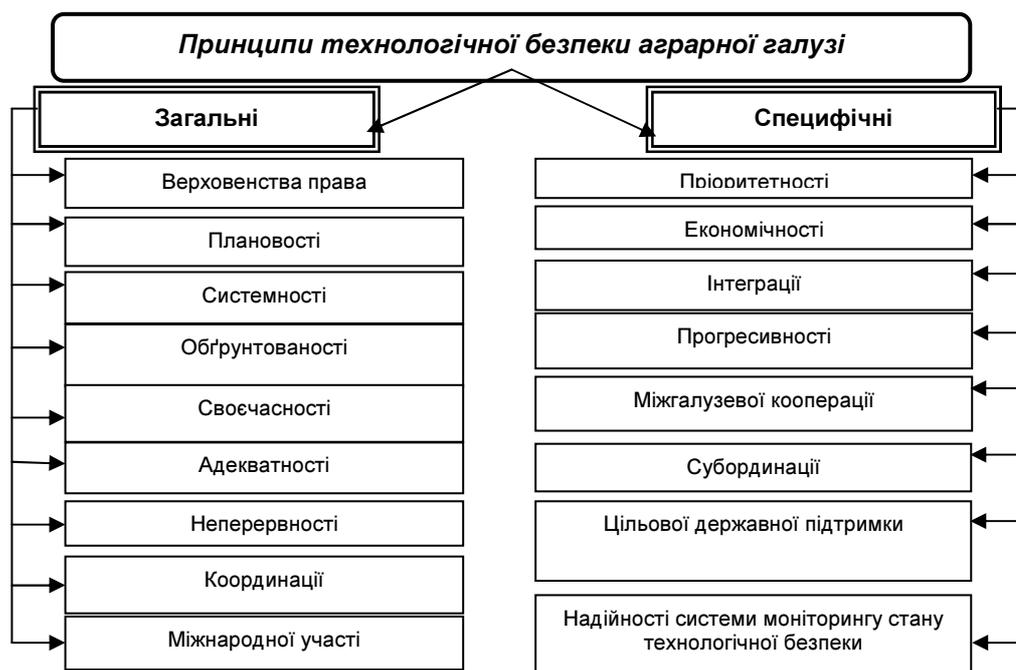


Рис. 1. Загальні та специфічні принципи технологічної безпеки аграрної галузі
Джерело: розроблено автором

Дотримання вказаних принципів сприятиме раціональній реалізації комплексу заходів, спрямованих на досягнення належного рівня технологічної безпеки аграрної галузі, здатного зменшити негативні наслідки загроз національним інтересам у сфері науково-технологічного та інноваційного розвитку АПК.

На даний час процес формування та активізації технологічної безпеки аграрної галузі залежить від ступеня інноваційності економіки держави в цілому та інноваційності економіки галузі, зокрема. Він базується на пошуку та залученні інвестицій в наукову, інтелектуальну, виробничу, техніко-технологічну, фінансову та соціально-економічну сфери, що підвищують ступінь реалізації потреб суспільства, забезпечують розвиток галузей та зростання рівня їх конкурентоспроможності [4, с. 17]. Беручи до уваги ці фактори, зрозуміло, що сьогодні технологічна безпека галузі знаходиться у кризовому стані.

Критичний стан технологічної безпеки пояснюється тим несприятливим впливом, який виникає на всіх рівнях функціонування аграрної галузі України, починаючи з мікрорівня і, закінчуючи міжнародним. Проведений системний аналіз стану сільськогосподарського виробництва дав можливість виявити потенційні внутрішні та зовнішні загрози технологічній безпеці, перелік яких наведено в таблиці 1.

В останні роки не лише в сільському господарстві, а й в цілому в економіці України спостерігається нестабільність інноваційної активності. Відкритий доступ до іноземних технологій та можливість їх вільного імпорту може призвести до гальмування вітчизняного інноваційно-технічного розвитку та спаду науково-прикладної активності в аграрній сфері, що породжує небезпеку виникнення технологічної залежності від іноземних новаторських розробок.

З огляду на такі обставини, ми спробували виділити основні проблеми гарантування технологічної безпеки, враховуючи особливості підгалузей сільськогосподарського виробництва, – рослинництва і тваринництва.

Загрозами технологічної безпеки у сфері рослинництва виступають: зниження врожайності сільськогосподарських культур; низька якість продукції; деградація й руйнування природного середовища; зменшення родючості ґрунту; залежність продуктивності рослинництва від природних факторів; зростання площі зрошуваних земель; низька ефективність селекційної роботи вітчизняних вчених; проблеми у створенні і використанні нових сортів сільськогосподарських культур; слабка зацікавленість суб'єктів господарювання у освоєнні науково обґрунтованих систем землеробства та насінництва тощо [5, с. 250].

Сфера тваринництва теж створює низку проблем із забезпечення належного рівня технологічної безпеки аграрної галузі, а саме: застарілий селекційно-генетичний потенціал, від якого залежить рівень продуктивності тварин; неефективне використання кормових ресурсів; відсутність ресурсозберігаючих технологій, спрямованих на підвищення рівня інтенсивності та ефективності виробництва; потреба у біотехнологічних систем розведення тварин з використанням методів генної та клітинної інженерії;

низький рівень індустріалізації виробництва, механізації і автоматизації виробничих процесів; необхідність модернізації та технічного переозброєння виробництва, освоєнням наукоємних технологій; низька ефективність виробництва продуктів тваринного походження; низька якість та конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції [5, с. 251].

Таблиця 1

Основні загрози технологічній безпеці аграрної галузі

Внутрішні загрози	Зовнішні загрози
1. Високий рівень матеріало- та енергомісткості виробництва	1. Некерований відтік за кордон інтелектуальних і трудових ресурсів
2. Застарілі технології агровиробництва	2. Низька частка імпорту високотехнологічного обладнання та машин сільськогосподарського призначення
3. Недостатній рівень фінансування інноваційної діяльності аграрних підприємств	3. Низький рівень конкурентоспроможності сільськогосподарських товарів та послуг на експорт
4. Домінування базових процесів виробництва сільськогосподарської продукції з низьким рівнем технологічної обробки сировини	4. Недостатня інституційна та фінансова підтримка державою науково-технологічної та інноваційної переорієнтації сільського господарства
5. Низька частка технологічних інновацій в переробній галузі	5. Недосконалість законодавчої бази з питань гарантування економічної безпеки
6. Відсутність кваліфікованого персоналу	6. Незацікавленість вітчизняних підприємств у міжнародній науково-технічній кооперації та використанні світового інтелектуального і наукового здобутку у сфері аграрного виробництва
7. Консерватизм керівництва суб'єктів господарювання в питаннях модернізації виробничих процесів	7. Відсутність іноземного інвестування інноваційних трансформацій в аграрній галузі
8. Відсутність можливостей для кооперації аграрних підприємств з науковими організаціями	
9. Високі ризики та тривалий термін окупності технологічних нововведень	

Джерело: розроблено на основі [7; 9]

Відповідно до окреслених загроз пріоритетними інтересами забезпечення технологічної безпеки аграрної галузі мають стати:

- модернізація сільськогосподарського виробництва та підвищення наукоємності його галузей;
- істотне зменшення енерго- та матеріаломісткості продукції;
- впровадження ресурсозберігаючих прогресивних технологій;
- збереження та розвиток інтелектуального та науково-технічного потенціалу України;
- стимулювання розвитку прикладної аграрної науки;
- покращення рівня підготовки та кваліфікації кадрового складу АПК;
- залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій в науково-технологічну та інноваційну діяльність аграріїв;
- участь в міжнародній науково-технічній кооперації;
- виробництво високоякісних сільськогосподарських товарів та послуг;
- вдосконалення товарної структури експорту та імпорту;
- підтримка вітчизняних експортерів та сприяння виробництва імпортозамінної аграрної продукції;
- здійснення реформ агропромислового комплексу та проведення широкого кола інституційних змін;
- надання нормативно-правової та фінансово-економічної підтримки сільськогосподарським підприємствам, орієнтованим на високотехнологічне виробництво;
- створення дієвого організаційно-правового механізму забезпечення технологічної безпеки.

З метою підвищення рівня технологічної безпеки аграрної галузі державна політика розвитку науково-технологічної діяльності повинна проводити організацію наукових досліджень та освоєння світового інноваційного досвіду аграрним підприємствами, сприяти підвищенню інтелектуального рівня кадрового забезпечення через розвиток системи національної освіти, підвищувати рівень фінансування науково-технічних розробок за рахунок інвестування інноваційного розвитку. Крім того, держава повинна сприяти участі вітчизняних суб'єктів господарювання в міжнародному трансферті технологій та наукоємної продукції, запроваджені кооперації сільськогосподарських підприємств з науковими організаціями з метою розвитку територіальних утворень інноваційного типу та проведенні розбудови науково-інноваційної інфраструктури аграрної галузі [8, с. 3].

Висновки з даного дослідження. Таким чином, забезпечення технологічної безпеки аграрної галузі є одним із найважливіших пріоритетів, від якого залежить прогресивний економічний розвиток

України та захист державної незалежності, адже науково-технологічна модернізація сільського господарства дозволить забезпечити стабільний розвиток агропромислового комплексу через виробництво наукоємної продукції.

Однак, економіка держави і, особливо, сільське господарство характеризується багатьма проблемами, які ставлять під загрозу гарантування національної безпеки і потребують негайного вирішення. Виробництво конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції можливо лише при використанні досягнень науково-технічного прогресу, в основі якого лежать інноваційні процеси. Вони дозволяють вести безперервне технологічне оновлення сільського господарства, зміцнити національне виробництво та сприяти стійкому економічному розвитку держави.

Література

1. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 №60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738 .
2. Богомазова Т.В. Технологическая безопасность страны и условия ее обеспечения [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rae.ru/forum2012/pdf/0665.pdf> .
3. Высокотехнологичный комплекс и безопасность России: проблемы обеспечения безопасности оборонно-промышленного комплекса России / [авт. кол. : В.Л. Макаров, Б.Н. Кузык [и др.]]. – [2-е изд. , пересмотр.]. – М.: Институт экономических стратегий, 2005. – 349 с.
4. Жаворонкова Г.В. Технологічна безпека: регіональний аспект / Г.В. Жаворонкова // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону : матеріали доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції / за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2011. – С. 67-68.
5. Мазуренко О.В. Проблеми сільського господарства в контексті забезпечення його інноваційного розвитку / О.В. Мазуренко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнічного університету. – 2012. – №2 (18). – С. 248-253.
6. Ревак І.О. Інформаційна база оцінювання науково-технічної безпеки України / О.І. Ревак // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №10 (112). – С. 247-254.
7. Система економічної безпеки держави: [монографія] / Рада нац. безпеки і оборони України, Нац. ін-т. проблем міжнародної безпеки ; за ред. А.І. Сухорукова ; передм. Б.М. Данилишина. – К. : Стило, 2010. – 684 с.
8. Сухоруков А.І. Науково-технічний потенціал та технологічна безпека України [Електронний ресурс] / А.І. Сухоруков. – Режим доступу : <http://www.inventure.com.ua/main/analytics/security/govsecurity/naukovo-tehnolog456chnii-potenc456al-ta-456nnovac456ina-bezpeka-ukrani> .
9. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.

УДК 338.432:657

**Вишневська О.М.,
д.е.н., професор кафедри економічного аналізу і аудиту
Дяченко О.С.,
обліково-фінансовий факультет
Миколаївський національний аграрний університет**

АГРАРНИЙ СЕКТОР: ВІДТВОРЕННЯ І ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Постановка проблеми. Реформування аграрного сектора України призвело до значного зниження темпів відтворення основного капіталу галузі. Сільськогосподарські підприємства у переважній більшості є збитковими і не можуть оновлювати основні виробничі засоби на належному, науково обґрунтованому рівні. Відбувається процес деіндустріалізації галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам функціонування галузі, відтворення і оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств присвячені праці багатьох дослідників, у т.ч. П. Гайдуцького, С. Колотухи, В. Ситника, В. Шебаніна [1-3]. Проте подальшої розробки потребують механізми інноваційного розвитку галузі.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування сутності і особливостей зміцнення матеріально-технічної бази галузі, напрямків забезпечення відтворювальних процесів на інноваційній основі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світові тенденції щодо підвищення цін на ринках сільськогосподарської продукції загострюють конкуренцію між країнами за джерела ресурсів та факторами виробництва. За цих умов вітчизняна економіка може отримати можливості і скористатися тенденціями світових ринків, використовуючи свій потужний природно-кліматичний та людський потенціал, забезпечуючи пріоритетний розвиток аграрного сектора. При цьому ефективність сільськогосподарського виробництва суттєво залежить від стану матеріально-технічної бази підприємств та забезпечення можливостей щодо оновлення.

Забезпеченість галузі основними засобами є незадовільною, про що свідчить зменшення їх вартості відносно 1996 р. на 88,9%; в економіці України в цілому зменшення вартості основних засобів за цей період становило 30,9% (табл. 1).

Таблиця 1

Вартість основних засобів у сільському господарстві та економіці України*

Рік	Показник						
	Вартість основних засобів у \$ дол. еквіваленті до попереднього року (2000 р. до 2012 р.) %		Вартість основних засобів у \$ дол. еквіваленті до 2000 р., %		Довідково: частка сільського господарства в економіці, %		
	економіка всього	сільське господарство	економіка всього	сільське господарство	за основними засобами	За валовою продукцією	За валовою доданою вартістю
2000	95	78,5	21,6	15,2	11,6	14,5	16,2
2001	113,3	99,7	24,4	15,1	10,2	14,4	16,3
2002	104,7	91,7	25,6	13,9	8,9	13,2	14,6
2003	106,4	90,5	27,2	12,6	7,6	11	12,1
2004	111,7	97,2	30,4	12,2	6,6	10,6	11,9
2005	117,5	105,9	35,7	12,9	6	9,5	10,4
2006	122,9	99,3	43,9	12,8	4,8	8,3	8,6
2007	130,5	104,6	57,3	13,4	3,9	7,2	7,5
2008	100,9	79,6	57,8	10,7	3	7,5	7,9
2009	119,5	103,8	69,1	11,1	2,6	8,4	8,2
2010	105,6	97,7	70,2	9,8	1,86	7,3	7,2
2011	112,8	100,4	73,4	7,45	2,7	8,2	6,9
2012	116,3	114,6	75,8	6,4	1,3	6,7	6,3

* Джерело: Розроблено авторами з урахуванням джерела [5]

При цьому, якщо в економіці України в цілому, починаючи з 2001 р., спостерігається зростання вартості основних засобів, то у сільському господарстві їх вартість постійно знижується [4].

Динаміка вартісних показників забезпеченості основними засобами сільського господарства знайшла відображення у показниках капіталооснащеності та капіталоозброєності сільськогосподарських підприємств (рис. 1).

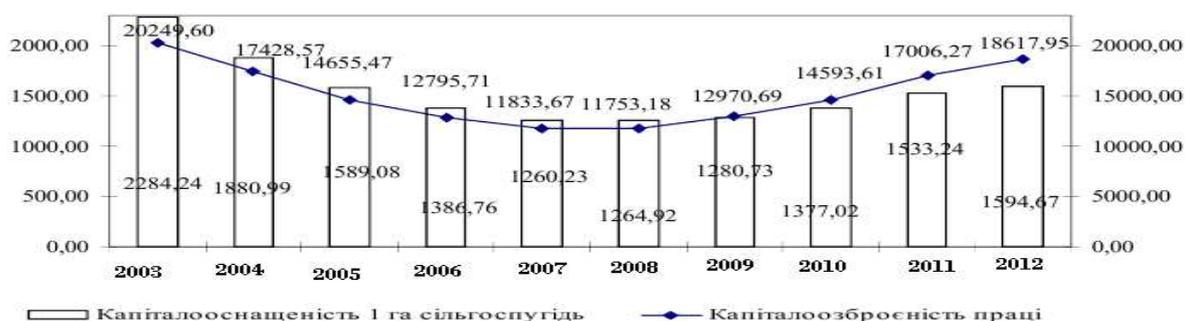


Рис. 1. Динаміка капіталооснащеності 1 га сільгоспугідь та капіталоозброєності 1 працівника у сільськогосподарських підприємствах України, грн.*

* Джерело: [6]

На кінець 2012 р. капіталооснащеність 1 га сільгоспугідь становила лише 69,8% від рівня 2003 р., а капіталоозброєність в 2012 році 1 працівника була на рівні 91,9% від показника 2003 р.

Фактична наявність основних засобів у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь значно нижча за їх нормативну потребу, зокрема, у рослинництві вона становить лише 14,3%, у тваринництві – 14,7% (табл. 2).

Таблиця 2

**Основні засоби у сільському господарстві в Україні у 2011 р.,
в розрахунку на 1 га сільгоспугідь, грн. ***

Основні засоби	Фактична наявність	Нормативна потреба	Фактична наявність до нормативної потреби, %
Будівлі, споруди, передавальні пристрої	1008,80	9297,80	11,7
Машини та обладнання	1087,80	6713,10	16,2
Транспортні засоби	264,70	1179,40	22,4
Продуктивна худоба	115,90	366,40	31,6
Багаторічні насадження	85,80	778,70	11,0
Вимірювальні прилади, інвентар, інструменти та інші	136,70	886,70	15,4
Основні виробничі засоби, всього	2779,70	19222,10	14,5
Рослинництва	1742,50	12167,0	14,3
Тваринництва	1037,20	7055,10	14,7

*Джерело: Розроблено авторами з урахуванням джерела [6]

Поряд із скороченням вартісних показників забезпеченості сільського господарства основними засобами знижуються і кількісні, зокрема, потужності машино-тракторного парку. Так, за період 2009-2011 рр. кількість тракторів всіх марок знизилась на 47%, зернозбиральних комбайнів – на 43,6%, сівалок – на 41%, доїльних установок – на 68,5%. (табл. 3).

Таблиця 3

Наявність тракторів і сільськогосподарських машин у сільськогосподарських підприємствах у 2009-2011 роках, на кінець року, одиниць*

Вид техніки	Рік		
	2009	2010	2011
Трактори всіх марок, включаючи трактори, на яких змонтовані машини	186767	177401	168532
Трактори, на яких змонтовані машини	16814	15601	14741
Тракторні причепи	100037	91562	84968
Сівалки усіх видів	85155	81810	77807
Картоплесаджалки	3207	2885	2664
Комбайни: зернозбиральні	41032	39091	36783
кукурудзозбиральні	3637	3174	2857
Кормозбиральні	11300	9978	8967
Льонозбиральні	820	716	631
Картоплезбиральні	1547	1360	1257
Бурякозбиральні машини (без гичко збиральних)	6583	5774	5083
Жатки валкові	18926	17571	16332
Сінокосарки тракторні	11351	10618	9983
Дошувальні машини та устаткування (без поливних)	4314	4295	4145
Доїльні установки та агрегати	12650	11367	10547
Роздавачі кормів: для великої рогатої худоби	6099	5542	5219
для свиней	1201	1007	1043
Транспортери для прибирання гною	32362	28825	26387

*Джерело: Розроблено авторами з використанням джерела [7]

У результаті, збільшується завантаженість сільськогосподарської техніки у розрахунку на гектар ріллі та посівних площ сільськогосподарських культур (рис. 2).

Якщо у 2005 р. на 1000 га ріллі припадало 14 тракторів, то у 2012 р.– 9. Аналогічна ситуація спостерігається і щодо завантаженості зернозбиральних, кукурудзозбиральних і льонозбиральних комбайнів. Виключенням є збільшення за вказаний період кількості картоплезбиральних комбайнів та бурякозбиральних машин, що пов'язане зі зміною галузевої структури сільськогосподарських підприємств.



Рис. 2. Наявність сільськогосподарської техніки у розрахунку на 1000 га ріллі або 1000 га посівів окремих культур в динаміці*

* Джерело: [6]

Через технічні несправності та фізичне спрацювання в Україні щорічно не використовується 25-35% тракторів, комбайнів та інших машин, що призводить до порушень технологій виробництва продукції та втрат майже третини врожаю. Так, парк наявних комбайнів зношений на 82%. У результаті щорічні втрати зерна від несвоєчасного збирання зернових і зернобобових досягають від 2,5 до 3,4 млн. т [7].

Чинниками, які негативно впливають на забезпеченість сільськогосподарських підприємств основними засобами, є повільне введення у дію нових потужностей для тваринницької галузі; зниження обсягів виробництва вітчизняної техніки у 2009 р. через фінансово-економічну кризу; високий рівень імпортої залежності у ресурсозабезпеченні.

Натомість, чітко не простежується зв'язок між введенням у дію потужностей для свинарства та рентабельністю виробництва. Наприклад, у 2009 р. при від'ємній рентабельності вирощування свиней на м'ясо на рівні -14,4% було введено в дію потужностей на 11 тис. місць, за рентабельності на рівні 14,9% у 2011 р. – 10 тис. місць.

Нагальною потребою є розробка та проведення ефективної державної технічної політики у галузі, метою якої повинно бути відновлення його матеріально-технічної бази.

Виробничі потужності і основні виробничі засоби, як основа потенціалу підприємства, взаємозалежні між собою. Виробнича потужність виражає можливість основних засобів підприємства щодо виробництва ними обсягу продукції, а основні виробничі засоби – вартість (ціну) виробничих потужностей. Таким чином, вони доповнюють одна одну і при вивченні їх необхідно розглядати у комплексі. Тому вивчення рівня використання виробничої потужності необхідно пов'язувати зі структурою основних виробничих засобів і такими показниками, як коефіцієнт спрацьованості, придатності, а не тільки розглядати як потужність на початок року, нововведенні, виведенні, на кінець року і середньорічні; ув'язувати з регіональними та екологічними аспектами розвитку [8].

Це обґрунтовується тим, що безпосередню участь у процесі виробництва приймає активна частина основних засобів виробництва (виробничих засобів) і продуктивність (потужність) є у залежності від її придатності і бере участь у виробництві продукції.

Висновки з даного дослідження. Негативний вплив кризових явищ у галузі може загрожувати продовольчій, а відтак, і національній безпеці в цілому. Тому пошук науково обґрунтованих напрямів щодо мінімізації впливу подолання негативних явищ і процесів, обґрунтування і розробка дієвою інструментарію є актуальним завданням для вітчизняної економічної науки. Необхідно посилити державний контроль за формуванням цін на підприємствах переробної галузі та підприємствах-виробниках основних засобів для сільського господарства, особливо в торгово-посередницьких та фінансових структурах. Вкрай важливою є бюджетна підтримка аграріїв через дотування сільськогосподарської продукції, тобто застосування практики розвинутих країн. Ключовим стає питання оновлення матеріально-технічної бази на інноваційній основі. Важливу роль у цьому процесі може відіграти лізинг, який позитивно зарекомендував себе у світовій практиці.

Література

1. Підлісецький Г.М. Підвищення рівня фондооснащеності аграрного виробництва як основа зростання його ефективності / Г.М. Підлісецький, М.М. Могилова // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 21-28.

2. Щодо напрямів підвищення ефективності використання основних засобів виробництва / В.С. Шебанін, В.В. Лагодієнко // Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2002. – Вип. 51. – С. 56-57.
3. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку / За ред. П.Т. Саблука та ін. – К.: ІАЕ УААН, 2010. – 435 с.
4. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/449/>.
5. Сільське господарство України за 2012 рік: стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2013. – 52 с.
6. Звіт про науково-дослідну роботу «Методологія аналізу, оцінки та відтворення основного капіталу, формування інфраструктури матеріальних і нематеріальних ресурсів». – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012 р. – С. 78
7. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2011 році: стат. бюлетень. – К. Держкомстат України, 2012 – 386 с.
8. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / за заг. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 113-114.

УДК 334.754:330.341.1

**Кавтиш О.П.,
к.е.н., доц. кафедри економіки і підприємств
Національний технічний університет України «КПІ»**

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Закономірно і об'єктивно сучасна економічна система перетворилась на складну відкриту і динамічну у своєму розвитку техноструктуру, основу якої давно становлять не традиційні ресурси, а знання, інформація, техніка і технологія. Вони – той головний ресурс, який забезпечує трансформацію всієї економіки у напрямку до формування постіндустріального суспільства. Ці якісні нові технологічні принципи функціонування наповнили новим змістом усі сфери суспільної життєдіяльності. Проте, найголовніше полягає у тому, що за своєю природою складові сучасного знанневого (технологічного, інноваційного) суспільства потребують концентрації зусиль усіх суб'єктів господарювання не лише у сфері їх використання, а й активного формування, забезпечення їх внутрішньої відкритості і соціальної мобільності. І головна роль у даних процесах належить корпоративному бізнесу, оскільки він є тією частиною економічної системи, що, по-перше, за своєю суттю є інноваційною структурою; і, по-друге, здатна досить самодостатньо забезпечувати подальший науково-технологічний прогрес суспільства, активізуючи у даному напрямку усіх господарюючих суб'єктів.

У прагненні захопити важелі економічної та ринкової влади, корпорації змушені швидко реагувати на зміни споживчого попиту і вимоги соціально-економічної реальності, де конкуренція відбувається між наукомісткими високотехнологічними виробництвами. І тому вони стають такими, орієнтуючи та концентруючи всі свої зусилля на «виживання» в умовах інноваційної конкуренції.

Особливої актуальності питання активізації інноваційної діяльності суб'єктів корпоративного сектору набуває в умовах посилення глобалізаційних зв'язків та виходу інновацій за суто національні кордони. Корпорації активно пристосовуються до таких процесів і, по суті, стають головними суб'єктами їх реалізації, формуючи поле конкурентних переваг як для себе, так і для своїх країн.

Саме тому країни, які сформували потужний корпоративний сектор і створили стимули для його інноваційної діяльності, сьогодні виступають найактивнішими та економічно сильнішими суб'єктами світових ринків, провідниками інноваційних процесів, диктуючи умови менш розвиненим економікам. Ті ж, що не спромоглися забезпечити належні умови трансформації власності до корпоративної форми та не провадили комплексних інноваційних реформ, залишаються на узбіччі глобальних інноваційних (і загальноекономічних) процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи вивчення сутності інновацій, їх ролі у сучасних економічних системах досліджуються у працях М.Д. Кондратьєва, Б. Лундвалла, М. Портера, М.І. Туган-Барановського, І. Фішера, І. Шумпетера. Проблематика інноваційної діяльності та її активізації у структурі національного господарства, зокрема, шляхом підвищення ролі у цих процесах корпоративного бізнесу, розглядається у роботах О.І. Амоші, Ю.М. Бажала,

А.С. Гальчинського, А.М. Поручника, В.С. Савчука, Л.І. Федулової, Н.І. Чухрай, В.М. Троянова, В.О. Сизоненка, О.Б. Бутнік-Сіверського, С.В. Захаріна, М.Е. Прохорової та ін. Їх роботи представляють собою системні дослідження щодо пошуку шляхів проведення комплексних соціально-економічних реформ на основі активізації інноваційної діяльності потужних корпоративних суб'єктів національного господарства як основи забезпечення довгострокового розвитку і провідних конкурентних позицій на світових ринках. У той же час, варто говорити про те, що низка проблем, пов'язаних з розкриттям досліджуваного питання, все ще залишається не зовсім розкритими, що визначає необхідність подальшого теоретико-методичного їх переосмислення і пошуку практичних шляхів подолання.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу показників інноваційної активності вітчизняного корпоративного сектору, діагностування проблем та визначення напрямів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчать статистичні дані, в Україні сформовано значний корпоративний сектор, що представлений приватними, державними, змішаними компаніями від найпростішої форми у вигляді акціонерних товариств до потужних інтегрованих корпоративних структур [1; 2]. Такі показники цілком відповідають світовим тенденціям формування корпорацій і мегакорпорацій, посиленням інтеграційних зв'язків та поглибленням корпоративної концентрації. Проте, варто констатувати, що вітчизняні корпорації не виконують низки важливих функцій, притаманних даній формі організації бізнесу, у т.ч. і щодо активізації інноваційних процесів, формування корпоративного ядра національної інноваційної системи.

Зокрема, хоча переважна більшість інновацій концентрується у об'єднаннях підприємств, кількість яких постійно зростає, проте статистика свідчить про щорічне скорочення власне кількості інноваційно активних підприємств та їх об'єднань як у промисловості, так і у сфері послуг: з 18% у 2000 році до 17,4% у 2012 році [3; 4]. Так, у промисловому секторі сконцентровано значну кількість корпоративних утворень («Інтерпайп», «Норд», «ІСД», «Дарниця», «Славутич», «Оболонь», «Мотор Січ», «Новокраматорський машинобудівний завод», «Стірол» та ін.) [3], проте питома вага промислових підприємств, які впроваджували інновації скоротилась з 14,8% (2000 рік) до 12,8% (2011 рік), в той час як у 1996 і 1998 роках їх кількість складала 26 і 23% відповідно [1; 4]. Подібна ситуація характерна і для сфери послуг, а також аналізу показників інноваційно активних підприємств та їх об'єднань у галузевому і регіональному розрізах (див. дані [3; 4]).

Аналіз інноваційної активності за джерелами фінансування інновацій є, на наш погляд, ще більш показовим, оскільки тут практично протягом усього існування незалежної національної економіки спостерігаються значні розбіжності у обсягах джерел фінансування (рис. 1), зокрема: обсяг власних коштів підприємств залучених у інновації у середньому за останні дванадцять років складає 77%; бюджетних – 1,8%; іноземних інвесторів – 7,8%; з інших джерел – близько 21,2% [3].

Переважна кількість інновацій за рахунок самофінансування здійснена корпоративними структурами, що єдині на сьогоднішній день здатні вкладати до третини своїх коштів у інновації. Частково такі показники інвестиційної активності інновацій є виправданими і іноземною практикою, де науковий бюджет корпорацій може становити до 50 % усіх витрат. Проте тут і державне фінансування постійно зростає [5] та характерною тенденцією стає спільне фінансування соціально та економічно стратегічних (необхідних та виправданих) інноваційних проектів.

В Україні ж, деякі галузі, в які держава вкладає значні інвестиції, мають все ще одні з найгірших інноваційних показників. Наприклад, з коштів державного бюджету на виробництво і розподілення електроенергії, газу і води держава протягом 2008-2010 років надала на підтримку інноваційної активності 32,7% коштів (серед підприємств з технологічними інноваціями – це найбільший показник), а інноваційна активність для даного виду діяльності склала лише 1,9% [5; 7]. І тут мова йде навіть не про радикальні інновації, а про відповідний соціальний та екологічний ефект запровадження окремих нововведень або оновлення основних засобів, який за останні роки так і не був отриманий.

Хоча останніми роками зростає і роль іноземного інвестування у інновації, проте встановлено [6], що іноземні інвестори мало зацікавлені у розвитку конкурентоспроможних технологій на національному ринку. Переважну більшість своїх інвестицій вони спрямовують на акції великих підприємств енергетичної, машинобудівної, будівельної та переробної промисловості, а не у сфері, орієнтовані на високі технології, що ще більше деформує структуру інноваційної активності.

Це підтверджує також аналіз вітчизняних статистичних даних, за якими відчувається перебік інвестицій лише у окремі галузі. Зокрема, якщо проаналізувати інноваційну ефективність інвестицій у суттєво корпоративізованих галузях (машинобудування, нафтопереробка, металургія, хімічна промисловість), то варто відзначити, що не спостерігається інтенсифікації такої активності у інших сегментах промисловості, де також представлений корпоративний бізнес і суттєвими є джерела корпоративних коштів, закордонних інвестицій та державного фінансування.

Деякі дослідники вбачають у такому розподілі фінансових коштів тіньові схеми, які склались у результаті недобросовісного лобювання окремими корпоративно-олігархічними кланами власних інтересів у владі, оскільки законодавство України орієнтує на переважне фінансування інновацій для

малого та середнього бізнесу або ж формування інноваційних об'єднань за відповідними пріоритетами інноваційної діяльності з наданням преференцій.

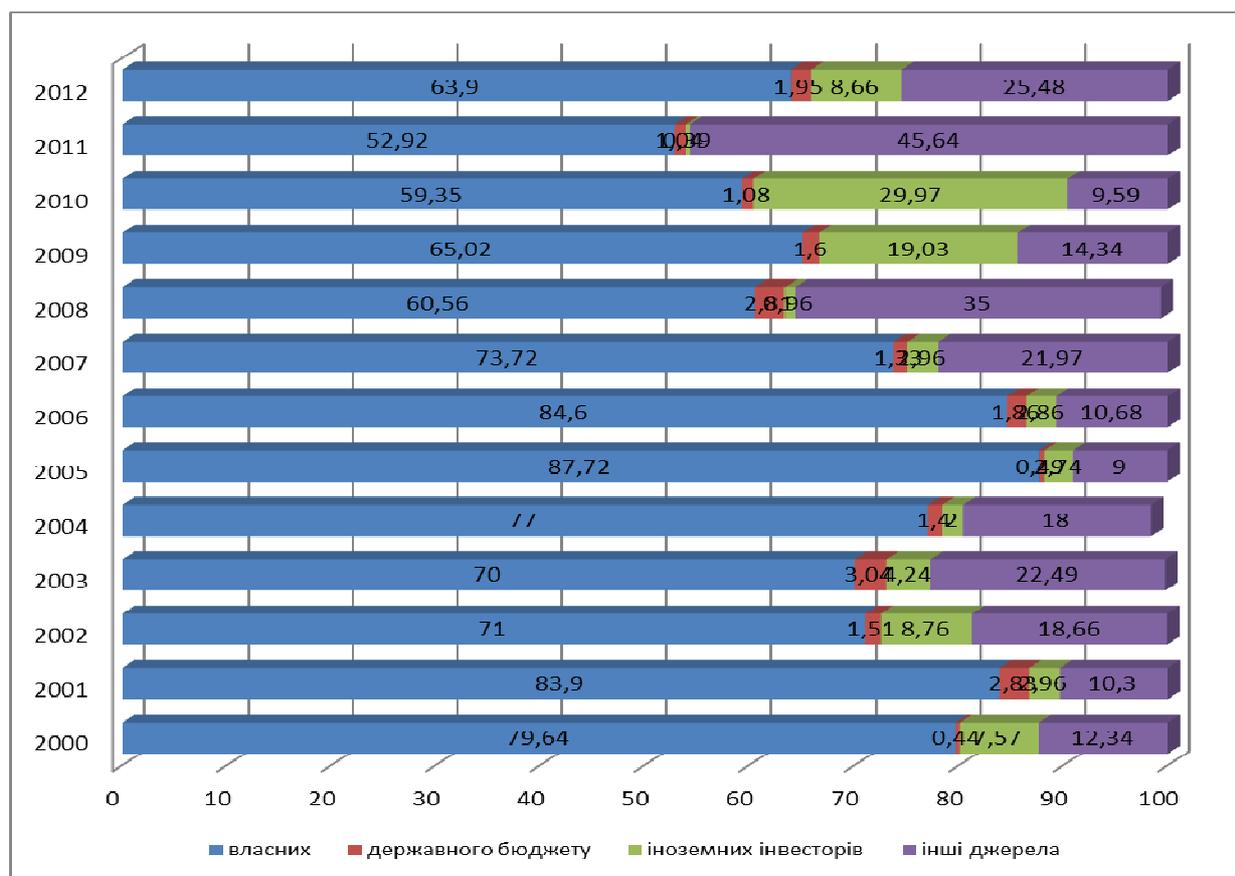


Рис. 1. Динаміка обсягів джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України, у %, 2000-2012 рр.

Джерело: побудовано на основі [3]

Загалом частка виконаних НДДКР у ВВП в структурі національного господарства постійно скорочується: з 1,16% у 2000 році вона зменшилася до 0,79 у 2011 році. Витрати ж на НДДКР у розвинених країнах становлять у % від ВВП значно більшу суму: Ізраїль – 4,7; Японія – 1,0-4,7; США – 2,7-2,8; Тайвань – 2,3; країни ЄС – 1,9 [8, с. 149].

Тут можна погодитись з думкою Федулової Л. про неінноваційний характер державної політики, що, насамперед, виражається в недостатньому обсязі фінансування наукової й інноваційної сфери, у той час як більшість підприємств постійно перебуває у стані необхідності жорсткої оптимізації витрат, і тому «передусім заощаджують на розвитку, відкладаючи на невизначене майбутнє інноваційні проекти, видатки на НДДКР і технологічну модернізацію» [9, с. 91]. Мова йде не лише про відсутність фінансової підтримки, а і реальних стимулів для здійснення інноваційної діяльності.

Аналіз інноваційної активності корпоративного сектору у загальній структурі діяльності інноваційно активних підприємств доцільно, на наш погляд, також здійснювати у розрізі типів інновації, джерел інформації щодо інновацій та пріоритетів здійснення такої діяльності, які ще більше вказують на інноваційну орієнтацію національних компаній.

Серед основних типів інноваційної діяльності вітчизняних фірм провідне місце було відведено маркетинговим та організаційним інноваціям (11,2%), продуктивним і процесовим (4,2%). Серед технологічних інновацій більшість великих корпоративних підприємств віддала перевагу придбанню машин, обладнання та програмного забезпечення (81,2%) як у промисловості, так і у сфері послуг. Позитивним можна назвати й той факт, що значна кількість як великих, так і малих та середніх підприємств серед основних напрямів інноваційної діяльності вказала навчання і підготовку кадрів (38,9, 23,8 та 26,2% відповідно), а також реалізацію зовнішніх та внутрішніх НДР з переважанням останніх [3]. Проте, дослідження щодо діяльності вітчизняних ТНК (зокрема, «SCM», «Приват», «Інтерпайп») у порівнянні з іноземними («Exxon Mobil», «Walmart Stores», «Sinopec Group») показали [10], що відсоток дотацій у розвиток «людського потенціалу» компаній в Україні становить лише 0,14-0,39% від чистого доходу, в той час як за кордоном – 0,94-1,3%.

У той же час, якщо врахувати, що одним з результатів комерційних НДР є патенти та ліцензії, то для України характерні низькі показники патентно-ліцензійної діяльності. У розвинених країнах світу за

даними [11, с. 145] частка корпоративного патентування в загальнонаціональному протягом останнього півстоліття має тенденцію до активного зростання. Так, частка корпоративного патентування у США складає близько 80% від загальної кількості виданих патентів. Загалом тут витрати корпорацій на НДДКР фактично повністю трансформуються в патенти, а ті, у свою чергу, є основою генерації нових інновацій шляхом використання відповідних інноваційних стратегій. У країнах ЄС обсяги нематеріальних активів також сягають 50-80% балансової вартості підприємств та організацій. Тобто, у іноземних корпораціях чітко прослідковується усвідомлення ширини і глибини тих конкурентних переваг, які забезпечуються в результаті формування портфелю об'єктів промислової власності і регулювання їх обсягів та руху [11]. В Україні ж обсяги нематеріальних активів не перевищують 1,5% вартості основних засобів компаній [12].

Загалом, як свідчать дані [13, с. 6-7] вітчизняні компанії дедалі більше залежать від інноваційних запозичень з-за кордону. За вісім років майже 40% загального обсягу нових технологій, необхідних для модернізації вітчизняної промисловості, було придбано за межами України, з них 29% усіх патентів і ліцензій, 10,6% результатів досліджень і розробок, 52% нових технологій, ноу-хау, 42,8% устаткування. Майже п'ята частина наукового потенціалу України працює на іноземні замовлення (2005 р. – 24,4%, 2006 р. – 19,4%, 2007 р. – 15,9%) .

Якщо проаналізувати цілі інноваційної діяльності вітчизняних компаній, то спостерігається чітка орієнтація на підвищення якості продукції (40,8%), розширення товарного асортименту (40,1%) і утримання чи розширення ринкової ніші (37,9%). Проте екологічність, гнучкість (адаптивність бізнесу за рахунок інновацій), скорочення часу на проходження етапів інноваційного процесу та мінімізація витрат [3] – це цілі, які все ще займають досить малу нішу. Це може свідчити про деяку непродуманість корпоративних інноваційних стратегій і програм, оскільки останні – це основа реалізації вказаних провідних завдань.

На наш погляд, найбільш показовими даними щодо існування проблем активізації інноваційної активності, забезпечення її інтегративності з позицій вітчизняного корпоративного бізнесу і загалом усіх суб'єктів інноваційного процесу можна прослідкувати за показником джерел інформації про інновації та рівнем інтеграції інноваційної складової діяльності. Переважна більшість як великих корпоративних компаній, так і середнього та малого бізнесу отримує інформацію у межах підприємств (груп підприємств), постачальників, клієнтів. Різко скорочується при цьому відсоток тих, які отримують інноваційні ідеї за рахунок консультацій, ярмарок і виставок, співпраці з НДІ, асоціацій, університетів чи з науковою періодикою. Це свідчить про відсутність тісних інтеграційних зв'язків та нерозвиненість як інституційного середовища, так і інфраструктури інноваційного ринку.

У той час як за кордоном значна частина наукового потенціалу галузевої і корпоративної науки, пов'язаної з комерціалізацією результатів наукових досліджень, працює в межах великих корпоративних структур. Останні є замовниками значної частини НДР, формуючи, таким чином, ринок для частини наукового та конструкторського потенціалу, які діють в рамках малих інноваційних структур, сектору університетської і академічної науки. Так, за словами Прохорової М.Р. закордонні компанії активно застосовують кооперацію з іншими суб'єктами національного господарства як пріоритетне джерело диверсифікації сировинних, науково-технологічних, інформаційних ресурсних та ін. надходжень [10]. Це є основою для вибудовування та ефективної реалізації інноваційної стратегії у межах національних і регіональних інноваційних систем.

Загалом, аналіз стратегічної орієнтації корпорацій свідчить про те, що національні компанії переважно орієнтовані на досягнення короткострокових цілей, а іноземні – на модернізацію управлінської структури з метою економії на масштабах, на повномасштабне залучення наявних ресурсів до виробництва, оптимізацію фіскально-податкового клімату, стимулювання венчурних інвестицій, соціалізацію компанії, підтримку суміжного бізнесу як у власній країні, так і у приймаючих, на відрахування коштів на НДДКР з метою розвитку науково-технологічного потенціалу як пріоритетного компоненту ведення відкритої політики на ринку для досягнення довгострокового ефекту [10].

Результати аналізу засвідчують, що проголосивши орієнтацію на інноваційну модель розвитку з потужним корпоративним ядром, Україна не спроможні її виконувати, оскільки відсутні реальні стимули як для активізації інноваційної діяльності, так і для формування власне інноваційно активного корпоративного ядра такої моделі.

Показовими, на наш погляд, у даному контексті є також дані щодо функціонування технопарків, виконавцями проектів яких є переважно корпоративні структури бізнесу. Так, за офіційними даними урядових джерел в Україні нараховується 16 технопарків, з яких реально працює лише вісім. Для порівняння, у США функціонує біля 140 наукових технопарків, у Великобританії – 40. У цілому в Європі – більше 1500 науково-технологічних структур [14, с. 215], що поступово формують кластери, інші мережеві об'єднання для реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку та забезпечення конкурентоспроможності.

Так динаміка інноваційної активності вітчизняного корпоративного сектору вкрай негативно відбивається і на загальнонаціональних результат розвитку, оскільки як доводить досвід провідних країн світу, саме корпорації здатні формувати потужну базу для концентрації наукових знань,

розробок та інноваційних продуктів і забезпечувати становлення національних інноваційних систем (кластерного, мережевого типу) з поступовим нарощенням позицій на світовому ринку при чітко вибудованій інноваційно-інвестиційній політиці компаній та держави. Це підтверджує інформація про міжнародні рейтинги.

За даними агентства «Bloomberg» про рівень інноваційності Україна посіла 42 місце з 50 країн, поряд з Грецією (41) та Болгарією (43) [15]. Після них залишились Македонія, Білорусь, Південна Африка. Аналогічно, за даними журналу «The Economist» потенціал розвитку у середньо- та довгостроковій перспективі для України було оцінено як вкрай низький поряд з Кенією і Нігерією [16]. Серед 100 найбільш інноваційних компаній світу за даними «Forbes» немає жодної української. За загальним інноваційним індексом (глобальний індекс конкурентоспроможності) Україна посіла місце серед тих, що наздоганяють, а за субіндексом «інноваційна система» опинилась у групі країн «пасивної адаптації». Субіндекс «інновації» також підтверджує офіційні статистичні дані та аналітичні матеріали вітчизняних дослідників щодо погіршення показників інноваційної спроможності вітчизняних компаній, відсутності координації і тісних взаємозв'язків між університетами та промисловими підприємствами у контексті НДДКР та комерціалізації інновацій.

Все вище вказане свідчить про існування проблем активізації інноваційної діяльності корпоративного бізнесу і інших суб'єктів національного господарства як на мікро-, так і на макрорівні. При цьому, на наш погляд, більшість з них пов'язані безпосередньо з політикою держави як провідної інституції, яка наділена владними повноваженнями здійснювати економічну, соціальну та політичну владу: координацію ресурсів, а також встановлення і контроль правил гри для усіх суб'єктів, що здійснюють діяльність на території національного господарства.

Історія незалежної України свідчить про відсутність дійсної стратегічної орієнтації влади на досягнення поставлених цілей щодо активізації інноваційної діяльності шляхом не лише формування потужного корпоративного сектору, а й формування відповідного інституційного середовища щодо інтеграції усіх складових інноваційного процесу у єдиному ланцюгу. Яскраво виражають дану тезу не лише спостереження науковців і вітчизняна аналітика (рис. 2) [17], а й дані вище вказаних міжнародних рейтингів, визначаючи низький рівень інституційного забезпечення економічних реформ (в т.ч. інноваційних) та реальні орієнтири бюрократичного владного апарату України [18].



Рис. 2. Основні види зловживань (шахрайств) в Україні, %

Джерело: [17]

У той час, як загальна статистика подібної динаміки показників свідчить, що у країнах ЄС та інших країнах світу показники не сформованості інституційного забезпечення і зростання кількості зловживань є набагато нижчими, ніж в Україні [17; 18].

Таким чином, мова йде про те, що основну проблему щодо активізації інноваційної діяльності корпоративного бізнесу становлять не стільки проблеми щодо відсутності кваліфікованих кадрів, низького рівня освіти чи навіть податкових стимулів, а власне не сформованість інституційного забезпечення базового реформування економічних відносин, у тому числі і тих, які формують основу для інноваційної активності бізнесу.

Дійсно, можна погодитись, що концентрація (корпоративна інтеграція) може давати потужний соціально-економічний ефект при її відповідному інституційному оформленні та наявності важелів протидії, забезпечуючи баланс інтересів суб'єктів економіки, стимулюючи їх до здійснення ефективної (індивідуальної і суспільної) діяльності. Проте за їх відсутності, егоїстична поведінка суб'єктів господарювання може зводити даний ефект до вузького короткострокового лише для відповідного суб'єкта: формується тенденція «одноосібно змінювати розподіл прав та обов'язків на користь однієї сторони на ринку» [20, с. 18], утворення олігархічних кланів, які концентрують у своїх руках «основні джерела та ресурси влади у економіці: насильство, власність, монопольне становище на ринку, контроль над державною владою» [20, с. 18]. Як наслідок, має місце дисбаланс основних пропорцій соціально-економічного розвитку, втрата іншими регулюючими суб'єктами реальних важелів впливу на

економічні явища і процеси, зниження господарського інтересу, зловживання джерелами отримання доходу, недобросовісна поведінка на ринку, олігархізація та тінізація економіки, втрата конкурентних позицій на світових ринках, відтік інвестицій з економіки, зниження рівня інноваційної активності [21; 22]. Мова йде про формування такого стилю поведінки корпоративних суб'єктів, при якому «витрати ефективної діяльності є заниженими», а натомість «надмірна мотивація» до нечесного збагачення зростає, спостерігається «ефект інвестиційної короткозорості» та прагнення нечесно «захопити» економічну ренту [20, с. 20-21].

Так само і практика перерозподілу власності характеризується переважно негативними і часто нав'язаними схемами агресивного або узгодженого скуповування значних пакетів акцій на ринку цінних паперів, лобюванням власних інтересів при перерозподілі власності, часто примусове «втягування» «вигідних суб'єктів» до корпоративних об'єднань тощо. Тому виникає ситуація, за якої корпоративний сектор і влада нехтують своїми можливостями щодо стимулювання стабільного довгострокового економічного зростання, сконцентрувавши спільні зусилля на встановлення «чесних і адекватних» для всіх суб'єктів господарювання правил гри, які, можливо, і важко виконувати на початкових етапах, проте результат може бути стабільним, тривалим. Натомість формується «розірване» інституційне середовище, яке дає можливість частині суб'єктів провадити «ефективну» діяльність, а іншій – виживати у тіні першої і далеко не для реалізації інноваційної моделі розвитку, а для власного короткострокового збагачення.

Варто наголосити і на непродуманості адміністративної та політичної реформ, які збільшують господарські ризики та зменшують інноваційно-інвестиційну активність як власне бізнесу, так і інших суб'єктів. У 2012 році інвестори оцінили бізнес-клімат країни і умови ведення бізнесу на 2,14 балів (з п'яти можливих), що є найнижчим показником за всю історію дослідження [23].

На фоні відсутності реального інституційного забезпечення інноваційних реформ із залученням корпоративного ядра як потужного джерела фінансування, забезпечення повного інноваційного циклу і джерела інноваційних ідей існує й ряд інших проблем, які прослідковуються як за рахунок аналізу статистичних даних, так і на основі вивчення профільних наукових висновків. До основних з них слід віднести:

- невідпрацьованість теоретичної основи функціонування інноваційної системи та забезпечуючої її інфраструктури з корпоративним ядром («полюси зростання»), навколо яких повинні концентруватись периферійні зони. При цьому полюси зростання разом з периферією можуть формувати інноваційні осередки і забезпечувати еволюційне вирівнювання показників території, зростання робочих місць, вихід наукової складової за межі суто університетів чи корпорацій, більш раціональне використання ресурсів, в т.ч. і покриття обмеженого державного фінансування;

- відсутність у нормативному полі та практиці господарювання розуміння формування взаємозв'язків між структурними елементами інноваційної системи, врахування особливостей та пріоритетності їх вибудовування. Вітчизняне законодавство, копіюючи іноземний досвід, вказує на можливість побудови різних інноваційних осередків, але не визначає суттєвої різниці між ними, не показує кінцевого результату їх діяльності, вибудовування взаємозв'язків між їх учасниками. Показовим з цього приводу є приклад з ВЕЗ і ПФГ;

- в Україні практично відсутня система комплексного статистичного спостереження за інноваційною діяльністю, а аналіз лише деяких її аспектів не дає повної картини і можливостей коригування стратегій та програм інноваційного розвитку, ідентифікації дійсних проблем, з якими стикаються вітчизняні компанії у здійсненні інноваційної діяльності;

- свого подальшого удосконалення потребує і загалом стратегія інноваційного розвитку країни, оскільки вона розробляється з урахуванням статистичних даних, аналітичних доповідей науковців та підприємців, міжнародного досвіду, проте не містить конкретних рекомендацій та пропозицій щодо можливості їх застосування з урахуванням наявного інноваційно-інвестиційного потенціалу національного господарства, його регіонів та наукових осередків. Більше того, у ній немає реального зв'язку з нормативно визначеними пріоритетами інноваційного розвитку, а також взаємозв'язків між системними елементами інноваційної структури, в т.ч. і з визначенням ролі корпорацій у її реалізації;

- не відпрацьованою залишається модель взаємодії між органами влади та суб'єктами інноваційної діяльності. А застосування тієї чи іншої моделі (європейської, американської, японської тощо) вимагає продуманої логіки, оскільки вибір чи формування конкретної моделі, тобто певного шляху розвитку, вимагає від влади аналізу наявних ресурсних можливостей, технологічних та виробничих зв'язків, геополітичного та екологічного стану, культурної, демографічної ситуації тощо;

- свого логічного завершення також потребує питання фінансово-інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності, зокрема, реальна бюджетна підтримка на всіх рівнях, формування спеціальних обов'язкових фондів для підтримки інноваційно активних суб'єктів господарювання, податкове стимулювання інноваційної діяльності, а також більш детальне пояснення процедури залучення недержавних фінансових ресурсів ринкових суб'єктів та міжнародної спільноти, оскільки найчастіше програми інноваційного розвитку не пояснюють ні процедури бюджетного фінансування, ні залучення недержавних інвестицій. Це підтверджують факти опитування вітчизняних підприємств.

В цілому, на нашу думку, проблемне поле стимулювання інноваційної активності вітчизняного корпоративного сектору набагато ширше, проте означене коло питань вимагає швидкого еволюційного і поетапного розв'язання.

Висновки з даного дослідження. У результаті проведеного дослідження встановлено, що інноваційна активність вітчизняного корпоративного сектору є незначною; орієнтованою переважно на досягнення короткострокових цілей розвитку з переважанням інновацій третього-четвертого технологічного укладів; характеризується незначними темпами налагодження інтеграційних зв'язків з іншими суб'єктами національного господарства; локалізованою у межах незначної кількості потужних національних компаній; відсутністю реальних стратегій і програм інноваційного розвитку; зловживаннями щодо залучення ресурсів для здійснення інноваційної діяльності. При цьому показники вітчизняних компаній є набагато вищими, ніж у інших суб'єктів національного господарства. Це пов'язано з низкою проблем, які можна розподілити на дві групи: інноваційні та інтеграційні, але з чітким прослідковуванням нерозвиненої інституційної складової у кожній з груп. Саме вона виступає основною перешкодою та є стимулятором активізації інноваційних процесів.

Інституційна обмеженість інноваційної групи полягає у: відсутності національної стратегії та програм інноваційного розвитку з визначенням складових інноваційної системи, участі у її розвитку корпоративного ядра, його вигоди від участі у їх реалізації, особливостей взаємодії корпорацій з іншими суб'єктами інноваційної діяльності і органами влади, складними процедурами отримання пільг на здійснення такої діяльності, недобросовісним розподілом ресурсів на ринку інновацій, недієвими процедурами інноваційного проектування та аудиту тощо.

Інституційна обмеженість інтеграційної групи пов'язана з реформуванням законодавства у сфері прав власності, контрактів, захисту та посилення прав інвесторів, конкуренції, формування ринкових принципів функціонування корпорацій структур за принципом європейського законодавства про компанії, норм діяльності компаній на національних і світовому ринках обов'язкового і рекомендаційного характеру, моніторингу основних показників діяльності корпоративного сектору у розрізі економічної структури і реструктуризації акціонерного капіталу, вибудовування механізмів юридичного і фактичного контролю та взаємодії у сфері корпоративних відносин державою, суспільством, ринком з урахуванням необхідності забезпечення довгострокового розвитку спільними зусиллями.

На їх стику можна виділити і загальні проблеми політичного та соціально-економічного характеру, які спричиняють затримку здійснення інноваційної модернізації національного господарства та його складових. У сукупності вони збільшують ризики здійснення інвестицій у інновації та стримують інтеграційні процеси у напрямку не лише формування національних інноваційних осередків з корпоративним ядром, а й обмежують їх участь у загально цивілізаційних інноваційних процесах, викидаючи вітчизняні компанії на периферію інноваційних процесів.

Саме тому як подальші дослідження, так і практика здійснення інноваційної діяльності корпоративного сектору має бути орієнтована на визначення методів подолання означених інституційних деформацій, зокрема на основі врахування концепцій інноваційної конкуренції, досвіду реалізації інноваційних стратегій і програм, їх організаційного та нормативного забезпечення, удосконалення корпоративного законодавства, ратифікації міжнародних актів щодо інновації, інвестицій та корпоративного розвитку, формулювання стимулів для активізації інтеграції вітчизняних компаній з іншими суб'єктами національного господарства (насамперед з сектором науки) на довгостроковій основі у контексті здійснення комплексних модернізаційних економічних реформ.

Література

1. Україна у цифрах-2011: статистичний збірник Державної служби статистики України [Електронний ресурс]: дані щодо кількості підприємств та їх об'єднань залежно від організаційно-правової форми / за ред. Осауленка О.Г. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 251 с. – Режим доступу до збірника: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Дані щодо кількості корпоративних прав держави за 2000-2012 роки: корпоративне управління [Електронний ресурс]: Фонд державного майна України. – Режим доступу до даних: <http://www.spfu.gov.ua/>
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305 с. – Режим доступу до збірника: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Дані щодо наукової та інноваційної діяльності організацій, установ і підприємств за 2000-2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до даних: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Захарін С.В. Інноваційна активність промислових підприємств / С.В. Захарін [Електронний ресурс] // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 3. – С. 80–98. – Режим доступу до статті: www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Zajarin306.pdf

6. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь [Електронний ресурс] : дані Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва за роками. – Режим доступу до доповіді: www.dkrp.gov.ua/files/c19f3.doc
7. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.]; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
8. Іващенко О.В. Моніторинг науково-технічної й інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / О.В. Іващенко // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 4 (16). – С. 146-154. – Режим доступу до статті: www.nbu.gov.ua/portal/natural/VZnu/eco/2012_4/146-154.pdf
9. Федулова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України [Електронний ресурс] / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87 – 100. – Режим доступу до статті: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/EP/2012_1/7_Fed.pdf
10. Прохорова М.Е. Порівняльний аналіз транснаціоналізації українських та зарубіжних ТНК / М.Е. Прохорова, В.В. Кузьмяк // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: економіка, право, політологія, туризм. – 2011. – Том 2. – № 4. – С. 34-48.
11. Єрелюсова М. Є. Розвиток корпоративного сектору наукових досліджень і розробок як передумова інноваційного розвитку / М.Є. Єрелюсова // Управління розвитком. – 2012. – № 3. – С. 143-145.
12. Просович О.П. Проблеми становлення інноваційної моделі розвитку економіки України / О.П. Просович, Ю.Г. Бондаренко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2012. – № 725. – С. 187-192.
13. Якубовський М. Науково-інноваційне забезпечення модернізації української промисловості / М. Якубовський // Економіка України: наук.-прак. журнал. – 2009. – № 10. – С. 4-14.
14. Пожуєва Т.О. Організаційно-фінансове забезпечення розвитку інноваційного процесу на вітчизняних підприємствах / Т.О. Пожуєва // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 1 (27). – С. 213-217.
15. Україна у рейтингу інноваційних країн на 42 сходинці : За даними офіційної сторінки журналу «Консалтинг в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://consulting-ua.com/ukrajina-u-rejtynhu-innovatsijnyh-krajn-na-42-shodyntsi/>
16. Дані щодо показників конкурентоспроможності та перспектив розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://www.economist.com/economics>
17. Україна: Всесвітній огляд економічних злочинів [Електронний ресурс]: підготовлено в рамках діяльності Міжнародної мережі фірм PwC. – Режим доступу до джерела: <http://www.pwc.com/ua>
18. Рейтинг конкурентоспроможності компаній світу: за даними Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://www.weforum.org/reports>
19. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2012 года. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL. – Режим доступа к источнику: <http://gtmarket.ru/news/2012/07/06/4531>
20. Дементьев В.В. Мотивация собственника и структуры экономической власти [Электронный ресурс] / В.В. Дементьев // Научные труды ДонНТУ. – Серия: экономическая. – 2007. – Вып. 31-1. – С. 15 – 24. – Режим доступа к источнику: http://unilib.donntu.edu.ua/fem/vip31-1/31-1_02.pdf
21. Сорокин Д.А. Стратегический эффект концентрации капитала [Электронный ресурс] / Д.А. Сорокин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – № 9. – С. 29-35. – Режим доступа к источнику: www.lib.csu.ru/vch/263/006.pdf
22. Гальчинський А. Олігархізація [Електронний ресурс] / А. Гальчинський // День. – 2000 рік. – № 225. – С. 4. – Режим доступу до джерела: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/podrobici/oligarhizaciya>
23. Сімонова М.В. Оцінка інвестиційної привабливості України на основі аналізу методик, розроблених провідними міжнародними організаціями [Електронний ресурс] / М.В. Сімонова // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1. – С. 283-287. – Режим доступу до джерела: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2012_1_2/65.pdf

УДК 664.7(477) – 027.1:336.563

Кулаковская Т.А.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики промышленности
Одесская национальная академия пищевых технологий

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Постановка проблемы. Государственное регулирование экономики, степень вмешательства государства в управление экономикой – вопросы, которые все чаще становятся дискуссионными, причем независимо от того, речь идет о развитых странах, развивающихся или с переходной экономикой.

Экономическая ситуация в зернопродуктовом подкомплексе АПК Украины остается достаточно сложной, что и определяет целесообразность вмешательства государства в решение особо остро стоящих проблем. Это слабое развитие перерабатывающих отраслей подкомплекса и производственной инфраструктуры; разрушение материально-технической базы; усиливающийся с процессом разгосударствления монополизм предприятий перерабатывающей промышленности, сферы агросервиса; рост цен на энергоресурсы и ГСМ; деградация земельных ресурсов; отсутствие последовательной системы государственной поддержки аграрного производства и недостаточное бюджетное финансирование АПК.

Зернопродуктовый подкомплекс в структуре АПК является своеобразной продуктовой вертикалью, которая представляет собой цепь видов деятельности, объединяемых технологически для организации производственного процесса, начиная от производства специализированных средств производства для данного продукта и заканчивая реализацией этого продукта населению. Таким образом, государственное регулирование экономики АПК, и в частности, зернопродуктового подкомплекса, следует рассматривать как экономическое воздействие государства на производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, а также на производственно-техническое обслуживание и его материально-техническое обеспечение [2].

Наиболее важные направления государственного регулирования представлены на рисунке 1.

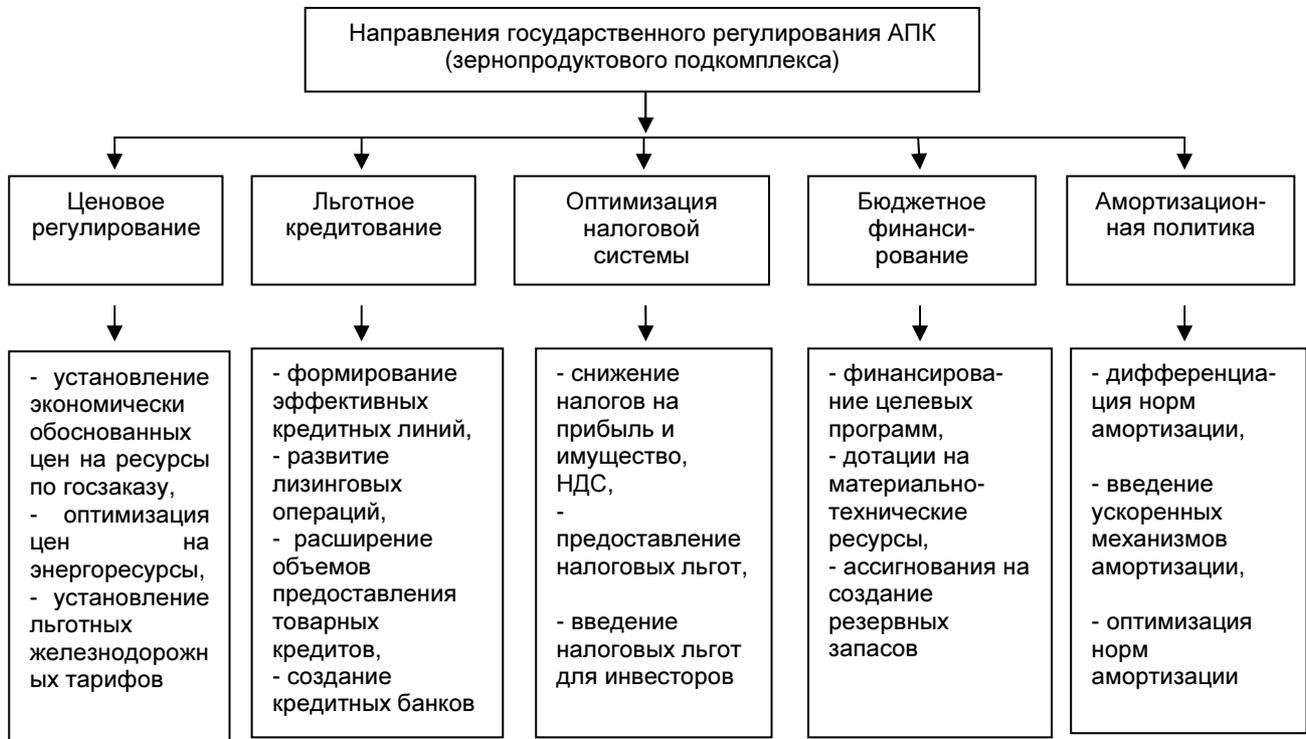


Рис. 1. Направления государственного регулирования АПК и зернопродуктового подкомплекса

Источник: [1; 2]

Следует отметить, что цивилизационная модель развития экономики государства предполагает оптимизацию механизма государственного регулирования и саморегулирования рыночных

отношений, который, в свою очередь, должен развиваться через спрос и предложение, учитывающий конкуренцию на рынке зерна и продуктов его переработки.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование вопросов государственного регулирования зернопродуктового подкомплекса АПК проводились такими учеными, как Гайдуцкий П.И., Коденская М.Ю., Онищенко К.Н. и др. Так, в своих работах Гайдуцкий П.И. отмечает, что роль государства должна концентрироваться на вопросах стимулирования спроса путем выделения целевых субсидий потребителям. Коденская М.Ю. считает, что важнейшей функцией государства по защите внутреннего рынка является регулирование импорта продукции. Онищенко К.Н. исследовал вопросы формирования зернопродуктового кластера.

Анализируя результаты следует отметить, что формы государственной поддержки субъектов зернопродуктового подкомплекса должны рассматриваться в соответствии с технологической цепочкой создания стоимости, начиная от сельского хозяйства и заканчивая реализацией продукции подкомплекса. Такой подход позволит объективно оценить эффективность проводимой государственной политики, выделить в ней «узкие» места и выработать соответствующие предложения по усовершенствованию механизма с единой целью для зернопродуктового подкомплекса – производства и реализации высококачественной продукции.

Постановка задачи. Экономическая ситуация в зернопродуктовом подкомплексе АПК остается сложной. Низкий уровень цен на реализуемую сельскохозяйственную продукцию, недостаточный спрос на нее, конкуренция со стороны импорта, бессистемное реформирование предприятий АПК обусловили резкое снижение производственного потенциала сельского хозяйства и всех отраслей агропромышленного комплекса.

Целью исследования является анализ и оценка государственных форм поддержки развития зернопродуктового подкомплекса АПК Украины, рассмотрение опыта взаимодействия государства и агробизнеса, выработка предложений по усовершенствованию механизма государственной поддержки развития зернопродуктового подкомплекса АПК.

Изложение основного материала исследования. Основная целевая функция зернопродуктового подкомплекса – максимальное удовлетворение потребностей населения в продукции, изготавливаемой из зерна. Другие, не менее важные, функции зернопродуктового подкомплекса [1; 3]:

- создание сбалансированного рынка зерновой продукции и сырья для перерабатывающей промышленности;
- повышение конкурентоспособности сельского хозяйства и агропромышленного комплекса в целом на мировом рынке;
- более полное использование производственных потенциалов во всех сферах зернопродуктового подкомплекса АПК;
- сокращение потерь на стыках производство – транспортировка – переработка – торговля зерном.

Особенно проблемными остаются такие звенья зернопродуктового подкомплекса как сельское хозяйство (зерновое хозяйство) и отрасли, обеспечивающие его нормальное функционирование (в частности машиностроение). В связи с чем, основное внимание государства должно быть направлено на решение проблем именно в этой сфере.

Основными нормативно-правовыми актами, определяющими государственную поддержку аграрной отрасли и сельскохозяйственных товаропроизводителей в Украине, являются законы Украины «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины», «Об основных принципах государственной аграрной политики на период до 2015 г.», Государственная целевая программа развития украинского села на период до 2015 г. и др. [4; 5; 8].

Согласно вышеуказанными нормативными актами, государственная поддержка аграрного сектора (в частности, зернового) Украины осуществляется по направлениям, представленным в таблице 1.

Несмотря на столь широкий спектр направлений государственной поддержки развития зернопродуктового подкомплекса, их реализация достаточно затруднительна и связано это с рядом проблем.

Прежде всего, это неэффективное использование средств Аграрным фондом при осуществлении ценового регулирования на аграрном рынке. Речь идет о закупке зерновой продукции в государственный интервенционный фонд, к формированию которого сельскохозяйственные товаропроизводители практически не привлекаются, тогда как, основная закупка осуществляется через предприятия-посредники, не являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Негативным фактором, влияющим на развитие зернопродуктового подкомплекса, также является снижение объемов финансирования мероприятий прямой поддержки аграрного сектора, прекращение действия государственных целевых программ и низкий уровень использования государством косвенных мер. Так, с июня 2011 г. утратили силу Государственная целевая экономическая программа поддержки развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов на период до 2015 г. и Государственная целевая программа создания оптовых рынков

сельскохозяйственной продукции, которые действовали с 2009 г. В Украине отсутствуют программы по охране сельскохозяйственных земель, их рационального землепользования. Не разработаны механизмы государственной компенсации при страховании сельскохозяйственной продукции, предусмотренные Законом Украины «Об особенностях страхования сельскохозяйственной продукции с государственной поддержкой» [6].

Таблица 1

Направления и механизм поддержки аграрного сектора Украины

Направление	Механизм поддержки
Ценовое регулирование	В 2004 г. Законом Украины «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины» было введено ценовое регулирование рынка важнейших видов сельхозпродукции из-за введения минимальных закупочных цен (на зерновые, семена подсолнечника). Для осуществления эффективной ценовой политики в 2005 г. был создан Аграрный фонд
Субсидии и дотации на производство и приобретение ресурсов	В 2006 г. введены производственные дотации в растениеводстве - бюджетные выплаты на гектар зерновых, рапса, льна. Субсидии на приобретение ресурсов предусматривают компенсацию стоимости удобрений (действовала лишь в 2004 г.) и компенсацию 30% стоимости приобретенной отечественной техники (действует с 2002 г.)
Финансово-кредитная поддержка	С 1.07.2012 г. вступил в силу Закон Украины «Об особенностях страхования сельскохозяйственной продукции с государственной поддержкой», который предусматривает предоставление сельскохозяйственному товаропроизводителю средств из государственного бюджета в виде субсидий для оплаты части страхового платежа (страховой премии), начисленного по договору страхования. Также с 2000 г. предоставляется частичная компенсация процентных ставок на получение кредитов коммерческих банков и осуществления лизинговых платежей.
Налоговое стимулирование	Осуществляется в виде фиксированного сельскохозяйственного налога (ФСН), а также специального механизма уплаты НДС. Освобождается от налогообложения прибыль предприятий машиностроения для агропромышленного комплекса до 01.01.2022. Освобождается от налогообложения прибыль производителей биотоплива, полученная от продажи биотоплива до 01.01.2020. Освобождаются от уплаты земельного налога вновь созданные фермерские хозяйства в течение трех лет. Не уплачивается налог за земельные участки государственных сортоиспытательных станций и сортоучастков, используемые для испытания сортов сельскохозяйственных культур. Освобождается от уплаты земельного налога плательщик фиксированного сельскохозяйственного налога за земельные участки, используемые для ведения сельскохозяйственного товаропроизводства. Операции по вывозу в таможенном режиме экспорта зерновых культур товарных позиций 1001 - 1008 согласно УКТ ВЭД освобождаются от обложения налогом на добавленную стоимость.
Специализированная поддержка по отдельным направлениям и программам	Развитие фермерства, кредитной кооперации, растениеводства, повышение плодородия почв, ведения сельского хозяйства на загрязненных территориях и т.д.

Источник: [4; 5; 6; 8]

Достаточно сложными остаются взаимоотношения государства и агробизнеса, что также не способствует эффективному функционированию и развитию зернопродуктового подкомплекса. Со стороны агробизнеса, высказываются такого рода претензии. АПК (агробизнес, и в частности зернопродуктовый подкомплекс) рассматривается государством как донор для финансирования собственных расходов в условиях хронического бюджетного дефицита. Результатом является введение разного рода запретов на экспорт сельхозпродукции, многочисленные попытки увеличить налоговую нагрузку на агробизнес путем увеличения нормативной денежной оценки земель, введения новых налогов, повышение размера фиксированного сельскохозяйственного налога и т.д. Такие действия приводят к значительным убыткам сельхозпроизводителей, а также наносят вред репутации Украины как надежного поставщика зернопродукции [7].

Политическая нестабильность, которая влечет пересмотр, приостановку действующих программ развития и разработку новых (известно, что за годы независимости было разработано более 200 программ, в том числе и в аграрном секторе) не способствуют эффективному развитию подкомплекса. Очевидным остается факт, что государство не способствует производству конечных продуктов в Украине, а ориентировано в большей степени на экспорт зерновых культур.

Проблемой остается вопрос предоставления средств государственной поддержки. Фактически ее получают не более 10% тех, кто работает в аграрном секторе. Финансирование проектов осуществляется несвоевременно. Это происходит в результате отсутствия четкого механизма распределения средств соответствующими министерствами. С получением финансовой поддержки резко увеличивается число проверок со стороны представителей СБУ, прокуратуры, налоговой инспекции и других проверяющих органов, что в дальнейшем вырабатывает нежелание получать какую-либо поддержку от государства.

Сложными остаются взаимоотношения между агрохолдингами и фермерами. Государство не способно соблюдать баланс интересов крупных агрохолдингов и фермеров. А введение фиксированного сельскохозяйственного налога, изначально предназначенного для упрощения бухгалтерского учета в фермерских хозяйствах, привело к тому, что фиксированный налог, главным образом, платят большие оффшорные компании с огромными оборотами. Вследствие чего и возникли агрохолдинги, как результат минимального налогового бремени. Решение проблемы видится в дифференциации налога.

Выводы по данному исследованию. В результате проведенных исследований выработаны предложения по усовершенствованию государственной поддержки развития зернопродуктового подкомплекса Украины предусматривающие :

1. Пересмотреть и упростить условия получения сельскохозяйственными товаропроизводителями льготных кредитных ресурсов путем уменьшения перечня необходимых документов и обеспечения прозрачности в принятии решений конкурсных комиссий;

2. Утвердить Национальную программу охраны плодородия почв, разработанную Министерством аграрной политики и продовольствия Украины совместно с Национальной академией аграрных наук Украины, в которой предусмотреть выделение средств на компенсацию мероприятий, направляемых агроформированиями на сохранение и повышение плодородия почв, борьбе с эрозийными процессами, консервацию деградированных и малопродуктивных земель и др.

3. Разработать программы, которые будут направлены на то, чтобы зерновые культуры перерабатывались в конечный продукт в Украине. Тогда Украина могла бы обеспечить и себя качественными продуктами и мировое сообщество.

4. Предусмотреть в Госбюджете увеличение финансирования мероприятий по поддержке фермерских хозяйств, что будет способствовать поддержке начинающих фермеров, созданию и развитию семейных ферм;

5. Обеспечить финансирование в полном объеме мероприятий, предусмотренных Государственной целевой программой развития украинского села на период до 2015 г.

6. Разработать Государственную программу развития отечественного машиностроения для агропромышленного комплекса, в которой предусмотреть меры, направленные на использование и системное развитие отечественных мощностей машиностроения для агропромышленного комплекса и обеспечения сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий высокоэффективной конкурентоспособной отечественной техникой и оборудованием.

7. Для внедрения механизма страхования сельхозпроизводителей разработать и утвердить порядок и условия предоставления государственной поддержки для удешевления страховых платежей, утвердить перечень сельскохозяйственной продукции, которая подлежит страхованию, перечень сельскохозяйственных страховых рисков и объектов страхования, определить долю страховых платежей, которая должна компенсироваться из госбюджета.

Литература

1. Амирова Э.Ф. Структурные аспекты зернопродуктового подкомплекса – 1 [Электронный ресурс] / Амирова Э.Ф. // Статьи и лекции по аграрной экономике. – 2010. – Режим доступа: <http://www.agroekonomika.ru/2010/01/blog-post.html>

2. Лебедев К.А. Концепция государственного регулирования зернопродуктового подкомплекса Украины [Электронный ресурс] / К.А. Лебедев. – Режим доступа: http://www.Nbuv.Gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2009_26/lebedev.pdf

3. Мамбетова Ф.М. Формирование механизма устойчивого развития зернопродуктового подкомплекса (теория, методология и практика): автореф. дисс... д-ра экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Ф.М. Мамбетова. – Владикавказ, 2010. – 30 с.

4. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо підтримки сільськогосподарських товаровиробників / Закон України від 22.12.2011 №4268-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4268-17>

5. Про внесення змін до деяких законів України щодо підтримки агропромислового комплексу в умовах світової фінансової кризи / Закон України від 22.12.2009 №1782-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1782-17>

6. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою / Закон України від 09.02.2012 №4391-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4391-17>

7. О перспективах зерноперерабатывающей и комбикормовой отрасли Украины [Электронный ресурс] // Агросфера-Корма. – 2010. – № 6. – Режим доступа к журн.: <http://proagro.com.ua/news/proagro/4044586.html>

8. План діяльності Міністерства аграрної політики та продовольства України з підготовки проектів регуляторних актів на 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/uk/regulatory>

УДК 334.752:631.151

Габор В.С.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
ВП НУБіПУ «Бережанський агротехнічний інститут»

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Постановка проблеми. Поглиблення суспільного поділу праці у сільському господарстві супроводжується виділенням з нього окремих виробництв, операцій та функцій. За таких умов підприємницька діяльність у цій галузі національного господарства зосереджується на власне аграрних її видах, а решту функцій – переробка, зберігання сільськогосподарської продукції, обслуговування виробництва – беруть на себе несільськогосподарські підприємницькі структури. Внаслідок посилення цих зв'язків і розвивається агропромислова інтеграція, яка забезпечує раціональне використання сировини та підвищення ефективності виробництва кінцевого продукту комплексу й забезпечення потреб продовольчого ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Об'єктивно необхідною умовою аграрного виробництва стають міцні, постійно відновлювальні зв'язки між сільським господарством і сукупністю галузей, що пов'язані з ним на технологічній, економічній й організаційній основі. Проблеми вивчення теорії та методології формування агропромислових організаційних структур і розвитку інтеграційних процесів знайшли своє відображення в працях вітчизняних науковців В. Андрійчука, В. Бойка, О. Єрмакова, І. Кириленка, М. Коденської, П. Макаренка, М. Мармуль, О. Онищенко, Б. Пасхавера, П. Саблука, І. Червена та інших. Дана проблема залишається актуальною в сучасних умовах і вимагає подальшого дослідження з метою пошуку шляхів підвищення ефективності агропромислового виробництва.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження інтеграційних процесів сільськогосподарських товаровиробників і переробних промислових підприємств та пошуку між ними економічних інтересів, які б сприяли досягненню високої ефективності виробництва усіх заінтересованих сторін агропромислового сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграція як економічна категорія по-різному визначається в наукових працях. Так, в економічному енциклопедичному словнику за редакцією С. Мочерного інтеграція трактується як поступове зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення) [1, с. 285].

Більш детально у власному розумінні слова інтеграція означає організаційне поєднання технологічно пов'язаних між собою різномірних видів діяльності з притаманними їм функціями з метою виробництва кінцевого продукту і доведення його до споживача, а також досягнення на цій основі вищих економічних результатів [2, с. 554]. Вона дозволяє краще використовувати природно-кліматичні умови, матеріальні й трудові ресурси, застосувати досягнення науково – технічного процесу та забезпечувати на цій основі ефективне виробництво продукції.

Щодо агропромислової інтеграції, то вона представляє собою складний процес технологічного, економічного та організаційного з'єднання взаємозалежних етапів виробництва, які включають вирощування продукції, її переробку, транспортування та реалізацію споживачам. Інтеграційний процес виступає гарантом створення надійних запасів продовольства та продовольчої безпеки країни.

Отже, агропромислова інтеграція – це процес об'єднання спеціалізованого, пов'язаного спільним виробничим циклом сільськогосподарського і промислового виробництва в єдину систему відтворення. Ринковий механізм регулювання виробництва створює об'єктивну необхідність для все

більш тісної взаємодії окремих елементів економічної системи. Все це характеризує агропромислову інтеграцію як багатогранний процес, що розвивається у різноманітних формах [3, с. 230].

Інтеграція агропромислового комплексу є складовою частиною економічної інтеграції. Процеси інтеграції сільського господарства, переробної промисловості й інших галузей та сфер агропромислового комплексу забезпечують раціональне використання сировини й підвищення ефективності виробництва кінцевого продукту комплексу та задоволення потреб продовольчого ринку.

Розвивається агропромислова інтеграція вертикально та горизонтально. Горизонтальна інтеграція – це система взаємозв'язків між підприємствами однієї галузі. Вона забезпечує поглиблення спеціалізації окремих ланок єдиного технологічного процесу, зниження затрат виробництва. Ця форма інтеграції в сільському господарстві може розвиватися в сфері основного виробництва у вигляді спеціалізованих господарств.

Більш поширеною є вертикальна інтеграція, яка представляє собою міжгалузеве кооперування підприємств і виробництв різних галузей, технологічно й організаційно пов'язаних між собою. Вона забезпечує єдність і безперервність виробничого та технологічного процесів, тобто оптимальне проходження товарної маси від виробництва сировини до випуску і доставки споживачеві готової продукції, а також зумовлює зниження витрат, підвищення ефективності виробництва і якості продукції.

У сучасних ринкових умовах найбільш доцільною є контрактна інтеграція, яка передбачає об'єднання аграрних, переробних, торгівельних підприємств, а також залучення фінансових структур, які зберігають самостійність та право юридичної особи [4, с.38]. Контрактна форма агропромислової інтеграції поширена у США, на засадах якої виробляють приблизно 25% сільськогосподарської продукції. Контракти з фермерами укладають промислові і торгові компанії, кооперативи, що дає їм змогу мати гарантований ринок збуту за заздалегідь домовленою ціною та користуватися кредитом. Цей вид інтеграції можна використовувати для об'єднання фермерських та особистих селянських господарств, які займаються виробництвом продукції, що швидко псується.

Внаслідок інтеграції досягається більш раціональне використання ресурсного потенціалу, що сприяє ефекту синергії, який проявляється у користі від спільної дії всіх елементів системи та збільшенні якісних показників функціонування без збільшення кількісних [5, с.190]. Додатковий синергічний ефект в умовах реальної інтеграції сільськогосподарського і промислового виробництва проявляється у вищій економічній ефективності інтегрованого виробництва порівняно з відокремленим.

Джерелами одержання агропромисловими формуваннями синергічного ефекту є:

- істотне зменшення витрат сільськогосподарської продукції, передусім тієї, що швидко псується, за рахунок зведення до мінімуму розриву між її збиранням і промисловою переробкою;
- збільшення обсягу виробництва кінцевої продукції за рахунок утилізації нестандартної сільськогосподарської продукції та побічних відходів, які без інтегрованого виробництва повністю пропадають або використовуються нераціонально.
- скорочення витрат на транспортування продукції до місць переробки на великих переробних підприємствах і на зустрічні заводи продовольчих товарів для споживання місцевим населенням [2, с.556].

У сучасних умовах однією з найскладніших проблем інтеграції підприємств агропромислового виробництва є диспаритет цін. Таким чином, для подолання негативних тенденцій необхідно насамперед розв'язати проблему зростаючого диспаритету цін на продукцію сільського господарства й інших галузей економіки. Але досягти цього тільки на основі вказаних інтеграційних процесів складно.

На вихід із ситуації, що склалася в системі формування цін, спрямована вертикальна інтеграція, в яку входять виробники сільськогосподарської сировини і переробні промислові підприємства. Але система вертикальних інтегрованих структур має суттєвий недолік. Справа в тому, що інтегратором, як правило, виступають найбільш економічно сильні суб'єкти господарювання, якими є зазвичай переробні підприємства.

В результаті вертикальна інтеграція сільськогосподарських і переробних підприємств ставить цих партнерів у нерівні умови. Останні не зацікавлені ділитись своїм прибутком з метою необхідності інвестування фінансово нестійких товаровиробників, оскільки пріоритетним напрямом діяльності інтегратора є переробка сільськогосподарської продукції і він диктує партнерам свої умови.

В умовах деформації системи розрахунків між виробниками сировини і переробними підприємствами, через невідповідність між цінами і витратами виробництва сільськогосподарської продукції виробники зазнають труднощів зі збутом продукції. З метою вирішення цих проблем вони зменшують обсяги поставок сировини на переробні підприємства, самостійно створюють власні переробні цехи невеликої потужності. Організація переробки продукції, її збуту підвищує доходність сільськогосподарських підприємств [6, с.94].

Разом з тим, не всі підприємства в сьогоднішніх умовах мають можливість для створення власних переробних підприємств. Для малих цехів характерним є недостатня глибина переробки

продукції, мають місце втрати цінних компонентів та невисока якість і вузький асортимент кінцевої продукції. Невеликі аграрні формування, як правило, неспроможні через обмежені фінансові ресурси створювати власні переробні виробництва із сучасною передовою технологією. Більш вдало вихід з такої ситуації може бути забезпечений на основі кооперування товаровиробників.

Практика роботи виробничих кооперативів показала позитивні результати, які не гірші в порівнянні з іншими господарюючими суб'єктами. За даними Головного управління статистики, у Тернопільській області рівень рентабельності продукції сільського господарства у 2011р. становив у товариствах з обмеженою відповідальністю 27,0%, приватно-орендних підприємствах – 28,0%, а у виробничих сільськогосподарських кооперативах – 73,1% [7]. Але кооперативи в області вирощують переважно високорентабельні сільськогосподарські культури.

Гострою проблемою для агропромислового виробництва залишається відсутність належних інтеграційних зв'язків між суб'єктами господарювання та низька активізація кооперативного руху. Праці вчених економістів-аграрників свідчать, що у кооперації, і особливо в обслуговуючій, зацікавлені насамперед особисті селянські та фермерські господарства. Проте недостатні фінансові можливості цих суб'єктів господарювання не дозволяють їм самотужки вирішити цю проблему.

За останні роки поширюється в Україні така форма агропромислової інтеграції, як агрохолдинги, котрі утворюються шляхом об'єднання капіталів різних галузей національної економіки, що сприяє доступу до інвестицій та інновацій в аграрному секторі.

Разом з тим великий капітал, що проникає в сільське господарство внаслідок недосконалих земельних відносин, прагне до високої концентрації земельних ділянок, укріплює на селі економічні позиції земельних латифундистів. Значно ускладнюються в цих умовах вирішення питань соціального розвитку сільських територій через фінансові проблеми, що виникають у зв'язку з розміщенням центральних садиб багатьох холдингових структур не у територіальних межах ведення сільськогосподарського виробництва, а в столиці та обласних центрах [8, с.225]. Тому розвиток холдингових структур вимагає належного контролю та необхідного регулювання цього процесу з боку державних органів.

Висновки з даного дослідження. Проблема вдосконалення міжгалузевих інтеграційно-економічних відносин була і залишається надзвичайно актуальною. Це зумовлено тим, що створення таких відносин є одним із важливих економічних важелів підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників.

Гострою проблемою для агропромислового виробництва залишається відсутність належних інтеграційних зв'язків між суб'єктами господарювання агропромислового комплексу. Необхідною умовою розвитку інтеграційного процесу є економічна доцільність та матеріальна вигода усіх його учасників. Оскільки інтегратором є здебільшого переробні підприємства, які диктують іншим партнерам свої умови як монополісти, тому необхідно відновлювати і розширювати кооперативний рух.

Таким чином, актуальним на даному етапі у частині державної політики розвитку всієї системи аграрного господарювання є створення правової й економічної мотивації щодо розвитку виробничих й обслуговуючих кооперативів та інших дієвих форм господарювання.

Література

1. Економічний енциклопедичний словник. Т.1 / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій /; за ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В.Г. Андрійчук. – 2 – ге вид., доп. і переробл. – К. : КНЕУ, 2004.– 624 с.
3. Політична економія : підручник / В. Г. Федоренко, О.М. Діденко, М.М. Руженський, О.Ф. Іткін. – К. : Алерта, 2008. – 487 с.
4. Кушнірук В.С. Формування агропромислових організаційних структур на основі поглиблення інтеграційних процесів у садівництві / В.С. Кушнірук // Інноваційна економіка. – 2009. – № 2[12]. – С. 36-40
5. Данкевич Є. М. Синергетичний ефект агропромислової інтеграції / Є. М. Данкевич // Інноваційна економіка. – 2012. – №7 [33]. – С. 190–193.
6. Єрмаков О.Ю. Організація сільськогосподарського виробництва / О.Ю. Єрмаков. – 2 – ге вид., доп. і переробл. – К. : НАУ. – 2007. – 263 с.
7. Сільське господарство Тернопільської області за 2011 рік. Статистичний збірник. Тернопіль 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/993735/>
8. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.

УДК 330.322:622.3

Гракова М.А.,
к.е.н., доцент кафедри «Економіка підприємств»
Донбаська національна академія будівництва і архітектури

ОЦІНКА ДОЦІЛЬНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО–ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ВУГІЛЬНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Постановка проблеми. Беззаперечною є здатність інвестицій викликати позитивну ланцюгову реакцію економічної системи. Практика господарювання розвинутих країн світу підтверджує виключну роль інвестиційних процесів у забезпеченні економічного розвитку як на рівні національного господарства, так і на рівні окремих регіонів, галузей та підприємств. Масштаби інвестиційних процесів і ефективність їх реалізації безпосередньо впливають на структурну перебудову економіки, відтворювальні процеси виробничої сфери, динаміку створення валового внутрішнього продукту, сприяють розв'язанню багатьох проблемних соціальних питань, зокрема щодо рівнів безробіття та життя населення, умов праці тощо. Актуальність означених проблем зумовлює підвищений інтерес до умов і принципів реалізації інвестиційних процесів задля розв'язання комплексу соціально-економічних проблем суспільства.

Сталий інноваційний розвиток та прискорення темпів зростання економіки України багато в чому залежать від роботи паливно-енергетичного комплексу й безпосередньо вугільної промисловості як базової галузі, продукція якої є основою функціонування енергетики, металургії, хімічної промисловості, житлово-комунального господарства тощо. Таким чином, стан і тенденції функціонування вугільної промисловості безпосередньо впливають на розвиток національного господарства країни. Отже, забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств галузі створюватиме умови для підвищення кількісних і якісних показників її функціонування і тим самим, впливатиме на розвиток економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальна ідея щодо забезпечення розвитку підприємств вугільної промисловості за рахунок активізації інвестиційного забезпечення простежується в дослідженнях багатьох вчених. Зокрема, А. Кабанов у праці [1, с. 8] зауважує, що інноваційний розвиток вугільної промисловості, як і будь-якої іншої базової галузі, має підвищити науково-технічний рівень виробництва, забезпечити ефективне використання всіх видів ресурсів при впровадженні нової техніки, технологічних процесів та інших інновацій. Ефективність цього багато в чому залежить від фінансового забезпечення інновацій.

Питання щодо формування більш дієвого механізму реалізації інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств вугільної промисловості розглядаються також в працях О. Амоші, І. Булеєва, М. Прокопенка, В. Логвиненка, В. Гриньова [2-5], Г. Півняка, В. Саллі, Л. Байсарова [6, с. 4-8], І. Павленко [7, с. 52-55; 8, с. 105-111] та інших [9, с. 108-115; 10, с. 68-80].

Переважна більшість вчених відзначають, що реалізація інвестиційного процесу на рівні галузі повинна створювати умови її стабільного функціонування в даний момент часу і забезпечувати розвиток в майбутньому. Однак, як слушно зауважують дослідники, вугільні підприємства, як і держава в цілому, не мають достатніх коштів для інноваційного розвитку, тому важливим стає питання щодо використання всіх можливих джерел фінансування. В цьому зв'язку, вважаємо за потрібне відзначити необхідність зміни механізму інвестування підприємств галузі, застосування досвіду приватних структур з наведених питань. Отже, з метою забезпечення умов економічної незалежності, стабільності і стійкості функціонування підприємства галузі доцільною є співпраця держави із приватними партнерами у вигляді механізмів державно-приватного партнерства. Наведені аспекти дослідження є відносно новими, тому розглядаються вітчизняними дослідниками не повною мірою і потребують додаткового розгляду і вивчення.

Постановка завдання. Формування ефективних інститутів взаємодії державних органів влади і приватних партнерів в існуючих соціально-економічних і політичних умовах розвитку України може стати одним із можливих напрямів інвестиційного забезпечення галузей та виробництв, їх динамічного та стійкого розвитку. Це актуалізує необхідність розробки якісно нової методології взаємовідносин на основі врахування інтересів учасників такої співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи основні інтереси функціонування й розвитку держави, вугільної промисловості та приватного сектору, можна відзначити їх різноспрямованість і в деяких випадках конфліктний характер. Таким чином, для взаємоузгодження основних потреб і подолання конфліктів вважається за потрібне формування такої системи

взаємовідносин, щоб кінцевий продукт співпраці формалізував узгоджені інтереси всіх учасників партнерства. При цьому послідовність процесу узгодження інтересів учасників партнерства є такою:

- 1) визначення основних потреб кожного з учасників партнерства;
- 2) установлення рівня індивідуальних можливостей щодо реалізації основних потреб кожним з учасників;
- 3) вивчення потреб та можливостей потенційних партнерів у разі необхідності їх залучення до співпраці;
- 4) узгодження власних потреб і можливостей із потребами та можливостями партнерів, установлення переліку можливих факторів відмови від співпраці;
- 5) моделювання умов і факторів співпраці в разі позитивного рішення про співпрацю;
- 6) підписання документів про співпрацю, що є обов'язковими для виконання кожним з учасників партнерства.

Отже, реалізації державно-приватного партнерства з економічної точки зору буде доцільною тільки у випадку, коли всі учасники співпраці мають певні інтереси та можливості, але реалізувати їх найбільш ефективним способом можуть лише за рахунок взаємодії.

У цьому зв'язку, для визначення доцільності реалізації державно-приватного партнерства у вугільній промисловості України при врахуванні реалізації інтересів трьох основних учасників (держави, вугільної промисловості та приватного партнера) пропонується така технологія, що є комплексом послідовних етапів:

1. Визначення ефекту, який одержує держава, у формі економії бюджетного фінансування й соціального ефекту.
2. Визначення науково-технічної та ресурсної ефективності, що одержують підприємства вугільної промисловості країни.
3. Розрахунок підприємницької ефективності реалізації проекту для фінансово-промислового сектору у вигляді зростання параметрів ефективності функціонування.
4. Установлення паритетності реалізації інтересів у разі спільної взаємодії.
5. Формування висновку про доцільність і ефективність партнерських відносин, відповідно до обраної форми партнерства.

Узагальнюючи наведене, слід зазначити, що характеристики ефекту, який отримує держава, галузь і представник фінансово-промислового сектору, є автономними один від одного, проте їх об'єднання в процесі інтеграційної діяльності визначає узагальнюючу доцільність проекту на стадії попередньої оцінки ефективності державно-приватного партнерства.

Об'єктивність оцінки факторів ефективності реалізації державно-приватного партнерства залежить від правильного визначення інтересів кожного з учасників. У цьому зв'язку доцільним буде застосування цільового підходу, критерієм ефективності якого є ступінь досягнення цілей. Застосування наведеного підходу базується на дотриманні певних принципів його побудови, серед яких найважливішими є:

- визначення та чіткість формулювання цілей учасників, які не повинні вступати у суперечність із цілями всієї програми;
- розгляд проблеми як цілісної системи, виявлення її структури та системоутворюючих частин, що дозволить встановити взаємозв'язок між елементами;
- урахування факторів зовнішнього оточення, що безпосередньо впливає на цільові установки учасників тощо.

Характерною особливістю цільового підходу є те, що він ураховує ознаки просторового і часового процесів, що є характерним для державно-приватного партнерства. Так, об'єднання зусиль суб'єктів господарювання, які належать до різних галузей, регіонів або форм господарювання є характерним для просторового процесу. Часовий аспект виявляється тоді, коли є необхідність єдності та чіткої послідовності виконання різних етапів процесу руху до кінцевої мети.

Порядок оцінки ефективності державно-приватного партнерства базується на аналізі прогнозних показників реалізації проекту. Так, ефективність державного партнера відбивається в системі показників загальнодержавного розвитку території, де пропонується реалізація проекту. Для вугільної промисловості є важливим рівень техніко-технологічного розвитку підприємств після реалізації інвестиційного проекту.

Ефективність партнерства для приватного учасника характеризує рівень чистого приведенного доходу, терміну окупності інвестицій, рентабельності тощо. Отже, у першому випадку варто аналізувати рівень бюджетної та економічної ефективності від реалізації проекту, забезпечення суспільної необхідної продукцією, рівень використання місцевих ресурсів, у першу чергу трудових, рівень соціальної стабільності розвитку території. У другому – доцільно аналізувати стан основних засобів підприємств галузі, ефективність застосування трудових, матеріальних та інших ресурсів тощо. У третьому випадку оцінювати потрібно рівень зростання дохідності та мінімізації економічних ризиків підприємства. Оцінка пропонованих показників та порівняння їх із рівнем витрат кожного з учасників дозволяє визначити рівень економічної безпеки інвестиційного процесу й установити доцільність реалізації партнерства.

Оцінка ефективності інвестиційного аспекту державно-приватного партнерства у вугільній промисловості для держави як учасника враховує аналіз окремих показників функціонування об'єкта до та після реалізації проекту. Перелік основних показників аналізу наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Чинники ефективності реалізації державно-приватного партнерства у вугільній промисловості для держави як учасника

Стратегічна мета	Тактична мета	Показник оцінки (A_i)
1. Підвищення значення вугільної промисловості в забезпеченні енергетичної безпеки держави	1.1. Нарощування обсягів виробництва вугільної продукції	Приріст загального обсягу видобутку вугілля (A_1)
	1.2. Підвищення якості видобутого вугілля	Скорочення рівня зольності видобутого вугілля (A_2)
2. Сприяння розвитку вітчизняного металургійного комплексу	2.1. Нарощування обсягів видобутку якісного коксівного вугілля	Приріст обсягу видобутку коксівного вугілля (A_3)
3. Розв'язання соціальних проблем	3.1. Забезпечення співвідношення рівня заробітної плати працівників шахт та прожиткового мінімуму	Відповідність заробітної плати працівників вугледобувних підприємств прожитковому мінімуму (A_4)
	3.2. Забезпечення працевлаштування населення на території розташування вугледобувного підприємства	Приріст працевлаштованих на території розташування об'єкта партнерства (A_5)
	3.3. Створення системи матеріального стимулювання працівників вугледобувного підприємства	Приріст соціальних заохочувальних виплат у загальній сумі заробітної плати (A_6)
4. Забезпечення розвитку національної економіки	4.1. Забезпечення бюджетної ефективності вугледобувного підприємства	Приріст обсягу бюджетних виплат (A_7)
	4.2. Забезпечення ефективності функціонування вугледобувних підприємств	Приріст валового доходу виробничо-господарської діяльності об'єкта партнерства (A_8)

Джерело: складено автором

Ефективність реалізації проекту інвестиційного партнерства для вугільної промисловості як співвиконавця базується на відстеженні рівня техніко-економічного стану розвитку підприємств галузі. Передбачається, що реалізація проектів інвестиційно-інноваційного спрямування створить засади економічного розвитку підприємства й забезпечить передумови для беззбитковості функціонування в довгостроковому періоді. Перелік основних показників ефективності партнерства для підприємств галузі наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Чинники ефективності реалізації державно-приватного партнерства у вугільній промисловості для підприємств галузі як учасників

Стратегічна мета	Тактична мета	Показник оцінки (B_i)
1. Техніко-технологічний розвиток підприємств галузі	1.1. Забезпечення інноваційного розвитку вугледобувного підприємства	Збільшення рівня фізичної придатності техніко-технологічної бази вугледобувного підприємства (B_1)
2. Зростання ефективності праці	2.1. Забезпечення зростання ефективності праці виробничо-промислового персоналу	Збільшення рівня продуктивності праці і/або скорочення трудомісткості (B_2)
3. Забезпечення умов енерго- та ресурсозбереження	3.1. Забезпечення позитивної динаміки рівня матеріаловіддачі	Збільшення рівня матеріаловіддачі (B_3)
	3.2. Забезпечення позитивної динаміки рівня енергозбереження	Скорочення рівня енерговитрат (B_4)
4. Підвищення рівня безпеки та охорони праці шахтарів	4.1. Забезпечення належного рівня техніки безпеки і скорочення виробничого травматизму	Зростання ваги більш безпечного обладнання (B_5)
5. Забезпечення економічного розвитку підприємств галузі	5.1. Забезпечення позитивної динаміки формування собівартості продукції	Скорочення рівня витрат на виробництво 1 т вугільної продукції (B_6)
	5.2. Забезпечення ефективності функціонування вугледобувного підприємства	Зростання рівня рентабельності функціонування підприємства (B_7)

Джерело: складено автором

Аналіз ефекту від реалізації державно-приватного партнерства для фінансово-промислового сектору визначається шляхом оцінки показників ефективності їх функціонування до та після реалізації інвестиційного проекту. Основну увагу варто звернути на рівень чистого прибутку й рентабельності функціонування за видами. Рівень ризику при цьому є непрямим чинником, що впливає на загальну ефективність функціонування суб'єкта.

Основні фактори оцінки ефективності партнерства для фінансово-промислового сектору запропоновано у табл. 3.

Таблиця 3

Чинники ефективності реалізації державно-приватного партнерства у вугільній промисловості для приватного учасника

Стратегічна мета	Тактична мета	Показник оцінки (C _i)
1. Забезпечення і/або підвищення ефективності функціонування	1.1. Забезпечення додаткової ефективності функціонування за рахунок реалізації інвестиційно-інноваційного проекту	Зростання рівня чистого прибутку підприємства (C ₁)
	1.2. Підвищення ефективності власного капіталу	Зростання рентабельності власного капіталу підприємства (C ₂)
	1.3. Забезпечення ефективності функціонування підприємства	Зростання рівня рентабельності функціонування підприємства (C ₃)
2. Скорочення рівня ризиків при реалізації проекту	2.1. Забезпечення мінімізації витрат та втрат при реалізації проекту	Скорочення рівня витрат на реалізацію проекту (C ₄)

Джерело: складено автором

На основі запропонованої системи показників оцінки ефективності державно-приватного партнерства для кожного з учасників можливе визначення доцільності його реалізації відповідно до вимог економічної безпеки інвестиційного процесу. Із цією метою вважаємо за необхідне скористатися комплексною методикою оцінки, що передбачає визначення позитивності або негативності відхилень результативних показників до та після реалізації певного варіанта співпраці. Комплексний аналіз є одним із найбільш перспективних видів аналізу в ринковій економіці, хоча й недостатньо повно розробленим. Він базується на системному підході до економічних процесів, що досліджуються у взаємозв'язку один з одним і в динаміці. Основою аналізу є створення системи показників, що всебічно розглядають елементи механізму реалізації процесу функціонування. При цьому показники поєднуються в однорідні блоки, що створюють єдину систему оцінки.

Застосування такого комплексного підходу дозволяє зробити узагальнюючий висновок про стан системи при виділенні проблем на проміжних етапах оцінки, що дозволяє розробляти заходи попереджувального характеру для певних блоків або учасників проекту.

Основними умовами використання комплексного підходу до оцінки є:

- необхідність координації використання ресурсної бази, що має відомчу, галузеву, регіональну тощо приналежність для реалізації стратегічних завдань розвитку національної економіки;
- неможливість досягнення цілей розвитку завдяки існуючому взаємозв'язку між рівнями управління і/або господарюючими суб'єктами;
- необхідність кардинальних змін несприятливих тенденцій та пропорцій соціально-економічного розвитку національної економіки;
- комплексність проблеми, що потребує міжгалузевої і/або міжрегіональної координації заходів.

Першим етапом комплексного аналізу є оцінка відхилення прогнозних результатів від існуючого рівня.

Другий етап дозволяє сформулювати комплексну оцінку рівня доцільності інвестиційного аспекту партнерства за допомогою єдиного критерію, вираженого у долях одиниці.

Таким чином, узагальнений показник має такий вигляд:

$$K_{i.n.} = \left(\frac{\sum_{j=1}^k A_{ij} - A_i}{k_A} + \frac{\sum_{j=1}^k B_{ij} - B_i}{k_B} + \frac{\sum_{j=1}^k C_{ij} - C_i}{k_C} \right) \div k_y, \quad (1)$$

де $K_{i.n.}$ – комплексний інтегральний показник доцільності інвестиційного партнерства; A_{ij} , B_{ij} , C_{ij} – значення показника ефективності за i -м фактором для j -го варіанта реалізації партнерства відповідно для держави, вугільної промисловості та приватного партнера; A_i , B_i , C_i – існуючий рівень i -го показника відповідно для держави, вугільної промисловості та приватного партнера; k_A , k_B , k_C – кількість факторів, що беруть участь у розрахунку комплексного показника; k_y – кількість учасників співпраці.

Відповідно до критерію економічної безпеки інвестиційного процесу доцільність державно-приватного партнерства має такі рівні градації:

$K_{i.n.} \geq 0,1$ – проект із низькою перспективністю і привабливістю для всіх його учасників (рівень економічної безпеки реалізації дуже низький); $0,101 \geq K_{i.n.} \geq 0,20$ – проект із середньою перспективністю і

привабливістю для всіх його учасників (рівень економічної безпеки реалізації низький); $0,201 \geq K_{i.n.} \geq 0,37$ – проект із середньою перспективністю і привабливістю для всіх його учасників (рівень економічної безпеки реалізації незначний); $0,371 \geq K_{i.n.} \geq 0,64$ – проект із середньою перспективністю і привабливістю для всіх його учасників (рівень економічної безпеки реалізації середній); $0,641 \geq K_{i.n.} \geq 0,80$ – проект із високою перспективністю і привабливістю для всіх його учасників (рівень економічної безпеки інвестиційного процесу вище середнього); $0,801 \geq K_{i.n.} \geq 0,99$ – проект із високою перспективністю і привабливістю для всіх його учасників (рівень економічної безпеки інвестиційного процесу високий); $0,991 \geq K_{i.n.} \geq 1,0$ – проект із високою перспективністю і привабливістю для всіх його учасників (рівень економічної безпеки інвестиційного процесу дуже високий (абсолютний)).

Запропонована методика дозволяє системно та комплексно аналізувати та виявляти проблеми ефективного використання можливостей співпраці партнерів, а також визначати можливість задоволення інтересів кожного з партнерів у межах співпраці.

Принципову схему послідовності виконання аналітичної системи ідентифікаційних процедур у межах партнерства відповідно до критерію економічної безпеки подано на рис. 1.

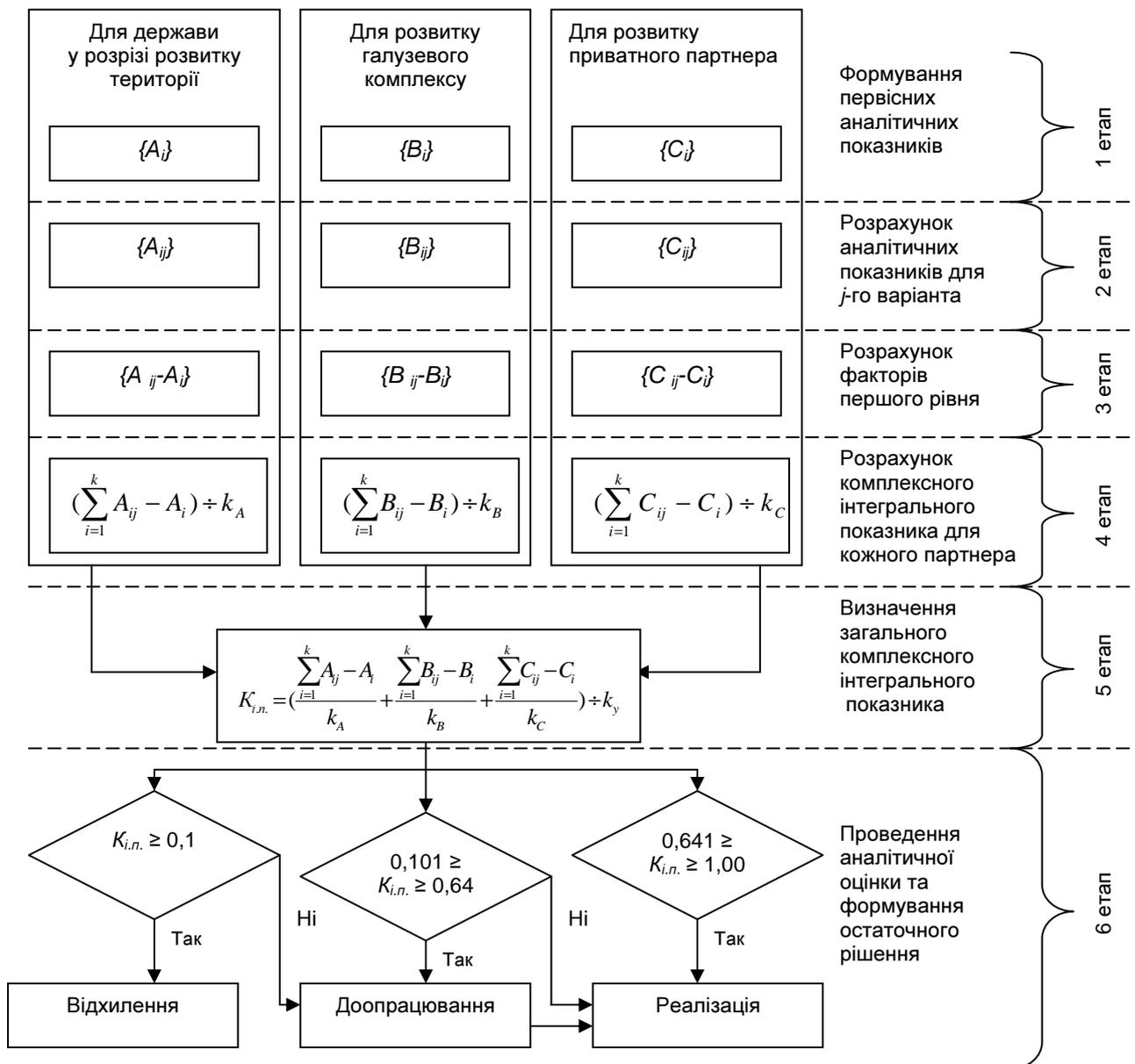


Рис. 1. Алгоритм виконання аналітичних процедур оцінки доцільності реалізації державно-приватного партнерства у вугільній промисловості

Джерело: авторська розробка

Результати розрахунку комплексного інтегрального показника доцільності інвестиційного партнерства дозволять визначити ступінь перспективності проекту та його вплив на рівень ефективності реалізації інвестиційного проекту.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, головним завданням при реалізації державно-приватного інвестиційного партнерства у вугільній промисловості України є соціально-економічна ефективність його реалізації в цілому та досягнення цілей кожного з учасників. Так, основними цілями інвестиційного партнерства для держави є забезпечення енергетичної безпеки держави, сприяння розвитку вітчизняного металургійного комплексу, розв'язання соціальних проблем, забезпечення розвитку національної економіки; для вугільної промисловості – техніко-технологічне оновлення підприємств галузі, зростання ефективності праці, забезпечення умов ресурсозбереження, забезпечення економічного розвитку підприємств галузі; для фінансово-промислового сектору – зростання ефективності функціонування та скорочення рівня ризиків при реалізації інвестиційних проектів.

Одночасно, підготовка управлінських рішень у сфері реалізації державно-приватного партнерства повинна базуватися на прогнозно-аналітичних дослідженнях. З цією метою в роботі запропоновано методика оцінки ефективності державно-приватного партнерства у вугільній промисловості. Пропонована методика базується на застосуванні методу суми місць та методу відстаней для кожного з потенційних учасників та ставить за мету визначення доцільності такої співпраці.

Література

1. Кабанов А.І. Роль держави та ринкових механізмів у здійсненні інноваційного розвитку вугільної галузі / А.І. Кабанов, Ю.З. Драчук, О.М. Єременко // Економічний вісник Донбасу. – 2007. – № 4. – С. 4-11.
2. Амоша А.І. Системний аналіз шахти як об'єкта інвестування: монографія / А.І. Амоша, М.А. Ільяшов, В.І. Салли / НАН України Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2002. – 68 с.
3. Амоша А.І. Комплексне освоєння угольних месторождений Донецкой области: моногр. / А.І. Амоша, В.І. Логвиненко, В.Г. Гринев / НАН України. Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2007. – 216 с.
4. Амоша А.І. Об инвестиционном обеспечении угледобычи в Украине / А.І. Амоша, А.І. Кабанов, Л.Л. Стариченко // Уголь Украины. – 2008. – № 7. – С. 3-6.
5. Стратегия повышения эффективности функционирования производства : монографія / И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко, М.В. Мельникова и др. / НАН Украины. Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2004. – 278 с.
6. Пивняк Г.Г. Инвестиции в угольную промышленности: реальность и прогнозы / Г.Г. Пивняк, В.І. Салли, Л.В. Байсаров // Уголь Украины. – 2003. – № 5. – С. 4-8.
7. Павленко І. Особливості інвестиційної політики стосовно вугільної галузі й окремих шахт / І. Павленко // Схід. – 2006. – № 6. – С. 52-55.
8. Павленко І.І. Моделирование развития угольной промышленности Украины в условиях ограниченных инвестиций / И.І. Павленко // Економіка промисловості. – 2007. – № 1 (36). – С. 105-111.
9. Череватський Д.Ю. Підприємництво як інвестиційна база розвитку вітчизняної вугільної промисловості / Д.Ю. Череватський // Економічний вісник Донбасу. – 2005. – № 1. – С. 108-115.
10. Стариченко Л.Л. Особливості оцінки економічної ефективності бізнес-планів технічного переоснащення вуглевидобувних підприємств за кошти державної підтримки / Л.Л. Стариченко, В.В. Цикарева // Економіка промисловості. – 2006. – № 1. – С. 68-80.

УДК 631.1

Васильцова С.О.,
к.е.н., ст. викладач кафедри економіки і маркетингу
Національний технічний університет «ХПІ»

ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ТА РОЗМІРУ МАЙБУТНЬОГО ПОРТФЕЛЮ З ТОЧКИ ЗОРУ ПОТРЕБ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Нині, працюючи в умовах рецесії, вітчизняні промислові компанії, які здатні створювати ефективні інноваційні розробки, потребують підтримки з боку науковців, зокрема, у питанні розробки належного методичного інструментарію управління портфелем реальних інноваційно-інвестиційних проектів (ПРІІП), здійснення впливу на керований портфель з метою ефективного й оптимального використання інвестиційних коштів і досягнення цілей прибутковості портфеля та бізнес-цілей кожного проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз й узагальнення публікацій авторів Джералда І. Кендалла, Стивена К. Роллінза, Товба А. С., Г.Л. Ципеса Г.Л., Полозової Т.В., Арчибальда Р. та

інших [1–4] за даною проблематикою дозволили зробити висновок про те, що існуючі методичні підходи до оцінювання інноваційних проектів та розміру майбутнього портфелю з точки зору потреб підприємств недостатньо розроблені як у теоретичному, так і в практичному аспектах, про що свідчить відсутність єдиного визначення процесу формування портфелю проектів та обґрунтування єдиної послідовності етапів, критеріїв та принципів його формування, методичних рекомендацій щодо здійснення, які б комплексно враховували як кількісні, так і якісні характеристики проектів з точки зору потреб підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо процесу оцінювання інноваційних проектів та портфелю з точки зору потреб підприємства.

Перш ніж перейти до дослідження процесів формування ПРІІП, необхідно окреслити теоретичні положення щодо явищ, які безпосередньо впливають на якість формування портфелів [5; 6]. Серед них: принципи формування ПРІІП, критерії відбору проектів до ПРІІП, явища ризиків проектів та їх взаємної корелятивності, які зумовлюють необхідність диверсифікації портфелю та ін. [7; 8].

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи проектну пропозицію з позицій комерційної спроможності майбутнього продукту, необхідно окремо зважити якість проведеної роботи щодо досліджень ринку та наявності потенційних споживачів інноваційного продукту. Інакше кажучи, при формуванні інноваційного портфелю потрібно враховувати те, що перевіряти (прогнозувати) попит на інноваційну продукцію, можливо, доведеться силами робочої групи підприємства-інноватора внаслідок високої невизначеності теми попиту та наявності умов для суб'єктивної її інтерпретації.

Етап аналізу наукової ідеї є принциповим з точки зору підпадання майбутнього ПРІІП під ризик науково-дослідницької діяльності (НДД). Відрізняючись значно більшою невизначеністю та високовартісними ризиками, етап НДД інноваційних проектів – за належного ступеня попереднього аналізу та подальшого контролю з боку проектного офісу – може бути припинений на ранніх стадіях з некритичними фінансовими втратами для ПРІІП.

Слід додати, що розробці підлягають усі без винятку сторони, навіть такі, які видаються неприциповими на момент підписання угод та меморандумів щодо включення проекту до складу ПРІІП. Адже у ході науково-дослідної діяльності невизначеність може набути очікуваних форм, а може – несподіваних. Під несподіваними формами мається на увазі, що результати НДД можуть виявитися значно більш або менш цікавими з погляду прибутковості, ніж очікувалося. То ж, у процесі перевірки ефективності участі членів проекту слід обумовити принципи розподілу прибутку від нових наукових результатів та принципи обмеження відповідальності на випадок негативних результатів НДД, що може спричинити, як часткову втрату інвестиційних вкладень, так і припинення проекту та вагомі збитки.

Якщо після виконання етапу оцінювання здійсненості наукової ідеї підтверджено, що проект відповідає встановленим вимогам та є конкурентоспроможним, він приймається в якості претендента на включення до складу ПРІІП і переходить на наступні етапи, які являють собою ґрунтовний послідовний економічний аналіз.

Головна складність роботи експертів полягає у необхідності здійснити контрольне моделювання та аналіз ймовірності усіх сценаріїв розвитку проекту, визначити правильність і точність обчислень.

Особливу увагу слід приділити наявності в економічній моделі ймовірних варіантів розвитку проекту. Зазвичай ініціатор проекту, бажаючи зацікавити інвестора, надає один сценарій розвитку – найкращий, такий, де вартісні показники досягають свого максимуму, а показники вартості інвестицій та строків виконання – мінімуму. Формуючи ПРІІП, слід вимагати надання параметрів усіх вірогідних варіантів. Якщо ж варіанти економічної моделі не містять необхідних сценаріїв, а проект видається перспективним, моделювання виконується силами групи, яка проводить попередній відбір проектів.

Спочатку розглядаються найбільш ймовірну, тобто базову модель реалізації та її економічні параметри. За базову (вихідну, первинну, найбільш можливу) модель поведінки проекту приймають той зі сценаріїв, що має найбільш переконливе та належне обґрунтування у всіх розділах проектної пропозиції. Надалі, ґрунтуючись на експертних розподілах ризиків для кожного з проектів (або на даних проектної пропозиції), обчислюють найбільш вірогідні варіанти розвитку подій та отримують опорні показники для імітаційного контрольного-аналітичного моделювання. Найчастіше такими варіантами бувають: оптимальний, максимальний, мінімальний. Проте опорних значень може бути як більше, так і менше ніж три вказаних. Кожному стану проекту ставиться у відповідність певна апріорна ймовірність.

Нерідко представлені проекти при всіх сценаріях, прилеглих до базового, виглядають ефективними. Тоді постає проблема вибору адекватного критерію. За головний параметр економічних моделей інноваційних проектів, тобто таких, що не мають аналогів, слід брати чисту приведену вартість – максимізацію суми дисконтованого грошового потоку за життєвий цикл проекту. Моделюючи ймовірні сценарії, орієнтуватися можливо:

- на найбільш суттєві ризики, зазначені в будь-якій із частин документації проекту або ті, які вбачає аналітична група;
- на чутливі показники економічної моделі, яка має місце.

Для інноваційних проектів частіше найбільш чутливими показниками виступають ті, які безпосередньо чи опосередковано пов'язані з невизначеностями щодо вартості–собівартість, ціни продажу тощо.

Обов'язковий перевірячій на чутливість для інноваційних проектів підлягають параметри, які несуть найбільшу невизначеність:

- 1) змінні витрати на випуск продукції (надання послуг);
- 2) ціна продукції (послуги);
- 3) обсяг виробництва (реалізації) інноваційного продукту;
- 4) очікувана чиста приведена вартість.

Для перевірконого моделювання проектів, а також для моделювання самого ПРІП слід прийняти деякі допущення – бездоказові, аксіоматичні твердження, що значною мірою базуються на апостеріорному знанні і на нестрогих параметрах через відсутність можливості їх уточнення. Необхідність спиратися на певні уявлення пояснюється тим, що картина проекту або портфеля не може бути повністю формалізованою. Залишаються невизначеними як другорядні, так і базові фактори та категорії. Допущення ж спрощують вирішення завдання без істотного впливу на отриману відповідь.

Допущення в економічному моделюванні відтворюють певні властивості прототипів, визначають способи їх операціоналізації, правила інтерпретації даних тощо. Допущення, виражені через цифри, виконують функцію надання моделі властивостей реальності та правил їх інтерпретації. Якщо група хоче отримати від моделі гранично наближену до реальності картину, вона працює над коректним визначенням допущень.

Важлива складова частина цього аспекту аналізу полягає в розгляді макроекономічних впливів – тут потрібно обирати робити допущення слід максимально наближеними до реальності.

Дослідивши властивості проектів, група робить припущення щодо різних впливів на різних часових інтервалах існування ПРІП. Слід пам'ятати, що впливи в короткостроковому періоді зазвичай є менш значимими, ніж у довгостроковому.

Після встановлення необхідних допущень моделюються усі найбільш вірогідні сценарії, які надалі слугуватимуть інформаційним полем для орієнтування та здійснення вибору. У разі відсутності верифікованого інформаційного поля процес формування ПРІП стає надзвичайно складним через недостатність інформації та невизначеності майбутньої корисності.

Робоча група розглядає завдання з точки зору підприємства-інвестора, тому постає задача вибору найвигіднішого варіанта:

- обрання найвигідніших сценаріїв проектів;
- формування з них портфеля за певними критеріями.

Значення кожного з необхідних параметрів моделюють, тобто змінюють їх у заданих інтервалах за незмінних значень інших показників. Перевірку чутливості починають із найбільш уразливих, на думку експертів, факторів.

Після моделювання група знаходить ймовірнісний простір проекту. Кожному сценарію відповідає випадкова величина, яка являє собою його прибутковість проекту.

Виконуючи аналітичне моделювання, робоча група встановлює розумні обмеження щодо кількості ітерацій, щоб контрольньо-перевірочний етап не забрав надмірного часу.

За результатами, одержаними в ході моделювання, проводиться економічний аналіз. Отримані дані, які піддаються аналізу:

- 1) середнє, мінімальне та максимальне значення NPV (іншого ключового показника) за сценаріями проекту;
- 2) ступінь стійкості проекту на підставі коефіцієнта варіації NPV (ключового показника);
- 3) кількість сценаріїв, коли ключовий показник досяг від'ємних значень;
- 4) найгірший із отриманих сценаріїв порівняно з найкращим;
- 5) можливості щодо проектного та позапроектного виробничого потенціалу;
- 6) інші параметри, що стають очевидними.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, контрольньо-аналітичне моделювання є по суті аналізом середовища проекту на мікрорівні. Воно надає проектній пропозиції абсолютно конкретного змісту, розкриває майбутній господарсько-економічний контекст діяльності. Отримане інформаційне поле та його порівняльний аналіз дозволяє побачити базовий розвиток подій у зіставленні з іншими сценаріями проекту, визначити можливі внутрішні й загальноекономічні ситуації, що можуть вплинути на етапи НДДКР, виробництва та комерціалізації.

Розгляд отриманої інформації зумовлює аналіз ділових прогнозів та їх критичне оцінювання, вивчення співвідношення попиту та пропозиції, порівняння комплексу показників та кінцевих результатів.

Література

1. Джералд И. Кендалл. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами. Максимизация ROI ; пер с англ. / [под общ. редакцией Е. В. Колосовой, А. В. Цветкова] / Джералд И. Кендалл, Стивен К. Роллинз. – М. : ЗОА ПМСОФТ, 2004. – 576 с.

2. Товб А. С. Управление проектами: стандарты, методы / А.С. Товб, Г.Л. Ципес. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 240 с.
3. Полозова Т.В. Инвестиційно-інноваційна діяльність промислових підприємств на регіональному рівні / Т.В. Полозова, Р.Г. Майстро // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – Т.IV, Випуск 249. – С.1578-1583.
4. Арчибальд Р. Управление высокотехнологичными программами и проектами / Р. Арчибальд. – М. : Компания АйТи; ДМК Пресс, 2010. – 464с.
5. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент : учебное пособие для вузов / Ю.П. Морозов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 446 с.
6. Никонова И.А. Анализ инвестиционных проектов в условиях высокой инфляции / Никонова И.А. // Финансы. – 1994. – № 6. – С. 14-16.
7. Мертенс А.В. Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории / А.В. Мертенс. – К. : Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 786с.
8. Шухман М.Є. Влияние мотивации на выбор инвестиционных решений / М.Є. Шухман // Стан і проблеми обліку, контролю і аналізу в умовах транзитивної економіки [збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції]. – Донецьк : ДНУЕТ, Інститут обліку і фінансів, 2007. – С. 145-149.

УДК 631.1

Сем'янів Л.М.,
директор науково-дослідного центру
Ковалів О.Р.,
завідувач відділу науково-дослідного центру
"Івано-Франківська агропромислова продуктивність"

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АПК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Постановка проблеми. На даний час система державного регулювання АПК України перебуває на стадії становлення, тому обґрунтування її теоретико-методологічних засад та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення існуючих і запровадження прогресивних механізмів регулювання стає основним чинником їх подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні напрями розвитку вітчизняного АПК у контексті євроінтеграційних процесів відображені у роботах В. Андрійчука [1], Гунського Б. [2], Власова, В. Зіновчука, Ю., Жукова С. А. [3], Лопатинського, Т. Осташко, Б. Пасхавера, П. Саблука [6], Смирної К. [8], В.Юрчишина та ін. Проблематикою формування і реалізації заходів Спільної аграрної політики (САП) ЄС займалися такі вітчизняні дослідники, як С. Дем'яненко, Т. Зінчук [4], С. Кваша, С. Синик [7], Супіханов Б.К. [9] та ін. Разом з тим, процес євроінтеграції в Україні вимагає проведення подальшого дослідження теорії й методології інтеграції у секторальному аспекті з урахуванням особливостей вітчизняного сільського господарства, окремих його галузей та вимог міжнародних нормативних актів.

Постановка завдання Метою дослідження є визначення пріоритетних напрямів та рекомендацій щодо збільшення ефективності економічного розвитку аграрного сектора України в умовах європейської інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихід аграрного сектора України на шлях ефективного економічного зростання, подібного до європейської моделі, потребує проведення цілеспрямованої державної політики, яка ґрунтуватиметься на триєдиному підході, який широко використовується в ЄС з урахуванням економічної, екологічної та соціальної складових. Завдяки цьому забезпечується збалансованість системи заходів і засобів державного впливу на процес виробництва продукції АПК.

З урахуванням існуючих проблем, видається доцільною реалізація заходів за такими основними напрямами, як: гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС; налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку; посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції; налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами.

Для підвищення конкурентоспроможності АПК необхідно вирішувати наступні завдання:

- забезпечення сільськогосподарських товаровиробників сучасною технікою;
- створення новітніх технологій вирощування та підвищення урожайності сільськогосподарських

культур, забезпечення приросту поголів'я худоби;

- фінансування сільськогосподарського виробництва та забезпечення фінансової підтримки виробників насінневого матеріалу, науково-дослідних установ, сортовипробувальних станцій;
- підготовка висококваліфікованих кадрів для села;
- удосконалення цінової політики;
- урахування специфіки виробництва сільськогосподарської продукції у регіонах.

Серед перспективних напрямів процесу адаптації аграрного сектора до вимог європейської аграрної моделі також можна виділити подальше удосконалення цільових програм державної підтримки сільського господарства. Використання двох основних векторів державної політики підтримки: внутрішнього, пов'язаного з удосконаленням форм прямої та непрямой державної підтримки і зовнішнього, зорієнтованого на перехід до єдиних норм і правил торговельно-економічних відносин в рамках членства України в СОТ, повинно забезпечити цілеспрямоване надходження пільг безпосередньо до товаровиробників, гарантуючи їм доступний та прозорий доступ до бюджетних коштів [4].

На даний час виконується "Комплексна програма перспективи агропромислового комплексу та розвитку сільських територій Івано-Франківської області у 2005-2010 рр. та на період до 2015 року", що передбачає нормативно-правове регулювання, організаційно-економічні та соціально-демографічні аспекти розвитку. Програма створена для забезпечення призупинення спаду, стабілізації та нарощування обсягів агропромислового виробництва, створення необхідних економічних умов для розширеного відтворення у всіх галузях агропромислового комплексу, формування економічного механізму рівноправного функціонування усіх форм власності та організаційно-правових структур [5].

За підсумками, у 2012 р. від основної діяльності сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) отримано 497,5 млн. грн. прибутку (без врахування бюджетних дотацій і доплат), рівень рентабельності склав 37,5% проти 31,9% у 2011р. Прибутки від виробництва продукції сільського господарства та надання послуг у рослинництві і тваринництві отримали 84% підприємств, сума прибутку в середньому на одне підприємство склала 6,2 млн. грн. (у 2011р. – відповідно 73% та 4,3 млн. грн.). Разом з тим, 16% загальної кількості підприємств працювало не рентабельно; сума збитків у розрахунку на одне підприємство склала 2,8 млн. грн. [10].

Висновки з даного дослідження Досягнення європейських стандартів функціонування аграрного сектора економіки можливі лише за умов визначення базових пріоритетів, здатних забезпечувати синергетичний і кумулятивний ефекти в економічній та соціальній сферах, а саме:

- 1) удосконалення державних механізмів покращення добробуту сільського населення;
- 2) найповніша реалізація потенціалу сільськогосподарських формувань усіх організаційно-правових форм;
- 3) гармонізація діючих національних стандартів сільськогосподарської продукції з європейськими та світовими вимогами;
- 4) впровадження та використання екологічних методів господарювання;
- 5) удосконалення системи державної підтримки як інструменту державного регулювання.

Література

1. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 3-9.
2. Губський Б. Євроатлантична інтеграція України / Б. Губський. – К. : Логос, 2003. – 328 с.
3. Жуков С.А. Формування комплексної регіональної моделі входження України в Європейський Союз / С.А. Жуков // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 143-149.
4. Зінчук Т.О. Євроінтеграційна перспектива аграрного сектора економіки України: теорія, методологія, практика: дис. д-ра ек. наук: 08.00.03 : [Електронний ресурс] / Т. О. Зінчук. – К., 2009. – Режим доступу : <http://www.dlib.com.ua>.
5. Комплексна програма перспективи агропромислового комплексу та розвитку сільських територій Івано-Франківської області у 2005-2010 рр. та на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.if.gov.ua/>
6. Саблук П.Т. Основи організації сільськогосподарського ринку // П.Т. Саблук, Д.Я. Карич, Ю.С. Коваленко. – К.: ІАЕУААН, 2002. – 190 с.
7. Ситник С. Євроінтеграція та європеїзація: проблеми управління / С. Ситник // Віче. – 2009. – № 20. – С. 11-15
8. Смирнова К. Європейська інтеграція України: перспектива зони вільної торгівлі з країнами Європейської асоціації вільної торгівлі : правові аспекти / К. Смирнова // Право України. – 2011. – № 9. – С. 201-207.
9. Супіханов Б.К. Про підвищення конкурентоздатності аграрного виробництва в сучасних умовах / Б.К. Супіханов// Економіка АПК. – 2008. – № 5.– С. 14-16.
10. Статистичні дані головного управління статистики у Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stat.if.ukrtel.net>.

УДК 338.43:316

Волинець У.А.,
аспірант*

Інститут регіональних досліджень НАН України

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОСВІТИ ЯК СКЛАДОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку економіки України однією з болючих проблем освіти є недостатність фінансування навчальних закладів, без чого неможливе надання якісних освітніх послуг. Недостатній рівень державного фінансування закладів освіти вимагає подальших наукових пошуків з метою вдосконалення фінансового забезпечення освітянських закладів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток системи освіти є обговорюваною темою впродовж багатьох років. Вчені все більше починають приділяти увагу дослідженню даної проблематики. Питаннями фінансування та розвитку управління фінансовими ресурсами освіти займаються наукові установи Національної академії наук України, Академії педагогічних наук, галузеві науково-дослідні інститути і вищі навчальні заклади. Про це свідчать праці вітчизняних вчених: В. Андрущенко, Й. Бескида, В. Боброва, Є. Бойка, Т. Боголіба, О. Василика, Д. Грішної, Б. Данилишина та інших.

Аналіз результатів наукових досліджень свідчить про наявність багатьох проблем розвитку освіти в Україні, що підтверджує доцільність продовження їх вивчення і наукового вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем розвитку освіти в Україні, стану навчальних закладів, визначення тенденцій їх фінансування та визначення шляхів щодо покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне фінансування освіти та науки в Україні є вкрай незадовільним. Відповідно держава втрачає передові позиції щодо освіченості громадян, скорочуються масштаби та рівень якості підготовки науково-педагогічних кадрів, помітно погіршуються умови для творчої роботи вчених та викладачів. Реальне бюджетне фінансування на освіту і науку не відповідає вимогам і нормам Законів України «Про освіту» [8; 3].

На сьогоднішній день Україна має розгалужену систему державної освіти, яка за кількісними показниками відповідає рівню розвинених країн світу. Однак, за якісними показниками, характером завдань і можливостями, технологією їх використання вона не задовольняє потреб населення України.

Наприклад, беручи до уваги дошкільні навчальні заклади, то у 2011 році кількість цих закладів (за регіонами) перевищувала у Донецькій області (1144) – на першому місці, наступна Дніпропетровська область (953), Хмельницька область (830), Одеська область (775) та Вінницька (720). Вражає той факт, що розглядаючи кількість дітей у цих закладах, статистика їх зростання не завжди відповідає статистиці із кількістю закладів. Наприклад, як і у кількості закладів дошкільного навчання, так і дітей у них перші два місця займає Донецька область (131,4 тис. чол.) та Дніпропетровська (105,3 тис. чол.), третє місце посіла Харківська область (71,5 тис. чол.) із кількістю закладів 648, наступні Одеська область (66,9 тис. чол.) і Львівська (61,4 тис. чол.) із кількістю закладів 665. Найменша кількість закладів є у Івано-Франківській області – 352, а найменша кількість дітей 27,8 тис. чол. у Чернігівській області [5]. Звідси, ми можемо зробити висновок, що незважаючи на велику кількість дітей у певних регіонах кількість дошкільних закладів у них не збільшується, що й можна пояснити недостатнім державним фінансуванням.

Розглядаючи загальноосвітні навчальні заклади, необхідно зауважити негативну тенденцію. Так, за час досліджуваного періоду (2004-2012 роки) кількість загальноосвітніх навчальних закладів знизилась. У 2004 році в Україні нараховувалось 21908 закладів, а вже у 2012 році їх чисельність скоротилась на 9,3% (19874). Чисельність учнів у цих закладах теж знизилась впродовж цих років, у 2004 році вона становила 6044 тис. чол., а вже у 2012 році 4292 тис, тобто ми бачимо значний спад на 28,9%. Ця ж статистика спостерігається і у вищих навчальних закладах. Наприклад, кількість закладів I-II рівнів акредитації з 2004 року (670 закладів) по 2012 рік (501) знизилась на 25,2%. Чисельність студентів у цих закладах теж зменшилась на 39,8%, у 2004 році нараховувалось 593 тис. чол., а вже у 2012 році – 357 тис. студентів. Розглядаючи III-IV рівні акредитації, то тут кількість закладів зростає: у 2004 році вона становила 339 закладів, у 2012 році 345. Спостерігається хоч і незначне, та все ж збільшення на 1,7%, кількість студентів теж зростає, у 2004 році 1844 тис., а у 2012 році – 1955, тобто їх чисельність зростає на 5,7% [5].

* Науковий керівник: Сторонянська І.З. – д.е.н., професор

Найбільша кількість загальноосвітніх закладів спостерігається у Львівській області 1428, та за кількістю учнів вона посідає третє місце 260 тис., друге місце за кількістю закладів посідає Донецька область 1125 із найбільшою чисельністю учнів – 344 тис. чол., на третьому місці Дніпропетровська область 1036 закладів із чисельністю 299 тис. учнів, Вінницька область 963 заклади із чисельністю 158 тис. учнів і Одеська область 912 закладів, де знаходиться 236 учнів. Найменша кількість закладів спостерігається у Чернівецькій області – 440, а найменша кількість учнів 95 тис. у Кіровоградській області [5].

Звідси, ми можемо зробити висновок, що впродовж досліджуваного періоду, кількість учнів та студентів значно знизилась, на нашу думку, це зумовлено низькою народжуваністю, саме через цю проблему держава й вирішила запровадити виплату при народженні як один із стимулів. Також цю ситуацію можна пояснити і великою кількістю бездітних сімей, які через стан здоров'я не мають змоги народити дитину, а на усиновлення дітей не всі можуть наважитись. Чималу частину у цій проблемі також займає та частка людей, які віддають своїх дітей на навчання за кордон, пояснюючи це вищим рівнем освіти та можливостей в іноземних країнах. Зменшення кількості навчальних закладів, на нашу думку, можна пояснити браком коштів для їх фінансування, та як ми бачимо малою кількістю учнів та студентів. Цей фактор відіграє важливу роль у сільській місцевості, так як все більше учнів та студентів прагнуть вчитись у місті, відповідно чисельність їх у селі зменшується, і настає період, коли школи не мають можливостей утримувати малу кількість учнів, що зумовлює до їх закриття.

На сьогоднішній день щодо джерел фінансування, Україна належить до країн із змішаною системою освіти. Світовий досвід свідчить, що це найбільш продуктивна система, якщо дотримуватись єдиних освітніх вимог під контролем держави. В Україні підготовку фахівців з вищою освітою здійснюють 347 закладів вищої освіти III-IV рівнів акредитації, з них 82 – національні. У них навчаються понад 2 млн. студентів. Приблизно на 10 тис. населення припадає 550 студентів [2; 1].

Отже, ми бачимо, що при збереженні орієнтації в основному на державне фінансування освіти, навчальним закладам слід надати значно ширші права для того, щоб вони самостійно заробляли гроші на своє утримання, вишукуючи і використовуючи альтернативні, позабюджетні кошти.

Висновки з даного дослідження. Освіта в Україні все ще перебуває під загрозою руйнування. У результаті ослаблення державної підтримки, що насамперед виражається у незадовільному фінансуванні, Україна втрачає передові позиції щодо рівня освіченості громадян, згортає наукові дослідження з важливих пріоритетних напрямів. Реальні бюджетні асигнування на вищу освіту не відповідають вимогам і нормам Законів України «Про освіту» та «Про вищу освіту».

Отже, дослідивши розвиток освіти як складової соціальної політики, ми бачимо, що однією з вагомих проблем є стан фінансування освіти та джерел формування фінансових ресурсів. На нашу думку, для їх удосконалення потрібно забезпечити ефективний розподіл фінансових ресурсів на видатки освітніх послуг з державного та місцевих бюджетів. Потрібно створити умови використання інтелектуальної праці та підвищення попиту на неї, регулювати оплату праці та поліпшити ситуацію щодо соціального захисту населення. Також важливим чинником для удосконалення системи фінансування освіти може бути створення нової моделі економічної діяльності навчальних закладів, яка базується на солідарній участі держави, бізнесових кіл і громад.

Література

1. Боголіб Т.М. Ринкова модель ВНЗ : монографія / Т.М. Боголіб. – К. : Міленіум, 2007. – 264 с.
2. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період : монографія / Т.М. Боголіб. – К. : Міленіум, 2006. – 506 с.
3. Воронова С. Елементи фандрайзингу в діяльності менеджера освіти / С. Воронова // Сучасна школа України. – лютий 2011. – № 2 (230). – С. 34-37.
4. Демчук О. Благодійні фонди – запорука прозорого використання неурядових коштів у державних закладах освіти [Електронний ресурс] / О. Демчук // Права людини в Україні. Інформаційний портал Харківської правозахисної групи. – Режим доступу: <http://www.visnyk.iatp.org.ua/>
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
6. Дегтяр А.О. Державне фінансування системи вищої освіти в Україні / А.О. Дегтяр, Я.В. Календжян // Держава та регіони [науково-виробничий журнал]. Серія: Державне управління. – 2010. – № 4. – С. 153-156.
7. Дубицький Л.Г. Проблеми фінансування інноваційних освітніх програм та шляхи їхнього розв'язання / Л.Г. Дубицький // Компетентність. Розділ Освіта. – 2008. – № 9-10/60-61. – С. 6-9.
8. Про вищу освіту. – Закон України [остання редакція від 17 лютого 2011 року] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

УДК 631.6.02:631.51.61

Неміш П.Д.,
аспірант*

Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки"

СУТНІСТЬ, ОЦІНКА ТА НАПРЯМИ ПІВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ АПК

Постановка проблеми. Ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів у нашій країні дуже низька, а енергоємність нашого внутрішнього продукту в три-п'ять разів вища, ніж у розвинених країнах світу. Особливо гостро ця проблема існує в галузях АПК, зокрема в сільському господарстві, яке є не лише споживачем енергії а й її генератором. Застаріла виробнича база сільського господарства разом з установленими суспільними стереотипами становить реальну перешкоду для формування ефективної економіки.

Прогнозований потенціал енергозбереження за рахунок ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), відповідно до розрахунків і висновків Енергетичної стратегії країни до 2030 року та на подальшу перспективу, складає 51,3% [8]. Реалізація зазначеного потенціалу може суттєво зменшити обсяги споживання ПЕР, що дозволить послабити зовнішню енергозалежність країни. Саме тому проблеми енергозбереження є дуже актуальні для України і вимагають скоординованих дій на всіх рівнях. У рамках реалізації енергозбереження сільськогосподарськими підприємствами однією з ключових проблем є удосконалення економічного механізму і фінансування заходів з енергозбереження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми зниження енерговитрат і енергомісткості аграрної економіки, як передумови посилення енергетичної незалежності України, а також впровадження найбільш дієвих механізмів реалізації енергозберігаючих заходів в сільському господарстві розглядаються такими науковцями, як Грабак Н.Х., Діак І. В., Запухляк І. Б., Ковалко М., Кравцова Л.В., Сизонова І. В., Шегда А. В., Юдін М.А. [1; 3; 4; 10; 11; 12; 19; 25]. Місце енергозбереження у забезпеченні енергетичної безпеки країни та результати оцінювання потенціалу енергозбереження в Україні висвітлюються в працях Свірчевської Ю.А., Сердюк Т.В., Сотник І. М., Жовтянського В. А.. [17; 18; 20; 24].

Аналіз результатів наукових досліджень і публікацій засвідчує недосконалість існуючих методів стимулювання енергозбереження в Україні, що підтверджує доцільність продовження вивчення проблеми раціонального енерговикористання, зокрема в підприємствах АПК. Встановлено, що наукові розробки постійно пропонують вдосконалення окремих елементів енергозаощадження в сільському господарстві, але невирішеним залишається питання розрахунку комплексного показника ефективності механізму конкретного сільськогосподарського підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретико-методологічних основ енергозбереження сільського господарства та обґрунтування шляхів удосконалення механізмів енергоефективності в АПК, вдосконалення механізму енергозбереження на конкретному аграрному підприємстві.

Виклад основного матеріалу досліджень. Розвиток суспільства, перехід від простих форм устрою до більш складних, розвиток науки та технологій супроводжуються зміною людських цінностей та потреб, зростанням можливостей та бажань, що все частіше стикається з дією одного з найголовніших законів природи та економіки – закону обмеженості ресурсів або закону відносної рідкості ресурсів, у тому числі енергетичних.

Вперше необхідність енергозбереження, як однієї з умов існування сучасної цивілізації, країни Заходу усвідомили з початком першої енергетичної кризи в 1972 році. На сьогодні важливість енергозбереження підтверджується статусом державної політики всіх високорозвинених країн світу.

На даний час проблема енергоефективності та енергозбереження в Україні переросла з економічної та технологічної в проблему політичну та соціальну. Політичною це проблема є тому, що вимагає реалізації державної політики у сфері енергоефективності та енергозбереження, а з другого боку соціальна, бо потребує зміни принципів поведінки людини та утвердження нових поглядів, орієнтирів суспільства на енерговикористання.

Функціонування механізму реалізації державної політики у сфері енергозбереження забезпечується повними методами (використання нормативно-правових актів, державної програми енергозбереження, галузевих і регіональних програм та ін.), важелями – економічними і фінансовими (система цін і тарифів, податкові і кредитні пільги, економічне стимулювання і фінансування

* Науковий керівник: Малік М. Й. – доктор економічних наук, професор, академік НААН

енергоощадних заходів та ін.) інструментами (встановлення нормативів витрат ПЕР, енергетична експертиза проектів, стандарт енергоспоживання та ін.).

З 1995 по 2005 рр. державну політику у сфері енергозбереження проводив Державний комітет України з енергозбереження. Діяльність комітету дала змогу створити структуру державного управління, яка охоплювала всі рівні керівництва, зуміла зупинити негативну тенденцію збільшення енергоємності ВВП та забезпечити зниження цього показника на 40% / з 1,2 кг у п. / грн. у 1995 році до 0,77 кг у п./грн. у 2004 році). Ліквідація у 2005 році цього органу Указом Президента України і передання його функцій Міністерству палива та енергетики практично зруйнували державний і регіональні рівні управління енергозбереження.

У 2006 році створено Національне агентство з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів, головним завданням якого є забезпечення дієвого стратегічного управління у сфері ефективного використання енергоресурсів і налагодження співпраці з місцевими органами виконавчої влади з питань енергоефективності та енергозбереження.

В процесі реалізації державної політики енергозбереження можна відмітити як негативні так і позитивні тенденції.

Позитивними тенденціями політики енергозбереження є:

- орієнтація на збільшення видобутку енергоресурсів;
- зростання частини використання нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії;
- впровадження високоефективних технологій;
- максимальне залучення потенціалу енергозбереження;
- адаптація національного законодавства до норм і стандартів ЄС.

До негативних тенденцій політики енергозбереження відноситься:

- продовження використання морального, фізично застарілих основних засобів;
- поглиблення залежності вітчизняної енергетики від імпортних енергоносіїв;
- повільні темпи зниження енергоємності економіки.

Енергоефективність та енергозбереження є взаємозв'язаними, оскільки в більшості випадків енергозбереження є головним чинником підвищення рівня ефективності використання ПЕР. Поняття енергоефективності є дещо ширшим та містить не лише напрями безпосереднього енергозбереження, а й непрямі заходи, які призводять до зниження споживання паливно-енергетичних ресурсів.

Енергозбереження – це діяльність (організація, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів.

Енергоефективність – характеризує міру використання енергії на одиницю кінцевого продукту.

Проблеми енергозбереження та енергоефективності стають наріжним каменем для вітчизняної економіки.

Енергозбереження є процесом, під час якого зменшується потреба в паливно-енергетичних ресурсах на одиницю кінцевого корисного ефекту при їхньому використанні. Оскільки в процесі виробництва матеріальних благ і послуг споживається тільки та частина енергії, що спроможна виконувати роботу, то енергозбереження зводиться як до заощадження паливно-енергетичних ресурсів. Однак поняття "енергозбереження" є економічно обмеженим, воно недостатньо для формування енергетики господарської системи на макrorівні. Енергозбереження правомірно віднести до інтенсифікації процесів виробництва та споживання енергії. Тому, на нашу думку, на сучасному етапі вирішення проблеми економії, більш раціонального та ефективного використання енергії доцільно вживати поняття "енергоефективність", яке описує також і якісні процеси в енерговикористанні.

Аналіз закордонного досвіду застосування механізмів фінансування заходів з енергозбереження та енергоефективності дозволяє дійти таких висновків:

- для заохочення енергозбереження або для боротьби з неефективним чи надмірним споживанням енергії використовують різні схеми оподаткування, які підвищують відносну вартість спожитих енергоресурсів або зменшують відносну вартість застосування нових технологій;

- фінансові стимули використовують: у комплексних програмах, які поєднують інтереси державних установ, населення та підприємницьких кіл і виконують функцію розподілу доходів з урахуванням рівня ефективності використання енергоресурсів; для заохочення реалізації політики енергозбереження через підвищення економічної привабливості відповідних інвестицій та закупівель або зниження експлуатаційних витрат. Джерелами пільгових кредитів або субсидій є кошти, які надійшли від запроваджених податків і зборів.

- проводиться постійна пропаганда результатів науково-дослідних робіт у сфері ресурсо- і енергозберігаючого виробництва.

Необхідність серйозного підходу до енергозбереження в Україні обумовлена критичним рівнем енергоємності, максимальні значення якого спостерігалися у 1996-1997 рр. (рис. 1). Після 1997 р. намітилися тенденція до скорочення енергоємності ВВП України.

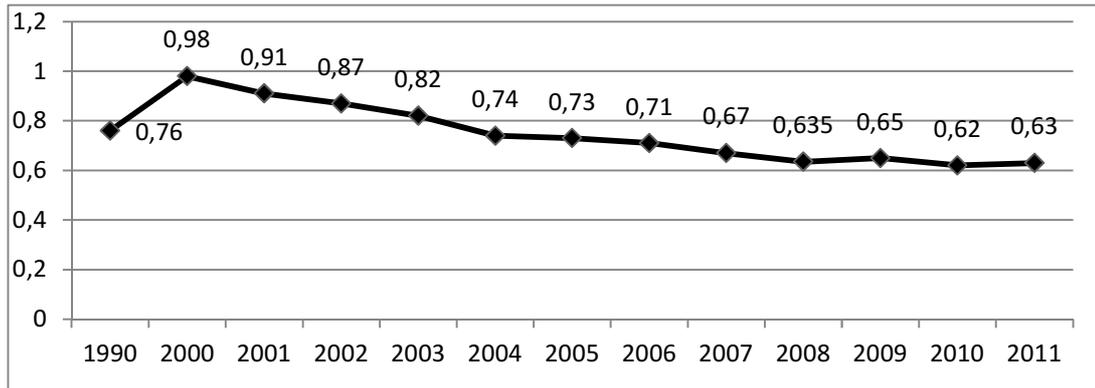


Рис. 1 Динаміка енергоємності ВВП України, кг. у.п./грн.

Джерело: [14]

Однак показник енергоємності ВВП в Україні сьогодні є найвищим серед країн Європи (рис. 2).. Це негативно впливає на баланс імпорту і власного виробництва, знижує конкурентоспроможність українських товарів, потребує чинних зусиль держави щодо забезпечення потреб в паливно-енергетичних ресурсах (ПЕР)

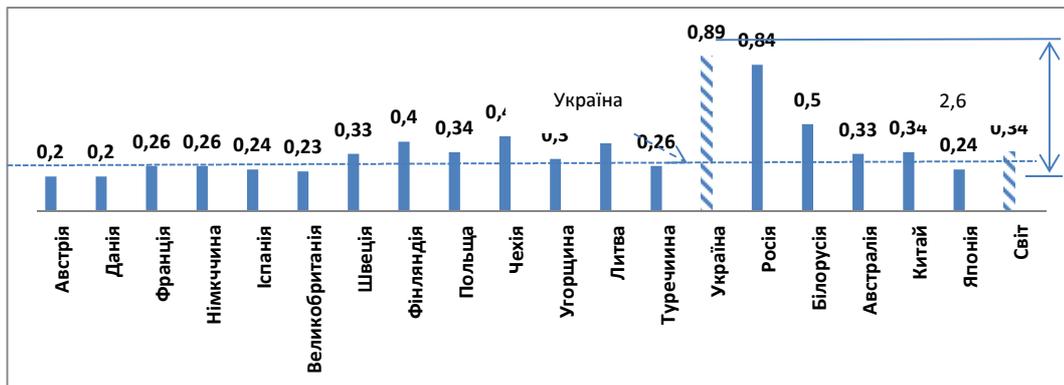


Рис. 2. Енергоємність ВВП країн світу, кг у.п./дол. США

Джерело: [8]

Одним з найбільших споживачів енергії є АПК, зокрема сільськогосподарські підприємства. Великі витрати енергії та низька її окупність в агропромисловому виробництві пояснюється цілим рядом причин: недосконалістю технологічних рішень, поганим технічним забезпеченням та невисокою якістю технічних засобів, відсутністю необхідної матеріально-технічної бази, неякісним та несвоєчасним виконанням технологічних операцій, недосконалістю грошово-кредитної системи, системи оподаткування, цінового механізму, можливості та характеристики людських, матеріальних і фінансових ресурсів підприємства, організаційно-економічними параметрами та системою управління підприємством.

В умовах економічної та енергетичної кризи найважливішим напрямком виходу сільського господарства з кризового стану є впровадження в практику сільськогосподарського виробництва економічного механізму енергозбереження, який передбачає виконання комплексу заходів (рис. 3).

Економічний механізм енергозбереження – це сукупність заходів, що забезпечують максимально ефективне використання енергетичного потенціалу при мінімальних питомих витратах енергії на виробництво одиниці продукції. Він повинен мати яскраво виражений стимулюючий характер, з використанням економії коштів, яка досягається у результаті підвищення енергоефективності виробництва сільськогосподарської продукції.

Виходячи з визначення механізму енергозбереження розглянемо питання оцінки його ефективності, як важливого завдання виявлення резервів енергозбереження. Особливу роль в дослідженні механізму енергозбереження відіграє потенціал енергозбереження, який, з одного боку, є матеріальною основою для реалізації енергозберігаючих заходів, а з іншого – рівень використання потенціалу енергозбереження свідчить про ефективність функціонування механізму. Узагальнюючи наявний досвід у практиці діагностики потенціалу підприємства, пропонуємо оцінити рівень

використання потенціалу енергозбереження сільськогосподарських підприємств на основі методу порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою наступних груп показників:

- до першої групи показників віднесено ті, що характеризують техніко-технологічну складову потенціалу енергозбереження сільськогосподарського підприємства;
- до другої групи віднесено показник, що характеризують рівень управління енергозбереження на підприємстві;
- третя група показників характеризує інтелектуальну складову кадрового потенціалу підприємства;
- четверта група показників призначена для аналізу рівня фінансового забезпечення реалізації енергозберігаючих заходів;
- п'ята група – показники, які характеризують екологічну складову потенціалу енергозбереження.

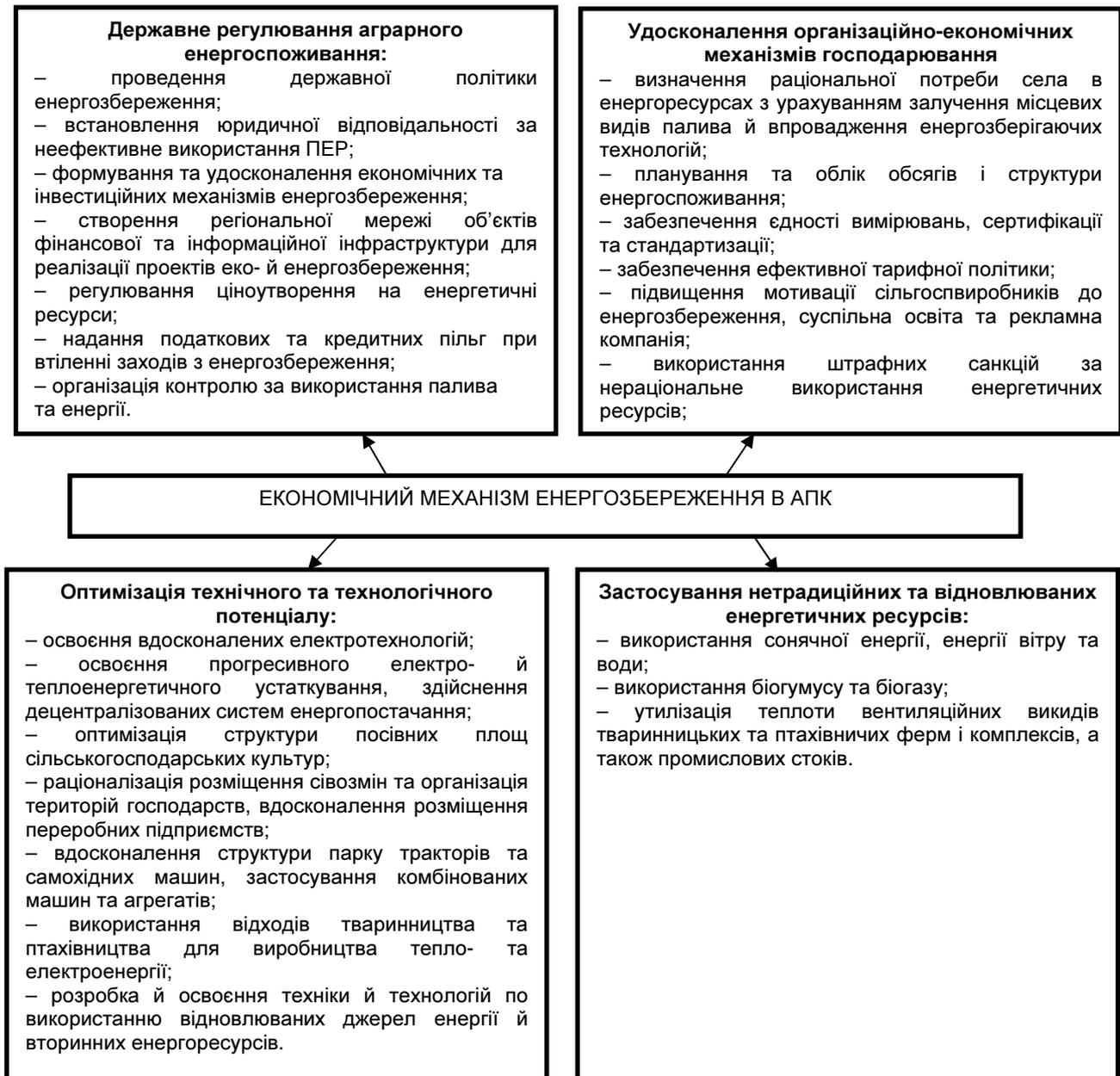


Рис. 3. Економічний механізм енергозбереження в АПК

Джерело: [19]

Для розрахунку кінцевої рейтингової оцінки за кожним критерієм груп показників пропонуємо порівнювати з показниками найкращого сільськогосподарського підприємства даної зони. Таким чином, базу для одержання рейтингової оцінки, стану і рівня використання потенціалу енергозбереження сільськогосподарського підприємства пропонуємо орієнтувати на реальні об'єктивні

результати.

Енергозбереження є складним процесом, який впливає як на проміжні, так і на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності. Тому, необхідно зробити оцінку ефективності функціонування механізму енергозбереження на основі формування системи результативних показників з врахуванням особливостей діяльності сільськогосподарського підприємства.

Величина енергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств та ефективності його використання залежить від цілого факторів, найбільш впливовими серед яких є: грошово-кредитна система, система оподаткування, ціновий механізм, можливості та характеристики людських матеріальних та фінансових ресурсів підприємства, організаційно-економічні параметри та системи управління підприємством (рис. 4).

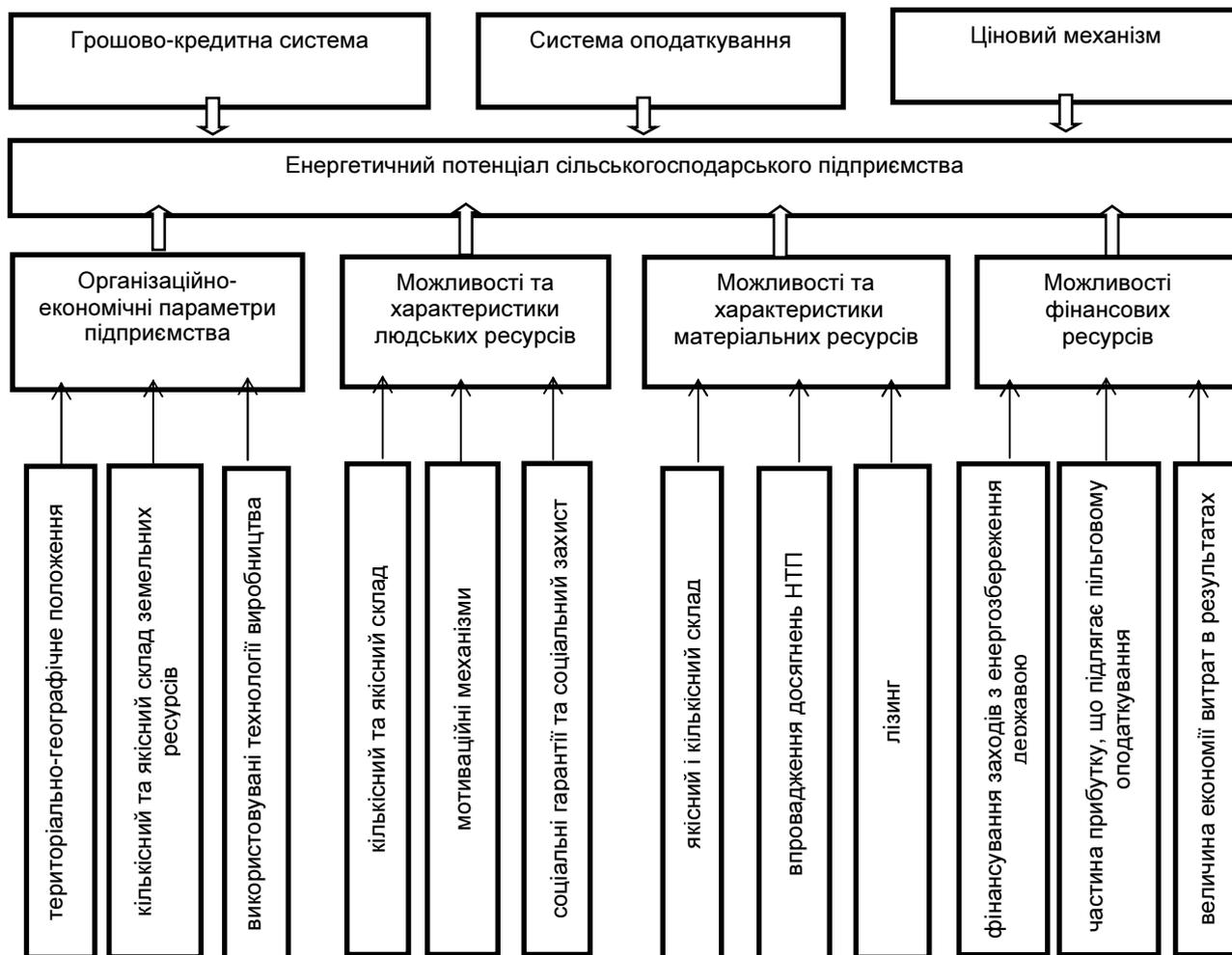


Рис. 4. Фактори, які визначають ефективність використання енергетичного потенціалу сільськогосподарського підприємства.

Аналіз ефективності впровадження управлінських рішень з питань енерго-збереження та підвищення рівня використання енергетичного потенціалу сільськогосподарського підприємства пропонується проводити за допомогою бальної оцінки через порівняння планового чи нормативного рівня енерговитрат того чи іншого виду ресурсу, скоригованого на рівень досягнення фактичного виробничого результату, з фактичною величиною енерговитрат (для аналізу ефективності використання складових енергетичного потенціалу сільськогосподарського підприємства при виконанні окремих технологічних операцій) та інтегрального показника енергетичної ефективності використання ресурсів у виробничому процесі (для аналізу ефективності використання енергетичного потенціалу господарства і його складових при виробництві певного виду продукції).

Переходячи до оцінки ефективності функціонування механізму енергозбереження підприємства пропонуємо використовувати комплексний показник інтегральної ефективності. В широкому значенні ефективність означає співвідношення результатів та витрат. Розрізняють різні види ефективності відповідно до об'єктів управління, це рівною мірою стосується і ефективності енергозбереження на мікрорівні.

Ефект сам по собі недостатньо характеризує результативність діяльності людини з суспільної точки зору. Для більш повної її характеристики важливо знати, з якими витратами отримано ефект,

тобто в що обійшовся результат не лише окремому суб'єкту господарювання, а й суспільству в цілому. Однакові витрати можуть дати різний ефект і, навпаки, той самий ефект може бути досягнутий різними витратами. Ціль суспільного виробництва - одержання більшого ефекту з найменшими трудовими, матеріальними і грошовими витратами. Саме тому необхідно отриманий результат порівняти з тими витратами, за допомогою яких він отриманий, тобто віднести ефект (результат) до витрат, зіставити одну абсолютну величину – ефект (результат) з іншою абсолютною величиною – витратами. Таке зіставлення дає відносну величину – ефективність.

Ефективність функціонування механізму енергозбереження в найбільш загальному вигляді можна представити за допомогою комплексного інтегрального показника, який визначається як співвідношення суми результатів (ефектів), отриманих від реалізації енергозберігаючих заходів, до витрат, понесених на їх реалізацію, та представити за допомогою формули 1:

$$E_{ме} = \sum P_{ен} / \sum Z_{ен}, \quad (1)$$

де $E_{ме}$ – ефективність функціонування механізму енергозбереження підприємства; $\sum P_{ен}$ – сума результатів, отриманих від реалізації енергозберігаючих заходів; $\sum Z_{ен}$ – сума затрат, понесених на реалізацію енергозберігаючих заходів.

Результати від реалізації енергозберігаючих заходів будуть виражатись різними ефектами, зокрема виділимо економічний, соціальний та екологічний:

- економічний ефект виникає в результаті отриманої економії енергетичних ресурсів, що зменшує собівартість сільськогосподарської продукції;

- соціальний ефект виявляється у покращенні умов праці робітників. Проте, в результаті запровадження енергозберігаючої техніки та технології може виникнути і від'ємний соціальний ефект в результаті скорочення (вивільнення) працівників.

- екологічний ефект отримуємо в результаті зменшення забруднених ґрунтів та інших шкідливих викидів у навколишнє середовище. Даний ефект можна оцінити шляхом визначення суми, на яку попереджені збитки за рахунок реалізації енергозберігаючих заходів.

Затрати на реалізацію енергозберігаючих заходів складатимуться з поточних виробничих затрат та затрат на управління енергозбереженням. Відповідно до поточних виробничих затрат належать: вартість енергетичних та інших ресурсів; витрати на експлуатацію, включаючи вартість ремонтів, заробітну плату робітників та відрахування від неї; інші витрати, передбачені нормативними документами з розрахунку собівартості; амортизаційні відрахування.

Класифікація затрат на управління енергозбереженням може бути здійснена за наступними ознаками:

- на оплату праці: заробітна плата керівників і спеціалістів; заробітна плата технічного та обслуговуючого персоналу; премії та доплати з фонду матеріального стимулювання за виконання поставлених завдань з раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів та досягнення планового рівня їх економії;

- на техніку управління: носії інформації та предмети управлінської праці; засоби перетворення, обробки інформації та оснащення процесів управління; умови праці тощо;

- на організацію та забезпечення управління: науково-дослідні роботи та наукова організація управління; підготовка та підвищення кваліфікації кадрів управління; заходи з удосконалення управління;

- інші витрати: службові відрядження та пересування; поштово-телеграфні, телефонні та канцелярські витрати; утримання легкового транспорту та ін.

Більш достовірно інтегральний показник, ефективності функціонування механізму енергозбереження сільськогосподарського підприємства автором пропонується розрахувати за формулою 2:

$$E_{еме} = (E_{ек} + E_{екп} + E_c) / (Z_{уп} + Z_{пв}), \quad (2)$$

де $E_{ек}$, $E_{екп}$, E_c - відповідно економічний, екологічний та соціальний результати реалізації енергозберігаючих заходів;

$Z_{уп}$ - затрати на управління енергозбереженням;

$Z_{пв}$ - поточні виробничі затрати на реалізацію енергозберігаючих заходів.

Кінцева ефективність функціонування механізму енергозбереження значною мірою залежить від управління енергозбереженням в цілому на підприємстві. Так, побудова досконалої системи планування енергозберігаючих заходів, організація в просторі і в часі їх реалізації, мотивація працівників до раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів, можуть стати вагомим фактором підвищення ефективності енергозбереження на підприємстві.

Сьогодні на основі проведених досліджень ученими наводяться дані щодо оптимальної величини енерговитрат при виробництві сільськогосподарської продукції. І хоча ці показники дещо

різняться, однак можливість їх підрахунку може в перспективі забезпечити використання у якості ще одного інструменту стимулювання ощадливого використання наявного енергопотенціалу сільськогосподарськими підприємствами, мається на увазі використання енергосанкцій – законодавчо встановлених відрахувань з прибутку відповідно до коефіцієнта перевищення фактичних енерговитрат щодо нормативних, які вилучаються щорічно до державного бюджету по закінченню календарного року. В разі економії енергоресурсів у виробничому процесі потрібно для сільськогосподарських підприємств використовувати державне дотування податків (скорочення загального розміру нарахованих податків пропорційно відсотку енергозаощадження).

Оптимальним з позиції енергозбереження та енергетичної, а відтак і економічної ефективності виробництва, для господарства буде обсяг продукції, при якому граничні витрати енергоресурсів на його виробництво дорівнюють граничній енергоцінності виробленої продукції. Це означає, що у виробничому процесі збільшення енерговитрат є виправданим до тих пір, поки вони не перевищать величину енергоцінності продукції, отриманої від їх використання, що забезпечить конкурентоспроможність продукції підприємства.

Для управління енергетичним потенціалом сільськогосподарських підприємств потрібно використати енергетичний менеджмент, під яким слід розуміти сукупність добровільних, ініціативних та результативних дій економічних суб'єктів, спрямованих на реалізацію з максимально можливою ефективністю їх власних програм, проектів та цілей у сфері використання та збереження енергії у виробничому процесі.

Висновки з даного дослідження.

1. Комплексне вирішення проблеми енергозбереження - один із найбільш вірогідних для України шляхів успішного подолання економічної та енергетичної криз, входження в сім'ю високорозвинутих країн світу. Вирішення цієї проблеми дозволить нашій державі різко зменшити залежність її економіки від імпорту енергоресурсів, провести структурну перебудову господарських комплексів, сформувати оптимальні рівні самоенергозабезпечення регіонів та галузей, забезпечити соціально-побутові потреби людини.

Досвід розвинутих країн і власний досвід України вказує на необхідність державного регулювання процесів енергозбереження та проведення цілеспрямованої державної політики.

2. Запропонована методика оцінювання ефективності функціонування механізму енергозбереження підприємств дозволять об'єктивно та комплексно проаналізувати ефективність енергозбереження з врахування специфіки діяльності сільськогосподарських підприємств та виявити резерви його удосконалення.

3. Врахування показника оптимального використання енерговитрат при виробництві сільськогосподарської продукції в перспективі може служити в якості ще одного інструмента стимулювання ощадного використання наявного енергопотенціалу сільськогосподарського підприємства.

4. Запровадження на сільськогосподарських підприємствах енергетичного менеджменту буде мати позитивні наслідки пов'язані з удосконаленням технологічних і виробничих процесів з позицій економії і енергоресурсів, підвищенні конкурентоздатності і ефективності діяльності підприємства.

Література

1. Грабак Н.Х. Проблеми енергозбереження в АПК України та шляхи її розв'язання / Н.Х. Грабак // Екологія. – Наукові праці. Випуск 138. Том 150.– 2010. – С. 83-89.
2. Гришко В.В. Енергозбереження в сільському господарстві (економіка, організація, управління) / Гришко В.В., Перебийніс В.І., Рабштина В.М. – Полтава, 1996. - 280 с.
3. Діак І. В. Енергозбереження: стан, проблеми і перспективи / І.В. Діак // Эко-технологии и ресурсосбережение. Сборник трудов Восьмой научно-технической меж-й конференции "Энергетическая безопасность Европы XXI столетия. Евразийские энергетические коридоры", 2005. – С. 44-47.
4. Діак І.В. Енергозбереження: реалії сьогодення / І.В. Діак // Дзеркало тижня. – 2008. – № 21 (700). – с. 9.
5. Діак І. В. Енергетична безпека України / Діак І.В. – К., 2001. – 179 с
6. Економіка підприємства: підручник / [Грецак М. Г., Колот В. М., Наливайко А. П. та ін.] ; за заг. ред. С.Ф. Покропівного. - [Вид. 2-ге, перероб. та доп]. – К. : КНЕУ, 2005. – 528 с.
7. Энергетический менеджмент / Под. ред. А.В.Праховника. – К. : ІЕЕ НТУУ. "КПИ", 2001. – 472 с.
8. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]: розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р. № 145-р. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc. – Назва з екрану.
9. Закон України "Про енергозбереження". За станом 01.07.1994 №74/94-ВР // Проблеми енергозбереження. Национальная академия наук Украины. – 1995. – № 1. – С. 3-12.
10. Запухляк І. Б. Оцінка потенціалу енергозбереження вітчизняних газотранспортних підприємств / І. Б. Запухляк // Теоретичні та прикладні питання економіки : Зб. наук. пр. – 2010. – Випуск 22. – С. 227-235.
11. Корчемний М. Енергозбереження в агропромисловому комплексі / М. Корчемний,

- В. Федорейко, В. Щербань. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2001. – 975 с.
12. Ковалко М. Розвинута енергетика – основа національної безпеки України / М. Ковалко, О. Ковалко. – К. : "Бізнесполіграф", 2009. – 104 с.
13. Кравцова Л.В. Мотивація енергосбереження на підприємствах соціально-економічної інфраструктури регіона / Л.В. Кравцова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії, 2009. – № 2 (16) – С. 173-178.
14. Мица Н.В. Сутність та проблеми енергозбереження в Україні / Н.В. Мица // Сталый розвиток економіки, 2011. – № 4. – С.40-47.
15. "Про невідкладні заходи щодо виконання Комплексної державної програми енергозбереження України" [Електронний ресурс] / Постанова Кабінету Міністрів України від 27.06.2000 р. №1040. – Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1040-2000-p>
16. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 1998. – №2. – С. 262-271.
17. Свірчевська Ю.А. Енергозбереження як засіб досягнення енергетичної безпеки України / Ю.А. Свірчевська // Економічна та соціальна географія : наук. зб. / [ред. кол. : С.І. Іщук (відп ред.) та ін.] – 2010. – Вип. 61. – 238 с. – С. 148-153.
18. Сердюк Т.В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження в промисловості / Тетяна Василівна Сердюк / Вінницький національний технічний ун-т. – Вінниця: УНІВЕРСУМ - Вінниця, 2005. – 154 с.
19. Сизонова І. В. Енергетичний аналіз як передумова енергозбереження в сільському господарстві / І. В. Сизонова // Вісник ХНАУ. Серія: економіка АПК і природокористування. – 2004. – № 2. – С. 210-214.
20. Сотник І. М. Формування еколого-економічного механізму управління ресурсозбереженням : дис. доктора, економ, наук : спец. 08.00.06 / Ірина Миколаївна Сотник. – Суми, 2010. – 506 с.
21. Статистичний щорічник України за 2005 р. / Держ.ком.стат. України : ред. О.Г.Осауленко. – К. : «Консультант», 2006. – 575 с.
22. Статистичний щорічник України за 2008 р. / Держ.ком.стат. України : ред. О.Г.Осауленко. – К. : Державне підприємство "Інформаційно-аналітичне агенство", 2009. – 566 с.
23. Стратегія енергозбереження в Україні / За ред. В. А. Жовтянського. – К. : Академперіодика, 2006. – Т 1. – 510 с.
24. Стратегія енергозбереження в Україні / За ред. В. А. Жовтянського. – К. : Академперіодика, 2006. – Т 2. – 600 с.
25. Шегда А. В. Менеджмент: навчальний посібник / А. В. Шегда. – К. : В-во "Знання", КОО, 2002. – 583 с.
26. Юдін М.А. Напрями вдосконалення політики енергозбереження в Україні / М.А. Юдін. – Праці одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 3(37). – С. 237-240.

УДК 336.13

Феденько С.М.,
аспірант¹

Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаніка

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕТОД У РЕСУРСНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах недостатнього фінансування охорони здоров'я все більшого значення набуває реалізація цільових програм у галузі охорони здоров'я населення, адже програмно-цільове управління дає змогу не тільки концентрувати ресурси на пріоритетних напрямках, але й здійснювати комплексний підхід до вирішення найбільш актуальних проблем охорони здоров'я на основі міжгалузевої взаємодії. Цільові програми в системі охорони здоров'я повинні виконувати роль потужного фактора економії засобів на розвиток системи охорони здоров'я, дозволяючи більш раціонально та ефективно використовувати кошти, в першу чергу, на якісні перетворення, що зачіпають найважливіші напрямки розвитку галузі [1].

Метою впровадження програмно-цільового підходу в систему охорони здоров'я є встановлення

¹ Науковий керівник: Ткачук І.Г. - Заслужений діяч науки і техніки України, д.е.н., професор кафедри фінансів

прямого зв'язку між виділенням бюджетних коштів та їх використанням на основі встановлених завдань і розроблених показників, забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних, інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій для розв'язання найважливіших проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основними питаннями впровадження та виконання бюджету за програмно-цільовим методом, оцінки виконання бюджетних програм займалися такі вітчизняні науковці, як Кульчицький М.І., Перун З.В. [2], Запатріна І.В. [3], Левицька С.О. [4], Павлюк К.В. [5], Чугунов І.Я. [6] та ін.

Заслуговують уваги праці Шевченко М.В. [7], Москаленка В.Ф., Грузєвої Т.С. [8], Карамішева Д.В. [1], які займалися питаннями запровадження програмно-цільового методу у вітчизняну систему охорони здоров'я. Значення галузі, а також значні витрати на неї зумовлюють актуальність розвитку ефективного використання коштів шляхом застосування програмно-цільового методу використання ресурсів охорони здоров'я. Але актуальність програмно-цільового методу використання ресурсів охорони здоров'я набуває все більшого значення у зв'язку з переходом до ринкових методів господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу використання програмно-цільового методу фінансування витрат на охорону здоров'я, надання характеристики показникам ефективності цільових програм, оцінка стану їх фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах недостатніх бюджетних надходжень, коли органам державної влади і місцевого самоврядування необхідно забезпечити збалансованість та обґрунтованість витрат на власні та делеговані повноваження та збільшення надходжень до бюджетів різних рівнів, оптимізувати витрати відповідного бюджету, особливо зростає роль використання програмно-цільового методу.

Програмно-цільовий метод (ПЦМ) формування та виконання бюджету є інструментом, який забезпечує ефективне управління бюджетним процесом у середньостроковій перспективі [4].

Згідно Закону України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 р. № 1621-IV, Державна цільова програма – це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням.

Цим Законом було започатковано законодавче використання програмно-цільового методу при формуванні державної політики у системі охорони здоров'я. Проте практичне використання цього методу обмежується нерозвиненістю вітчизняного середньострокового бюджетування при плануванні бюджету [9].

Центральним компонентом програмно-цільового методу є бюджетна програма. Згідно статті 1.4 Бюджетного Кодексу України від 08.07.2010 р. № 2456-VI, бюджетна програма – це сукупність заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети, завдань та очікуваного результату, визначення та реалізацію яких здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій і визначаються головними розпорядниками бюджетних коштів. Головна мета діяльності у сфері охорони здоров'я формується як стисле визначення їх основних функцій та напрямків діяльності на перспективу [10].

Типовий перелік бюджетних програм у сфері охорони здоров'я для місцевих бюджетів та результативних показників затверджено спільним наказом Міністерства фінансів України та Міністерства охорони здоров'я України від 26.05.2010 № 283/437 "Про затвердження Типового переліку бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі "Охорона здоров'я" [11].

Даним наказом визначено 27 типових програм з охорони здоров'я для виконання делегованих повноважень на рівні місцевих бюджетів. За кожною програмою визначено перелік результативних показників, які поділяються на показники затрат (визначають обсяги та структуру ресурсів), продукту (кількість користувачів робіт, послуг, виробленими в процесі виконання програми), ефективності (визначаються як відношення кількості вироблених товарів (послуг) до їхньої вартості у грошовому або людському вимірі (витрати ресурсів на одиницю показника продукту), якості (відображають якість наданих послуг (виконаних робіт)).

Згідно з положеннями Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі [12], до результативних показників, які застосовуються в системі охорони здоров'я можуть бути віднесені такі показники затрат – кількість лікувально-профілактичних закладів, кількість ліжок, чисельність лікарів, середніх медичних працівників; показниками продукту можуть бути: чисельність пролікованих, кількість ліжко-днів, кількість лікарських відвідувань, кількість пролікованих хворих; показником ефективності – вартість лікування одного хворого в умовах цілодобового перебування в стаціонарі, завантаженість ліжкового фонду, середня тривалість лікування одного хворого, витрати на медикаментозне лікування хворого окремою нозологічною формою захворювання, вартість одиниці медичного обладнання; показниками якості – своєчасність надання медичних послуг, зниження післяопераційної летальності, рівень виявлення захворювання на ранніх стадіях, співвідношення

кількості пролікованих до кількості повторно госпіталізованих, рівень комфорту при перебуванні на лікуванні, зниження показника летальності, збільшення частки пацієнтів, які визнано здоровими за результатами медичних оглядів тощо.

Апробація окремих програм в охороні здоров'я проводиться у пілотних проектах трьох областей (Житомирській, Львівській, Луганській), АР Крим, які представляють всі географічні регіони України (центральний, східний, західний та південний), що дозволяє, по-перше, врахувати регіональні відмінності при створенні типового переліку бюджетних програм та показників їх виконання, по-друге, використовувати їх як кластерні центри при подальшому поширенні ПЦМ на місцевому рівні [13].

Аналізуючи як самі представлені програми, так і результативні показники, можна побачити, що запропоновані підходи не дозволяють кардинально відійти від принципу "утримання бюджетної установи", оскільки положення цього наказу не вирішують проблеми відходу від практики фінансування відповідної номенклатури закладів, а не видів медичних послуг, так як більшість запропонованих програм фактично базуються на ресурсних показниках (кількість ліжок, медичного персоналу тощо) і не відображають в повній мірі інформацію щодо забезпечення результативності та ефективності типової програми.

Недоліком запропонованих типових програм є те, що виконання їх не забезпечить розмежування за видами надання медичної допомоги, що визначено як один із стратегічних напрямків проведення реформ в охороні здоров'я.

Ефективність реалізації бюджетних програм залежить від ресурсного забезпечення. Фінансування кожної із програм здійснюється у межах видатків, передбачених у Державному бюджеті України та місцевих бюджетах.

Згідно заключного звіту [14] про виконання Загальнодержавної програми протидії захворюванню на туберкульоз у 2007-2011 роках, фінансування протягом терміну виконання даної програми здійснювали: Міністерство охорони здоров'я (МОЗ) України на суму 888468,8 тис.грн., Академія медичних наук (АМН) України – 40325,9 тис.грн., Державною пенітенціарною службою України на суму – 40366,0 тис.грн.

Згідно з розрахунками фінансування програми [15], за 5 років повинно бути виділено коштів на суму 1110337,5 тис.грн, заплановано за бюджетною програмою 929297,5 тис.грн., що на 16,3% менше необхідного фінансування. В тому числі на придбання лікарських засобів, виробів медичного призначення - 733240,0 тис.грн. та на придбання обладнання – 196057,5 тис.грн. Фактично профінансовано МОЗ України з державного бюджету – 888468,8 тис. грн (на 20% менше потреби), з них на придбання лікарських засобів та витратних матеріалів на суму 726572,1 тис.грн. та на придбання обладнання на суму 161896,7 тис.грн. та місцевих бюджетів – 1324888,9 тис.грн. [14].

АМН України профінансовано в обсязі 40325,9 тис. грн, з них на придбання лікарських засобів на суму 38578,3 тис.грн., та на наукові дослідження – 1747,6 тис.грн. Якщо порівняти обсяги та джерела фінансування програми передбачені програмою з фактичним фінансуванням, то бачимо недофінансування на 52%.

Державною пенітенціарною службою України профінансовано 40366,0 тис.грн, з них на придбання лікарських засобів – 40366,0 тис.грн.

З місцевих бюджетів на виконання даної програми виділено 1324888,9 тис.грн. Протягом дії програми кошти виділялись не рівномірно, найбільше освоєно коштів у 2010 році – 322300,0 тис.грн, найменше – у 2007р. і становили 123000,0 тис.грн.

Такий стан недофінансування програм можна прослідкувати майже по кожній із затверджених програм.

Реалізація цільових програм і комплексних заходів в охороні здоров'я направлені на отримання медичної, соціальної та економічної ефективності.

Медична ефективність полягає у зниженні рівнів захворюваності та поширеності хвороб, поліпшенні якості медичної допомоги, зменшення кількості ускладнень, що виникають внаслідок захворювання, зменшення часу перебування хворих у стаціонарі тощо. Соціальний ефект застосування ПЦМ використання ресурсів охорони здоров'я вимірюється таким показниками, як тривалість життя, демографічні процеси (народжуваність, смертність, природний приріст населення тощо), зниження інвалідності. Економічна ефективність характеризується співвідношенням витрачених коштів і одержаного ефекту від застосування лікувально-профілактичних технологій, спрямованих на зниження захворюваності і смертності від окремих хвороб, зменшення витрат на стаціонарне лікування, пенсійне забезпечення інвалідів, зменшення витрат на медичне обслуговування.

Аналізуючи фінансування регіональних програм у рамках виконання державних цільових програм та комплексних заходів з охорони здоров'я за рахунок коштів місцевих бюджетів Івано-Франківської області, спостерігаємо таку ситуацію [16]. Дані програми протягом 2010-2012 рр. фінансувалися не в повному обсязі. Тільки по двох програмах у 2010 р., відбулося стовідсоткове фінансування (Програма профілактики і лікування артеріальної гіпертензії в Україні на 1999-2010 рр. – 7,1 тис.грн. та Заходи щодо подальшого розвитку медико-генетичної допомоги населенню на 2004-2008 рр. – 1,0 тис.грн.). Інші програми, які відіграють важливу роль у збереженні здоров'я населення фінансувалися лиш на 76,8%-99,7%. Аналогічна

ситуація спостерігається і протягом 2011-2012 рр. Стан фінансування за кошти місцевих бюджетів програми розвитку первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини до 2015 р., є катастрофічним. На її виконання у 2012 р. заплановано виділити 69,7 тис. грн., насправді профінансовано на 23,1% (16,1 тис. грн.) – це при тому, що згідно з Основами законодавства України з охорони здоров'я, первинна медико-санітарна допомога є основним, доступним, безкоштовним для кожного громадянина видом медичного обслуговування.

Висновки з даного дослідження. Програмно-цільовий метод у ресурсному забезпеченні охорони здоров'я є інструментом для використання бюджетних коштів з кращим результатом і меншими затратами згідно із пріоритетами державної політики в сфері охорони здоров'я.

З року в рік зростає кількість програм. Виконати всі положення програми при неповному обсязі її фінансування – неможливо. У такому випадку складно контролювати цільове використання коштів. Це призводить до зловживань та недоотримання якісної медичної та фармацевтичної допомоги. Для досягнення необхідного медичного, соціального та економічного ефекту потрібно збільшити фінансування цільових програм, або скоротити їх кількість.

Література

1. Карамішев Д.В. Програмно-цільовий підхід до реалізації державної політики у сфері охорони здоров'я / Д.В. Карамішев // Університетські наукові записки. – 2006. – №1(17). – Режим доступу: <http://univer.km.ua/visnyk/988.pdf>
2. Кульчицький М.І. Формування та виконання бюджету за програмно-цільовим методом / М.І.Кульчицький, З.В. Перун // Фінанси України. – 2005. – №2. – С.78 – 83.
3. Запатріна І.В. Програмно-цільовий метод бюджетування / І.В. Запатріна // Фінанси України. – 2006. – №10. – С. 156–178.
4. Левицька С.О. Впровадження програмно-цільового методу формування бюджетів / С.О. Левицька // Фінанси України. - 2004. – № 6. – С. 33–37.
5. Павлюк К.В. Оцінка виконання бюджетних програм: результативні показники / К.В. Павлюк // Фінанси України. – 2005. - № 2. – С. 70–77.
6. Чугунов І.Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І.Я. Чугунок, І.В. Запатріна // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 3–14.
7. Шевченко М.В. Переваги і проблеми запровадження програмно-цільового методу управління видатками на охорону здоров'я з місцевих бюджетів / М.В. Шевченко // Головний врач. – 2006. – № 10. – С. 29.
8. Москаленко В.Ф. Програмно-цільове планування у вітчизняній системі охорони здоров'я / В.Ф. Москаленко, Грузєва Т.С // Головний врач. – 2006. – № 10. – С. 20.
9. Запатріна І. В. Програмно-цільовий метод бюджетів у контексті стратегічного та середньострокового планування / І. В. Запатріна, Т. Б. Лебеда // Фінанси України. – 2006. – №10. – С. 18–31.
10. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010р. № 2456-VI // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
11. Спільний Наказ Міністерства фінансів України та Міністерства охорони здоров'я України "Про затвердження Типового переліку бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі "Охорона здоров'я" від 26.05.2010 № 283/437 // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0403-10>
12. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі» від 14 вересня 2002 р. N 538-р // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/538-2002-p>
13. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Основних підходів до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів" від 02.08.2010 №805 // Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=358806&cat_id=355989
14. Заключний звіт за результатами виконання Загальнодержавної програми протидії захворюванню на туберкульоз у 2007-2011 роках // Режим доступу: <http://moz.gov.ua/docfiles/zvit.pdf>
15. Закон України «Про затвердження Загальнодержавної програми протидії захворюванню на туберкульоз у 2007-2011 роках» від 8 лютого 2007 року № 648-V // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/648-16>
16. Звіти Департаменту охорони здоров'я Івано-Франківської області за 2010-2012 рр.

УДК 37.014.54

Сахненко О. І.,
здобувач кафедри економічної теорії²
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна,
старший викладач кафедри економічних дисциплін
Академія внутрішніх військ МВС України

ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. На рубежі ХХ – ХХІ століть у найрозвиненіших країнах світу прискорення темпів науково-технічного прогресу і підвищення продуктивності праці значною мірою зумовлені формуванням якісно нової економіки – економіки знань. Переміщення інтелекту та наукових знань в центр основних чинників стійкого економічного зростання стали причиною концентрації уваги сучасних дослідників на проблемі становлення економіки знань, яка сьогодні розглядається в якості гаранта поступального руху суспільства, побудови конкурентної економіки, задоволення постійно зростаючих потреб людей та зміцнення соціальної згоди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економіка знань є складним і багатограним феноменом, який привертав і продовжує привертати увагу багатьох як вітчизняних, так і іноземних дослідників. Серед західних фахівців даній тематиці присвятили свої роботи Г. Беккер, Ф. Махлуп, У. Петті, А. Сміт, Р. Солоу, Е. Тоффлер, Т. Шульц та інші. Серед вітчизняних науковців найбільший внесок в дослідження різних аспектів економіки знань внесли: Антонюк Л. Л., Березіна О. Ю., Геєць В. М., Грішнова О. А., Лібанова Є. М., Мочерна О. С., Насипайко Д. С., Сазонець І. Л., Сазонець О. М., Стрижак О. О., Хамініч С. Ю., Ястремська О. М. та інші. Проте, не дивлячись на зростаючу увагу як науковців, так і практиків усього світу до феномену економіки знань, дослідження в цьому руслі не можна на сьогодні вважати вичерпаними. Існує ще безліч питань, які потребують ґрунтовних наукових розробок та досліджень. Для України актуальним у цьому контексті є вивчення досвіду формування та розбудови економіки, що базується на знаннях, економічно розвинутих країнами світу та створення з його врахуванням власної моделі економічного розвитку на майбутнє.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз досвіду економічно розвинутих країн світу щодо формування та розбудови економіки знань та обґрунтування можливостей його застосування в економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними експертів Світового банку економіка знань складається з чотирьох основних елементів: освіта та навчання, що характеризують наявність освіченого та професійно підготовленого населення, здатного до продукування, розподілу та використання знань; динамічна інноваційна інфраструктура, характеризується наявністю інформаційних та комунікаційних технологій, здатних забезпечити поширення та обробку інформації; економічні стимули та правовий режим, економічне середовище, що сприяє вільному руху знань, їх впровадженню та розвитку підприємництва; інноваційні системи – мережа дослідних центрів, вищих навчальних закладів, приватних фірм та організацій, що займаються продукуванням нових знань та їх застосуванням.

Країна, що інтенсивно конвертує наукові знання в нові технології та товари, набуває можливості забезпечення стійких темпів економічного розвитку, здатності зосереджувати національні зусилля на пріоритетних напрямках науково-технічного, соціально-економічного розвитку в межах державних інноваційних систем і посилювати свою конкурентоспроможність на світових ринках [1].

Інтелектуальний, освітній, культурно-психологічний потенціал, здоров'я є ключовими елементами розвитку людського капіталу та становлення економіки знань, а розробка та реалізація широкомасштабної довгострокової стратегії модернізації системи освіти та науки стає базовою передумовою відтворення, нагромадження і примноження людського капіталу в Україні.

Сьогодні в Україні існує сукупність чинників формування та відтворення людського капіталу, які істотно послаблюють конкурентні позиції. До них відносяться:

1. Фінансування розвитку людського капіталу. Видатки на охорону здоров'я та освіту в Україні є незначними у порівнянні з країнами з високим рівнем розвитку людського капіталу. За оцінками експертів Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) при рівні витрат на охорону здоров'я нижчому 5% обсягу ВВП економіка стає неефективною, в Україні за 2009 р. вони склали 7,82% від ВВП, з яких 54,7% – витрати держави, а 42,4% – витрати домогосподарств. Для порівняння: витрати на охорону здоров'я у 2011 р. у Ісландії становили 9,1%, Данії – 10,3%, США – 16,4%, Франції – 11,1%,

² Науковий керівник: Воробйов Є. М. – д.е.н., професор

Польщі – 7%. Державні видатки на освіту у нашій країні у 2011 р. становили 6,2% обсягу ВВП, у Ісландії – 13,1%, США – 13,8%, Данії – 14,9%. Крім того, за рівнем доходів Україна відноситься до країн, конкурентоспроможність яких базується на інтенсивному використанні факторів виробництва і у яких обсяг ВВП на душу населення становить близько 3000 дол. США. Для порівняння, поряд знаходяться такі країни як Молдова, Вірменія, Грузія, Таджикистан [2].

2. Рівень охорони здоров'я та якості початкової освіти. За цими критеріями Україна помітно відстає від розвинених економік і посідає 74 місце серед 142 країн, не зважаючи на те, що демонструє високі показники охоплення населення початковою освітою (більше 98% дітей, згідно з даними Держкомстату України). Для порівняння за рівнем охорони здоров'я та якістю початкової освіти Польща є 40-ою, Норвегія – 21-ою, Фінляндія – першою, вищої освіти та професійного вдосконалення Україна є 51-ою, Польща – 31-ою, Норвегія – 15-ою, Фінляндія – першою [2].

3. Демографічні зрушення. За роки незалежності чисельність населення скоротилася більше ніж на 6 млн. осіб, крім того, приблизно 2 – 3 млн. українців здійснюють трудову діяльність за межами країни. Невтішними являються прогнози щодо збереження тенденції подальшого зменшення кількості населення України. Серед основних причин погіршення демографічної ситуації слід виокремити: погіршення якості життя та здоров'я, переважає рівня смертності над рівнем народжуваності, низький рівень доходів та добробуту, зміна традиційного життєвого устрою, домінування міського способу життя над сільським, високий рівень безробіття, диференціація рівня доходів найбагатших та найбідніших верств населення [2].

Політика розвитку людського інтелектуального капіталу на сьогодні стає одним з головних складових стратегії конкурентоспроможності тієї чи іншої країни при формуванні економіки, що базується на знаннях.

Одна із найзначніших конкурентних переваг України на шляху до розбудови економіки знань – високий рівень освіченості її громадян. Так, 45% української робочої сили мають вищу освіту, і за цим показником Україна посідає п'яте місце серед 37-ми країн світу [3]. Завдяки цьому Україна зможе увійти в світове товариство як країна, що може генерувати нові знання та інновації. Для створення сприятливих умов формування та запобігання втрат людського капіталу на державному рівні визначені пріоритетні напрями реформування вищої освіти: забезпечення інноваційного характеру розвитку вищої освіти; забезпечення оптимізації структури вищої освіти та обсягів підготовки й перепідготовки кадрів для потреб інноваційного розвитку економіки; реалізація кадрової стратегії галузі, спрямованої на збереження і розвиток наукових та педагогічних шкіл; впровадження об'єктивної оцінки наукової та педагогічної діяльності; розширення доступу до вищої освіти та сприяння соціальному захисту учасників соціально-виховного процесу; удосконалення мережі ВНЗ, укрупнення ВНЗ на регіональному рівні шляхом їх об'єднання та створення університетів регіонального типу; перегляд змісту освіти, державних стандартів, кваліфікацій у контексті входження освіти України в Європейський освітній простір.

Україна володіє високорозвиненим науковим потенціалом, який спроможний ефективно розв'язувати актуальні проблеми суспільного розвитку та вирішувати сучасні інноваційні завдання. Інтелектуальний потенціал України, незважаючи на негативні наслідки соціально-економічних трансформацій, які мали місце до середини 90-х років минулого сторіччя, й дотепер лишається досить потужним. Чисельність науковців в нашій державі складає близько 0,54% від чисельності економічно активного населення (за чисельністю дослідників – 0,41%). Забезпеченість науковими кадрами в Україні й зараз відповідає рівню таких європейських країн, як: Іспанія, Польща, Чехія, Угорщина, однак більш як вдвічі менше за середнє значення цього показника в західноєвропейських країнах [4]. Незважаючи на скорочення кількості вчених, Україна й досі посідає одне з перших місць в Європі за часткою науковців серед працездатного населення. Однак, влада України, починаючи з часів проголошення її незалежності й дотепер, не спромоглася забезпечити прогресивний розвиток наукової діяльності в країні, що ставить під загрозу успадкований нею величезний радянський науковий потенціал.

Аналіз статистичних даних свідчить, що за роки незалежності України чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт скоротилася з 313 тис. осіб у 1990 р. до 94 тис. у 2008 р., тобто більш ніж втричі. Питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП склала у 2008 р. 0,9%. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями також зменшилася і у 2008 р. склала 13,0% від загальної кількості, в той час, коли у 2002 р. даний показник становив 18%. Фінансування інноваційної діяльності більшою мірою здійснюється за рахунок власних джерел та іноземних інвесторів, частка державних інвестицій є значно меншою, однак навіть зазначений сумарний обсяг інвестицій в науку не досягає рівня інвестицій розвинутих країн. Так, наприклад, в країнах ОЕСР, які характеризуються становленням економіки знань, частка високих технологій у виробленій продукції та експорті за останнє десятиліття подвоїлась, досягнувши 20-25%. Швидкого розвитку зазнала сфера освіти, комунікації та інформації. За підрахунками в країнах ОЕСР більше ніж 50% ВВП регенерується в галузях, що засновані на знаннях [5].

Головні проблеми на шляху розвитку економіки знань в Україні виникають через: відсутність дієвих стимулів; бюрократичні перепони; відсутність венчурного фінансування; нестабільність державної політики в інноваційній галузі; нерозвинену інфраструктуру підтримки підприємницьких інновацій; розрив між наукою та бізнесом [6; 7; 8].

Для покращення ситуації в Україні основним завданням є подолання демографічної кризи, поліпшення якості життя населення та збереження духовного потенціалу, за рахунок здійснення таких заходів як: підвищення конкурентоспроможності та інноваційності економіки, зростання рівня зайнятості та соціальної захищеності, розвиток людського та соціального капіталу, розвиток і підтримка сфери охорони здоров'я, інвестиції в освіту та інфраструктуру освітньої сфери, підвищення якості освітніх послуг, їх відповідність потребам ринку праці, здійснення ефективної міграційної політики тощо. Все частіше виникає необхідність збільшення витрат на освіту, професійну перепідготовку та охорону здоров'я, оскільки саме ці витрати розглядаються як довгострокові інвестиції, ефект від яких отримує як індивід, так підприємство і держава. Необхідно впроваджувати практику ефективного оподаткування на тих підприємствах, які здійснюють навчання чи підвищення кваліфікації кадрів, таким чином, щоб база оподаткування зменшувалась поступово на величину витрат на розвиток людського капіталу. Необхідно стимулювати надання кредитів на освіту, збільшення державних витрат на дослідницькі проекти.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, перехід до суспільства знань вимагає зміни економічної політики, головним напрямком якої стає розвиток людського капіталу. В умовах глобалізації економіка знань стає найбільш перспективною моделлю соціального та господарського розвитку, що в своїй основі має зростання ролі науки та освіти для суспільного прогресу. Саме тому, головним стратегічним пріоритетом держави стає розвиток людського капіталу за рахунок здійснення інвестицій в освіту, науку, професійну підготовку, охорону здоров'я, що забезпечує у майбутньому стабільний макроекономічний ефект та здатність швидко реагувати на глобальні виклики.

Література

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Подра О. П. Інвестиції в людський капітал як чинник підвищення якості життя. [Електронний ресурс] / О. П. Подра. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2012_2/Podra_212.htm
3. Федулова Л. І. Державна політика розбудови економіки знань: особливості реалізації антикризової стратегії / Л. І. Федулова, Т. М. Корнєєва // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 3–17.
4. Семиноженко В. Доктрина економіки знань (Проект). [Електронний ресурс] / В. Семиноженко. – Режим доступу: <http://www.semynozhenko.net>
5. Ніколайчук М. В. Інвестиції в людський капітал як передумова становлення та розвитку економіки знань. [Електронний ресурс] / Ніколайчук М. В. – Режим доступу: <http://nikolaychuk.at.ua/news/2010-12-08-57>
6. Економіка знань та її перспективи для України : наук. доп. / В. М. Геєць, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал, М. С. Данько, В. В. Дем'яненко ; НАН України ; Інститут економічного прогнозування ; В. М. Геєць (ред.). – К., 2005. – 168 с.
7. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / Національний ін-т стратегічних досліджень ; А. С. Гальчинський (заг. ред.). – К., 2004. – 268 с.
8. Федулова Л. І. Економіка знань: підруч. для вищ. навч. закл. / Л. І. Федулова. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 600 с.



ЕКОНОМІКА ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.43.01:334.758.4

Данкевич А.Є.,
д.е.н., старший науковий співробітник
Національний науковий центр
“Інститут аграрної економіки” НААН

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В АГРОХОЛДИНГАХ

Постановка проблеми. Земельні відносини є потужним чинником розвитку економіки усіх сільськогосподарських товаровиробників. Проведення ринкових трансформацій аграрної економіки, спрямованих на реформування земельних відносин, сприяли розвитку приватно-орендних форм господарювання, започаткуванню процесу формування ринку землі. У цих умовах надзвичайно актуальною проблемою постає стабільне й ефективне використання земельних ресурсів усіма землекористувачами [4].

У сільському господарстві йде процес концентрації капіталів, що знаходить своє відображення у створенні агрохолдингів [11]. Дослідження ефективності їх роботи та обґрунтування оптимальних з точки зору управління та масштабів розмірів й вирішення на цій основі соціально-економічних питань є важливим завданням економічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі приділено достатньо уваги стану використання земельних ресурсів товаровиробниками. Ґрунтовні дослідження здійснили у своїх працях: Л.І. Абалкін, Д.П. Богиня, В.Г. Бодров, М.П. Вітковський, А.С. Гальчинський, В.К. Збарський, О.В. Крисальний, Ю.Я. Лузан, І.І. Лукінов, В.М. Малес, Б.Я. Панасюк, О.М. Онищенко та ін. Значний внесок у вивчення даного питання в умовах агропромислової інтеграції зробили В.Г. Андрійчук, С.І. Дем'яненко, І.І. Лукінов, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, Ю.О. Нестерчук, П.Т. Саблук, В.М. Юрчишин, М.М. Федоров, В.М. Яценко та ін. Відзначаючи цінність результатів досліджень науковців, необхідно зазначити, що не всі теоретичні розробки знаходять застосування на практиці, про що свідчить сучасний стан розвитку сільськогосподарського виробництва. Актуальність даної проблеми, недостатність її вивчення та наявність дискусійних моментів зумовили вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження передумов формування землекористувань агрохолдингів через призму організаційних, економічних та соціальних чинників розвитку агропромислового виробництва та розробка практичних рекомендацій щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. За попередніми оцінками, в Україні функціонує понад 100 великих агрохолдингів, які контролюють понад 7 млн. га землі, або близько 28% ріллі і є найбільшими виробниками зернових і технічних культур. Практично всі вони планують розширювати земельні масиви. До 2015 р., за прогнозами експертів, в Україні сформується близько 200 холдингів, а валове виробництво зерна досягне рівня 60-70 млн. т [2].

Холдинги ведуть виробництво на орендованих землях. Критеріями при формуванні земельних масивів новостворених об'єднань є родючість ґрунтів і їх наближеність до великих промислових центрів та сировинних зон. У зв'язку із цим, відбувається посилення конкуренції на ринку оренди та суборенди земель [8]. Якщо держава законодавчо регламентує нижню межу орендної плати на рівні 3% від нормативної грошової оцінки, то новостворені підприємства уже пропонують до 8% [5]. На відміну від дрібних сільськогосподарських підприємств агрохолдинги мають кращі шанси залучити інвестиції, кваліфіковані кадри, розвинену інфраструктуру, можливість диверсифікувати ризики і контролювати затрати по всьому ланцюгу – від поля до супермаркету.

В Україні не ведеться офіційна статистика великих орендарів сільськогосподарських угідь, зважаючи на широку географію розміщення земель, що входять до кожного конкретно взятого холдингу, тому визначити їх площу можна тільки наближено. При цьому, завдяки їх діяльності вдалося

досягнути покращення результатів господарської діяльності в економіці України. Особливо це проявилось у кризові роки, коли сільське господарство стало одним із локомотивів розвитку економіки. Даних результатів вдалося досягнути за рахунок агрохолдингів, які є лідерами по земельних ресурсах (табл. 1).

Таблиця 1

Земельний банк найбільших агрохолдингів України

Назва агрохолдингу	Площа, тис га	Місце розташування
“UkrLandFarming”	530	21 область України і АР Крим
“NCH”	400	22 області
“Кернел Групп”	330	Тернопільська, Одеська, Миколаївська, Кіровоградська, Черкаська, Полтавська, Сумська, Чернігівська області
“Мрія Агрохолдинг”	290	Тернопільська, Хмельницька, Івано-Франківська, Чернівецька, Львівська області
“Миронівський Хлібопродукт”	280	Київська, Черкаська, Полтавська, Сумська, Дніпропетровська, Донецька, Херсонська, Вінницька, Івано-Франківська області
“Українські аграрні інвестиції”	260	16 областей України
“Астарта-Київ”	240	Полтавська, Харківська, Вінницька, Хмельницька, Тернопільська, Житомирська області
“HarvEast”	220	Донецька, Запорізька, Черкаська, Житомирська області, АР Крим
“Valinor”	120	Полтавська, Вінницька, Сумська, Черкаська, Миколаївська, Херсонська області
“Приват-Агрохолдинг”	120	Львівська, Черкаська, Полтавська, Харківська, Дніпропетровська, Херсонська, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська області
“Лотуре-Агро”	100	Луганська, Сумська, Харківська, Хмельницька, Житомирська області

Джерело: власні дослідження

Найбільшими агрохолдингами в Україні є: “Landkom International”, “Кернел”, “МСВ Agricole”, “Миронівський хлібопродукт”, “Мрія”. Частина компаній була викуплена більш сильними вертикально-інтегрованими структурами, серед яких: ММК ім. Ілліча, “Райз-Агро”, “Дакор Агро Холдинг” і “Укррос”. Тепер активи перерахованих корпоративних структур контролюються іншими, що зуміли залучити значні іноземні та вітчизняні інвестиції для розширення.

Виробнича спеціалізація агрохолдингу значною мірою формується, виходячи із спеціалізації материнської компанії або основного виду бізнесу холдингу. Зважаючи на це, аграрні об'єднання можна розділити на цукровиробників – ПАТ “Укрпромінвест”, ТОВ “Астарта-Київ”, “Дакор Агро Холдинг”; зернотрейдерів – ТОВ СП “Нібулон”; молочне скотарство – ПАТ “Індустріальна молочна компанія”; матеріально-технічне забезпечення та надання послуг – ПАТ “Райз”; зернопереробка – “Укрзернопром”, ТОВ “Стіомі-Холдинг”, тваринництво – ТОВ “Миронівський хлібопродукт”; олійно-жирова компанія – “Кернел”[7].

Загалом, оптимальним з точки зору управління та організації виробництва у більшості агрохолдингів є структурний підрозділ розміром до 5 тис. гектарів землі. Інвестори концентрують активи у найбільш вигідних регіонах країни, які дозволяють отримати максимальний прибуток від ведення сільськогосподарського виробництва. При цьому перевага надається довгостроковій оренді земель терміном понад 10 років та викупу цілісних майнових комплексів.

За прогнозами науковців агрохолдинги зосередять у своїх руках до 54% українських земель. При цьому, навіть за умов відміни мораторію, масова купівля земель є малоімовірною, зважаючи на великі фінансові витрати та організаційні труднощі [9].

Укрупнення земельних масивів агрохолдингів значною мірою обумовлено перевагами інтегрованих структур: по-перше, значна економія на масштабах придбання засобів виробництва; по-друге, це нові умови застави – сільськогосподарська продукція є заставою для несільськогосподарської діяльності холдингів, особливо у сезон її з'являється багато, а це – значна кредитна маса, що починає фінансувати діяльність, жодним чином з сільським господарством не пов'язану. Укрупнення сільськогосподарських підприємств значною мірою обумовлено залученням інвестицій у сільськогосподарське виробництво та формуванням інтегрованих підприємств, які на відміну від дрібних товаровиробників мають змогу розвивати соціальну інфраструктуру (табл. 2).

Таблиця 2

Соціально-економічні параметри розвитку сільськогосподарського виробництва залежно від землезабезпеченості, 2012 р.

Групи за площею ріллі, га	Кількість господарств	Площа с.-г. угідь, га	Середньорічна оплата праці одного працюючого, грн	у тому числі		Відрахування на оплату праці одного працюючого, грн	Орендна плата за 1 га с.-г. угідь, грн
				рослинницькі	тваринницькі		
501–1000	1645	821	8719	8612	8979	2597	203,7
1001–2000	2536	1522	9877	9678	10329	2930	238,9
2001–5000	2132	3183	11170	10588	12370	3305	243,1
5001–10000	399	6944	11702	11246	12753	3449	250,0
10001–20000	66	12267	15483	13415	18621	4986	284,1
Понад 20000	54	35871	13147	11667	13588	3745	290,7

Джерело: власні дослідження

Аналіз діяльності товаровиробників засвідчує, що у малих (до 1000 га) та середніх (до 5000 га) за розміром підприємствах сконцентровано виробництво овочів, фруктів, молока та м'яса. Спеціалізація структурних підрозділів холдингових компаній формується виходячи із основного виду діяльності материнської компанії (цукор, зерно, молоко), при цьому ставка робиться на формування вузькоспеціалізованого, високоіндустріалізованого виробництва з чіткою експортною орієнтацією. Аналіз даних показує, що по групі підприємств із площею понад 5 тис. га виробляється найбільша питома вага продукції порівняно з іншими групами, зокрема 56,4% цукрових буряків, 26,5% – зернових, 21% – технічних [10]. Загалом спостерігається тенденція до збільшення об'ємів виробництва із зростанням розмірів підприємств.

Проблемними питаннями при розширенні земельних масивів агрохолдингів є випадки коли: договори оренди не проходять державну реєстрацію, а в тих що пройшли реєстраційний напис не дозволяє судити про те, яким органом і коли була проведена реєстрація; договори не містять усіх істотних умов договорів оренди та усіх додатків, при цьому тривалий час умови договорів не переглядаються; короткострокова оренда земельних часток є потенційно проблемним моментом у зв'язку з необхідністю переукладання договорів оренди після оформлення права власності на земельні паї та отримання власниками актів на право власності на земельну ділянку; оренда невитребуваних паїв також потенційно проблематична у зв'язку з можливістю витребування паїв їх власниками та достроковим припиненням оренди [3].

Можна припустити, що наступним етапом формування агрохолдингів буде оптимізація їх розмірів. Подальше об'єднання сільськогосподарських угідь у масиви з площею 300-400 тис. га і більше для України є малоімовірним. Враховуючи досвід Росії, слід очікувати зменшення масивів земель і формування оптимальних за розміром і системою управління господарських формувань від 50 до 100 тис. га землі [6].

Незважаючи на позитивні тенденції розвитку агрохолдингів, дослідження показують, що низка компаній, таких як ТОВ "Українські аграрні інвестиції", ПАТ "Агро регіон" з різних причин повністю чи частково у перший рік не розпочали виробничу діяльність на орендованих землях. У значній мірі це зумовлено: виробничими проблемами, зважаючи на переважно рослинницький напрям господарської спеціалізації холдингів та сезонність сільськогосподарського виробництва; організаційними – пов'язаними із формуванням відокремлених структурних підрозділів та розширенням територій з метою покращення капіталізації компанії і недопущення конкурентів в умовах заниженої вартості земель та позитивних тенденції на світових ринках продовольчих товарів; комерційними – закріпленням на ринках оренди земель та очікуваннями, пов'язаними з відміною мораторію на купівлю–продаж земель сільськогосподарського призначення.

Державна позиція у питанні ефективного використання земель сільськогосподарського призначення має бути спрямована на встановлення законодавчої норми штрафних санкцій за невикористання земель [1]. Корисним при цьому є історичний досвід Стародавнього Вавилону, зокрема, дослідження законів Хаммурапі, згідно яких, у разі необробітку поля протягом року – закон змушував орендаря сплатити власнику орендну плату на рівні 33-50% від урожаю та провести основний обробіток на цьому полі.

Висновки з даного дослідження. Для реалізації конкурентних переваг агрохолдингів необхідна конструктивна аграрна політика, яка за умов світової економічної кризи повинна стати пріоритетом у системі економічних перетворень. У першу чергу, це стосується розробки стратегії розвитку сільського господарства; удосконалення земельного законодавства та врегулювання відносин власності; кредитування розвитку інфраструктури аграрного ринку та захист вітчизняного товаровиробника, у тому числі шляхом обмеження імпорту; розробка шкали мотивів для інвесторів, в першу чергу тих, що розвиватимуть соціальну інфраструктуру села, вкладаючи кошти у її розвиток; проведення інвентаризації земель.

З метою покращення процедури формування земельних масивів інтегрованих структур необхідно: удосконалити систему державного управління земельними ресурсами, продовжити формувати необхідну законодавчу та нормативну базу з питань аграрного землекористування і функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення; формувати ефективний механізм функціонування повноцінного, регульованого державою ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення; удосконалити економічний механізм регулювання земельних відносин; удосконалити методичку нормативної грошової оцінки земель; розробити механізми використання орендованих земель у якості застави, зокрема застави права оренди земель, що сприятиме залученню додаткових кредитних ресурсів у сільськогосподарське виробництво; запровадити програму відтворення родючості ґрунтів, що передбачає екологізацію використання орендованих земель та виведення з інтенсивного обороту деградованих і малопродуктивних земель; запровадження екологічного моніторингу та контролю, спрямованих на використання орендарями екологічнобезпечних технологій і належне відтворення родючості ґрунтів.

Література

1. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk.tid>
2. Крупнейшие холдинги в растениеводстве Украины 2012. Дослідження УКАБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agribusiness.kiev.ua/>
3. Левада О.В. Еколого-економічний аналіз меліорації агроландшафтів [Електронний ресурс] / О.В. Левада. – Режим доступу: <http://conference.mdpu.org.ua/viewtopic.php?t=419&sid=d7490ebb6d79816685984fce47d9a83>
4. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і західного регіону України / редкол.: В.М. Зубець (голова) та ін. – К. : Аграрна наука, 2010. – 944 с.
5. Про холдингові компанії в Україні. – Закон України від 15 березня 2015 року № 3528 зі змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 34. – С. 15–16
6. Проминвестбанк открыл агрохолдингу HarvEast кредитную линию на 200 млн. грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrprod.kiev>.
7. Скорик М. Украинские латифундисты / М. Скорик // “Профиль”. – № 4 (23). – 2008. – С. 15-19.
8. Стартує новий проект Українського клубу аграрного бізнесу “АгроШкола УКАБ” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaan.kiev.ua/novunu/3736-startuye-noviy-proektukrayinskogo>
9. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / [О.М. Бородіна, В.М. Геєць, А.О. Гуторов та ін.]; за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 56 с.
10. Шиян В.Й. Агрохолдинги в системі господарських структур / В.Й. Шиян, І.В. Горковенко // Вісник ХНАУ. Серія “Економічні науки”. – 2011. – № 5. – С. 43-50.
11. Peter Tillak. Land Markets and their Influence on the Efficiency of Agricultural Production in Central and Eastern Europe / P. Tillak, E. Schulze // Land Ownership. – 2000. – p. 123–124.

УДК 336.63

Логвінова О.П.,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри Економіки підприємства
та прикладної статистики ІХТ СНУ ім. В. Даля
м. Рубіжне

КРИТЕРІЇ ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТІВ ПЕРЕХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА АУТСОРСИНГ

Постановка проблеми. Останніми десятиріччями аутсорсинг привертає все більшу увагу з боку наукової спільноти та господарюючих суб'єктів у всьому світі. Підвищений інтерес до аутсорсингу зумовлений можливістю вирішення низки завдань на підприємстві завдяки його застосуванню. Так, передача певних функцій підприємства на аутсорсинг дозволяє забезпечити належне виконання цих функцій фахівцями аутсорсингової компанії, отримати опосередкований доступ до ресурсів аутсорсера, перемістити власні ресурси у більш прибуткові види діяльності або проекти розвитку, забезпечити економію коштів, зростання прибутку, розподіл ризиків, а, отже, підвищення ефективності господарювання, інвестиційної привабливості й конкурентоспроможності підприємства. Це свідчить на користь переходу підприємств на аутсорсинг, який може застосовуватися у різних видах діяльності, охоплюючи різний обсяг функцій.

Поряд з численними перевагами, застосування аутсорсингу пов'язане з певними ризиками, зокрема, ослабленням контролю виконання функцій; зростанням залежності від аутсорсера; витком комерційно важливої інформації; зниженням оперативності в процесі взаємодії замовника й постачальника аутсорсингових послуг; невідповідністю рівня надання послуг стандартам підприємства; зростанням витрат на виконання функцій аутсорсером через виникнення неврахованих неформальних фактів та ін.

Тому постає питання про необхідність оцінки співвідношення переваг, отримуваних підприємством завдяки використанню аутсорсингу та тих загроз, які можуть його супроводжувати. Отже, необхідне обґрунтування доцільності переходу підприємства на аутсорсинг.

Аутсорсинг являє собою діяльність, яка спрямована на покращення економічних показників діяльності підприємства та забезпечення його сталого розвитку, передбачає використання певних ресурсів аутсорсера у визначений часовий термін, має чітко встановлені у контрактних документах час початку й закінчення аутсорсингових відносин; потребу у координації дій певного кола учасників аутсорсингових відносин. Зазначені характеристики аутсорсингу відповідають основним ознакам проекту (наявність визначеної мети, часовий горизонт дії, необхідність використання певних ресурсів, кількісна вимірюваність, системне функціонування та ін.) [5]. Це дозволяє розглядати перехід підприємства до застосування аутсорсингу як проект, а також при обґрунтуванні доцільності переходу підприємства на аутсорсинг поряд з іншими критеріями, які використовуються при оцінці його доцільності, розглянути можливості застосування підходів та критеріїв, представлених у проектному менеджменті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки доцільності переходу на аутсорсинг досліджували такі науковці, як Б.А. Анікін, І.Л. Руда [1], Ж-Л. Бравар, Р. Морган [2], А.А. Кизим, О.В. Гуров, А.А. Андрианова-Ушакова [4], С.О. Календжян [3], Н.Н. Мещерякова [6], И.М. Синяева, В.М. Маслова, В.В. Синяев [7], Л.А. Сосунова, Н.П. Карпова [8], Ф.Н. Філіна [9], В.В. Щербан [10] та ін.

Так, Б.А. Анікін, І.Л. Руда поряд з іншими аспектами аутсорсингу розглядають критерії доцільності його застосування, зокрема, економію коштів підприємства, співвідношення витрат на власне виробництво з витратами на аутсорсинг, оцінку доданої вартості, витрати часу на виконання бізнес-процесів, ризик, а також наводять низку слабоформалізованих критеріїв, в т.ч. репутація й досвід аутсорсингової компанії, якість послуг, можливість коригування умов контракту та ін. [1].

А.А. Кизим, О.В. Гуров, А.А. Андрианова-Ушакова для оцінки доцільності аутсорсингу пропонують використовувати схему, розроблену компанією Price Waterhouse Coopers, яка передбачає прийняття рішення про аутсорсинг на основі стратегічності бізнес-процесів для підприємства та її конкурентоспроможності. Автори пропонують доповнити цю схему з урахуванням взаємозв'язку профільних і допоміжних функцій підприємства, а також обирати функції, які доцільно передавати на аутсорсинг, з числа допоміжних з урахуванням їх впливу на основну діяльність [4].

И.М. Синяева, В.М. Маслова, В.В. Синяев відзначають можливість обґрунтування рішення про аутсорсинг на основі таких критеріїв, як точка беззбитковості, коефіцієнт економічної доцільності аутсорсингу, показники сервісності компанії, якості обслуговування клієнтів і показник соціально-ділової активності [7].

Л.А. Сосунова, Н.П. Карпова виокремлюють основні чинники, що впливають на ефективність процесу аутсорсингу, та визначають останню як функціональну залежність від цих чинників. Як

критерії оцінки ефективності аутсорсингу автори пропонують використовувати економію коштів від виконання певних функцій, зміну їх рентабельності, точку беззбитковості [8].

В.В. Щербан пропонує оцінювати доцільність аутсорсингу шляхом визначення зміни витрат підприємства при переході на аутсорсинг. Також автор пропонує проводити аналіз фінансово-економічної ефективності різних сценаріїв аутсорсингу шляхом імітаційного моделювання у системі Project Expert. Як критерії оцінки сценаріїв аутсорсингу застосовуються чиста теперішня вартість, внутрішня норма дохідності, показники ризику, отримувані шляхом використання методів Монте-Карло та аналізу чутливості [10].

Таким чином, у спеціальній літературі з питань аутсорсингу представлено низку критеріїв оцінки доцільності переходу на аутсорсинг, деякі автори відзначають можливість розгляду переходу на аутсорсинг як проектної діяльності та доцільність обґрунтування аутсорсингу з використанням критеріїв, представлених у проект-менеджменті. Подальше удосконалення методичних підходів до оцінки доцільності проектів переходу на аутсорсинг потребує узагальнення і комплексного застосування певної системи показників, що потребує поглибленого вивчення цього питання та зумовлює актуальність теми даної статті.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення критеріїв обґрунтування доцільності проектів переходу підприємств на аутсорсинг.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами аналізу сучасних джерел з питань аутсорсингу, автором запропоновано класифікувати критерії оцінки доцільності проектів переходу на аутсорсинг за певними ознаками.

Так, за ступенем узагальнення результатів критерії оцінки доцільності аутсорсингового проекту пропонується розподілити на загальні, що характеризують доцільність аутсорсингу в цілому, та часткові, що відображають доцільність аутсорсингу за окремими аспектами (оцінка потреби у аутсорсингу, оцінка постачальників аутсорсингових послуг, оцінка взаємодії учасників впродовж реалізації проекту, заключна оцінка проекту).

За можливістю формалізації критерії оцінки доцільності аутсорсингу можуть бути розподілені на формалізовані, слабкоформалізовані та неформалізовані.

До формалізованих пропонується відносити наступні критерії:

- економія коштів підприємства завдяки використанню аутсорсингу;
- співвідношення витрат підприємства «без проекту» та «з проектом» переходу на аутсорсинг;
- точка беззбитковості, яка відобразить обсяг виробництва й реалізації продукції (робіт, послуг), при перевищенні якого перехід на аутсорсинг є недоцільним;
- коефіцієнт економічної доцільності аутсорсингу;
- показник сервісності компанії;
- якість обслуговування клієнтів;
- показник соціально-ділової активності;
- чиста теперішня вартість;
- внутрішня норма дохідності;
- індекс дохідності;
- термін окупності коштів;
- коефіцієнт «вигоди/витрати»;
- додатковий грошовий потік проекту;
- зміна показників фінансового стану підприємства завдяки використанню аутсорсингу;
- показники ризику аутсорсинг-проекту, в т.ч. математичне очікування, середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації додаткового прибутку (економії витрат, чистої теперішньої вартості проекту);
- показники конкурентоспроможності та потенціалу замовників і постачальників аутсорсингу, а також окремих бізнес-процесів.

Неформалізовані або слабкоформалізовані критерії оцінки доцільності аутсорсингу: репутація й відомість компанії на ринку; внутрішня кваліфікація та контроль; можливість коригування умов контракту; надійність і база навичок переходу на аутсорсинг; кадрова політика; корпоративно-соціальна відповідальність та ін.

Залежно від специфіки аутсорсинг-проектів, окремі критерії можуть мати більший чи менший ступінь формалізації, а, отже, розмежування критеріїв доцільності аутсорсингу за можливістю формалізації є умовним.

Також важливо оцінити доцільність застосування аутсорсингу за окремими учасниками аутсорсингових відносин, оскільки необхідним є забезпечення взаємовигідних стосунків та пропорційного розподілу ефективності й ризику. Тому вказані показники слід обчислювати для кожного з учасників аутсорсингового проекту. Отже, за учасниками аутсорсингових відносин слід розрізняти

критерії доцільності аутсорсингу для аутсорсингової компанії (постачальника послуг), для підприємства-замовника аутсорсингу, для інших учасників тощо.

Розглядаючи перехід на аутсорсинг як проект, при обґрунтуванні його доцільності поряд із загальноекономічними критеріями можливо застосувати специфічні критерії, представлені у проектно-менеджменті, зокрема, фінансово-економічні критерії (чиста теперішня вартість, внутрішня норма дохідності, індекс дохідності, коефіцієнт «вигоди/витрати», термін окупності, грошовий потік; показники аналізу ризику, отримувані на основі використання методів аналізу сценаріїв розвитку подій за проектом, аналізу чутливості, методу Монте-Карло та ін.), інституційні критерії, соціальні критерії і т.д.

Узагальнену класифікацію критеріїв доцільності проектів переходу на аутсорсинг представлено на рисунку 1.

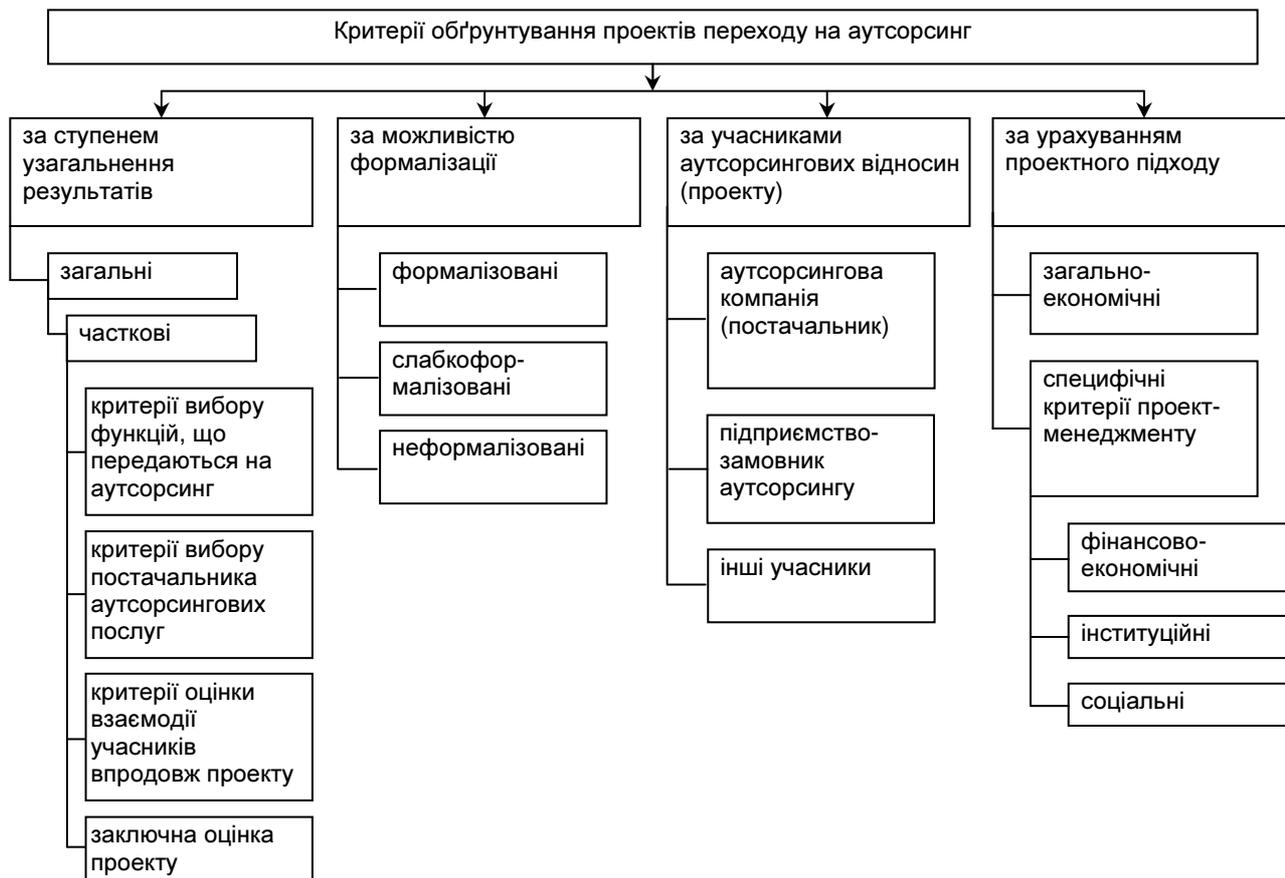


Рис. 1. Критерії обґрунтування проектів переходу на аутсорсинг

Джерело: [авторська розробка]

Зазначені критерії взаємопов'язані між собою, а вказані групи можуть взаємно комбінуватися та доповнювати одна одну.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, ретельне обґрунтування аутсорсинг-проектів є важливою передумовою їх успішної реалізації. Слід комплексно застосовувати критерії обґрунтування доцільності аутсорсинг-проектів для підприємства. Це сприятиме більш обґрунтованому прийняттю рішень про перехід підприємства на аутсорсинг та успішнішому його здійсненню.

Література

- 1 Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : уч. пособ. / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
- 2 Бравар Ж-Л. Эффективный аутсорсинг: Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж-Л. Бравар, Р. Морган (пер.с англ.). – Д. : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 251 с.
- 3 Календжян С.О. Об эффективности аутсорсинга / С.О. Календжян. Российское предпринимательство. № 8 (44). 2003. – С. 74-77.

4 Кизим А.А. Особенности перехода российских промышленных предприятий на аутсорсинг. Специфика правовой среды / А.А. Кизим, О.В. Гуров, А.А. Андрианова-Ушакова. Экономический анализ: теория и практика. № 18. 2008. С. 23-27.

5 Мазур И.И. Управление проектами : уч. пособ. для вузов. / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге. – М. : ЗАО Изд-во “Экономика”, 2001. – 574 с.

6 Мещерякова Н.Н. Методические подходы к анализу и оценке эффективности реализации стратегии логистического аутсорсинга на предприятиях оптовой торговли. / Н.Н. Мещерякова. Известия ИГЭА. № 5 (67). 2009. – С. 117-120.

7 Синяева И.М. Сфера PR в маркетинге. уч. пособ. / И.М. Синяева, В.М. Маслова, В.В. Синяев. М. : ЮНИТИ-ДАНА. 2007. – 383 с.

8 Сосунова Л.А. Критерии оценки целесообразности аутсорсинга. / Л.А. Сосунова, Н.П. Карпова. Российское предпринимательство. № 3. Выпуск 2 (180). 2011. – С. 38-43.

9 Филина Ф.Н. Аутсорсинг бизнес-процессов. Проблемы и решения. / Ф.Н. Филина. – М. : ГроссМедиа. РОСБУХ, 2008. – 84 с.

10 Щербан В.В. Оценка экономической эффективности ИТ-аутсорсинга на предприятии / В.В. Щербан // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/06/1128>

УДК 330.341.1

Сенів Б.Г.,
к.е.н., доцент, кафедри банківського менеджменту та обліку
Тернопільський національний економічний університет

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України забезпечення ефективного функціонування промислових підприємств потребує постійного підвищення конкурентоспроможності їх продукції та процесів, оптимального використання виробничого потенціалу, гнучкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі. Виконання перелічених завдань можливе завдяки систематичному здійсненню інноваційної діяльності. Однак на сьогодні питома вага промислових підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність і можуть бути віднесені до інноваційно активних, залишається низькою. Вирішення цього завдання потребує вдосконалення науково-методичного забезпечення оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства як важливої складової процесу управління нею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом з'явилася значна кількість наукових праць щодо інноваційної моделі розвитку економіки України і суб'єктів господарювання: М.Боярської, П. Завліна, С. Ільєнкової, С. Ілляшенка, Н. Краснокутської, Е. Крилова, Т.Ледян, О.Марченко, Л.Нейкової, Н.Яковлевої та ін. У них розкрито сутність, види й особливості моделі інноваційного розвитку економіки, інструменти та важелі державної підтримки інновацій, складові механізми інноваційного розвитку підприємств, етапи інноваційного процесу, методи оцінювання інноваційних проектів тощо. Проте проблему оцінювання ефективності інновацій усе ще не вирішено остаточно: не враховуються ринкові вимоги щодо побудови цілісної моделі оцінювання ефективності, не обґрунтовані повною мірою принципи й особливості оцінювання ефективності окремих напрямів інноваційної діяльності.

Постановка завдання. Метою дослідження є подальший розвиток теоретичних положень, обґрунтування методичних підходів і практичних рекомендацій щодо оцінки ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до того, що інноваційна діяльність є вирішальним елементом розвитку сучасного виробництва, проблеми економічного обґрунтування інноваційних рішень набувають особливої актуальності. Вони важливі як на рівні підприємств (організацій), так і на вищих рівнях управління національною економікою, зокрема при розподілі бюджетних коштів на фінансування науково-технічних, соціальних та інших загальнодержавних програм.

Особливістю підходів до оцінювання ефективності інновацій господарюючих суб'єктів різних рівнів, діючих у ринкових умовах, слід вважати різницю в цілях, які вони визначають у своїй діяльності. Так, органи влади й управління, що мають регулювати соціально-економічні процеси в країні,

працюють над глобальними завданнями розвитку суспільства загалом. Держава формує зовнішні умови (інноваційну політику) для господарювання підприємств, стимулюючи зростання національної економіки. В економічній літературі звертається увага на необхідність нових підходів до оцінювання ефективності інновацій в умовах ринкової економіки [7].

За часів державної власності та централізованих методів управління переважав єдиний методологічний підхід для всіх організацій щодо оцінювання ефективності господарських рішень. Сутність його визначалась принципом: усе, що вигідно державі, має бути вигідним для всіх суб'єктів господарювання, тобто цей підхід передбачав для всіх глобальний критерій ефективності капітальних вкладень – економічний ефект, що одержують на всіх стадіях та етапах реалізації нововведень – від проведення досліджень і розробок до використання інновації споживачем. Методичні суперечки стосувалися лише показників, якими оцінювався цей ефект – це “приведені витрати” на реалізацію новини чи інтегральний показник – “річний економічний ефект” [4].

У сучасних ринкових умовах підвищуються вимоги до економічних вимірів та економічних обґрунтувань прийняття рішень стосовно інноваційних проектів, які можуть фінансуватися лише після економічного оцінювання кожного з можливих їх варіантів. Слід зважати на те, що підприємства (організації) будують свою діяльність в напрямку досягнення своїх локальних цілей, передусім можливості успішно функціонувати на ринках виробництва нових товарів і послуг, які з'являються в результаті впровадження нових технологій. Кінцевим результатом інноваційної діяльності будь-якої організації є виробництво конкурентоспроможної продукції та зміцнення позицій на ринку і свого фінансового стану. За такого підходу вибір кращого варіанта інноваційного проекту передбачає одержання більших результатів з меншими чи однаковими витратами. Отже, у загальному вигляді економічна ефективність інновацій визначається порівнянням результатів з витратами, що забезпечили цей результат [6].

Процес комплексного оцінювання ефективності інноваційної діяльності фірми можна здійснювати за етапами, наведеними на рис. 1.

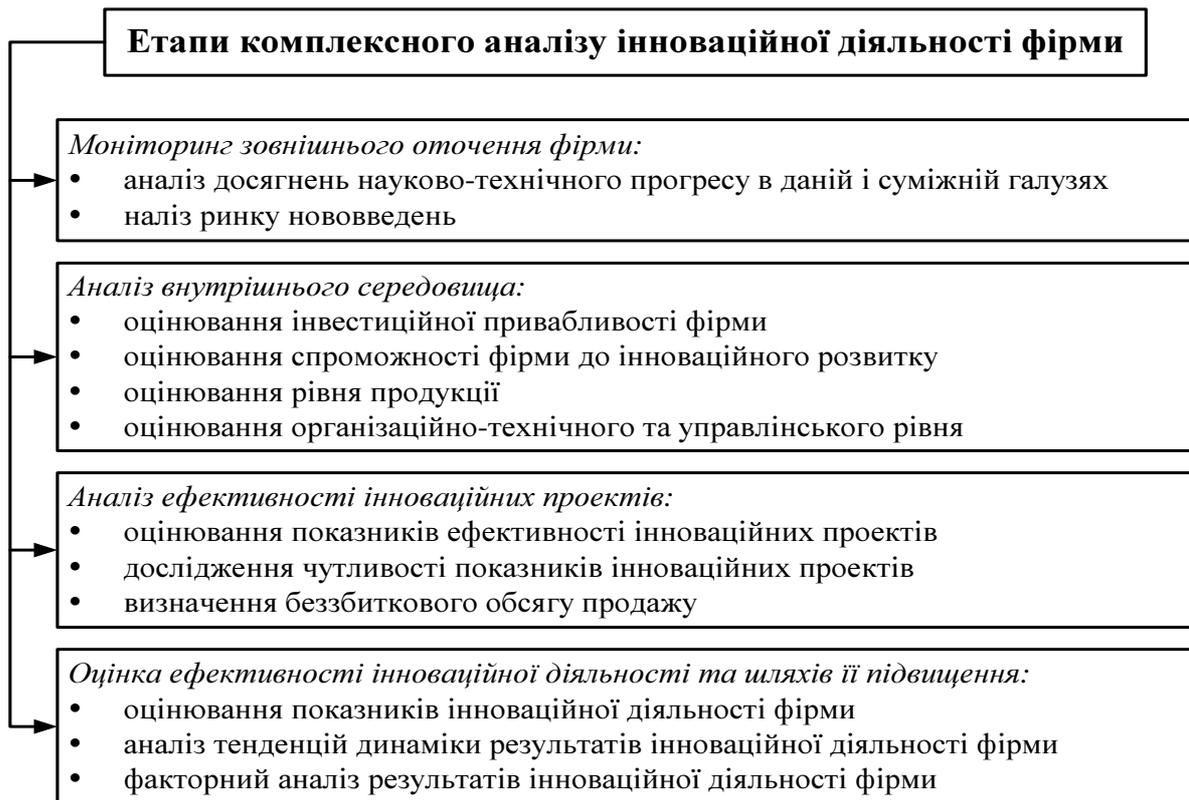


Рис. 1. Етапи оцінювання ефективності інноваційної діяльності фірми

Джерело: [4]

Одним із найскладніших етапів оцінювання ефективності інновацій є побудова системи моніторингу зовнішнього оточення фірми, тобто системи постійного спостереження за напрямками й досягненнями науково-технічного прогресу в конкретній та суміжній галузях. На цьому етапі фахівці фірми вивчають можливості: використання нових знань та інтелектуальних продуктів; виробництва продукції на основі нових, більш прогресивних технологічних процесів; застосування нових видів

основних засобів і сировинних ресурсів; виготовлення інноваційної продукції; зміни продуктового портфелю; впровадження сучасних організаційно-технічних рішень виробничого, комерційного характеру тощо [3].

При оцінюванні *спроможності фірми до інноваційного розвитку* необхідно враховувати такі фактори [5]:

- наявність достатньої чисельності та відповідної кваліфікації персоналу, що здійснює НДДКР;
- наявність завершених НДДКР або придбаних ліцензій, що можуть бути впроваджені у виробництво;
- наявність належного дослідного виробництва;
- здійснення необхідних витрат у сферу НДДКР та оновлення виробництва.

При оцінюванні *рівня продукції* доцільно визначати: динаміку обсягів продажів; рівень оновлення асортименту продукції; рівень конкурентоспроможності продукції; рівень сертифікованої продукції; частку продукції, що відповідає міжнародним стандартам; відносну частку ринку; частку експортної продукції.

Оцінювання *організаційно-технічного та управлінського рівня* фірми можна здійснювати за такими групами показників:

- за *рівнем прогресивності основних засобів і технологічних процесів* (рівень автоматизації та механізації виробництва, озброєність нематеріальними активами, коефіцієнти оновлення й вибуття основних засобів, коефіцієнт зносу основних засобів та їхній середній вік, частка інноваційних основних засобів та прогресивних технологічних процесів і методів обробки);
- за *оцінкою рівня організації виробництва* (коефіцієнти спеціалізації, кооперування, використання виробничої потужності, наявності вільних потужностей);
- за *оцінкою кадрового потенціалу і рівня організації праці* (кваліфікаційний та освітній рівні персоналу, рівень перепідготовки кадрів, рівень підвищення кваліфікації кадрів, рівень перепідготовки службовців, коефіцієнти використання робочого часу, змінності робочої сили, плинності кадрів, стабільності робочих кадрів);
- за *оцінкою рівня управління виробництвом* (коефіцієнт ефективності управління, ступінь централізації управлінських функцій, показник економічності апарата управління).

На етапі *аналізу ефективності інноваційних проектів* визначається доцільність інвестиційних вкладень у певний інноваційний проект, оцінюються можливі ризики за різними варіантами розвитку подій, визначається беззбитковий обсяг продажу продукції.

Останнім часом окремими вченими висловлюється думка, що необхідно розрізняти поняття ефективності та результативності [4; 6]. *Результативність* характеризується ступенем задоволення потреб зацікавлених сторін, а *ефективність* є критерієм того, як саме з економічної точки зору використовуються ресурси фірми для забезпечення певного рівня задоволення зацікавлених сторін.

За інтегральний показник ефективності інноваційної діяльності пропонується використовувати коефіцієнт фактичної результативності:

$$r = \frac{R_c}{\sum_{i=1}^N Q_i - \sum_{i=1}^N (H_1 - H_2)}, \quad (1)$$

де R_c – сумарні витрати на закінчені роботи, прийняті (рекомендовані) до освоєння в серійному виробництві;

Q – фактичні витрати на НДДКР за i -й рік;

N – кількість років періоду, що аналізується;

H_1, H_2 – незавершене виробництво відповідно на початок та на кінець періоду у вартісному виразі.

Згаданий показник охоплює лише стадію НДДКР і не враховує подальшого просування нововведень, не дає можливості об'єктивно оцінити інноваційну діяльність в цілому по підприємству.

У роботі [8] запропоновано оцінювати ефективність інноваційної діяльності за такими напрямками:

1. Оцінювання економічної ефективності нововведення стосовно підприємства (як саме воно забезпечує конкурентоспроможність, прибуток і фінансову стабільність підприємства);

2. Оцінювання ефективності управління інноваційною діяльністю стосовно забезпечення неперервності інноваційного процесу й досягнення кінцевої мети одержання новинок (продукту, технологій), які відповідають вимогам ринку.

3. Урахування фактора часу (здатність одержувати необхідні результати за визначений його проміжок).

Єдність вищезазначених компонентів дає змогу оцінити ефективність управління інноваційною діяльністю, що здійснюється на підприємстві. При цьому необхідно зважати на можливість взаємодії із зовнішнім середовищем підприємства, а саме: кількість об'єктів інтелектуальної власності, що купують зі сторони або ж реалізують на ринку. Показник результативності інноваційної діяльності на стадії проведення НДДКР за Герасимовим має такий вигляд:

$$P_{\text{НДДКР}} = \frac{\sum_{t=1}^T K_{\text{еф.}t} + \sum_{t=1}^T K_{\text{пр.}t}}{\sum_{t=1}^T K_{\text{заг.}t} - \sum_{t=1}^T K_{\text{реал.}t}}, \quad (2)$$

де $P_{\text{НДДКР}}$ – результативність інноваційної діяльності на стадії проведення НДДКР;

$K_{\text{еф.}t}$ – кількість самостійно розроблених новацій (винаходів, технічних рішень, ідей), які відповідають вимогам підприємства в t -му році;

$K_{\text{пр.}t}$ – кількість придбаних об'єктів інтелектуальної власності, що відповідають вимогам підприємства в t -му році;

$K_{\text{заг.}t}$ – загальна кількість новацій (винаходів, технічних рішень, ідей), як результат проведення НДДКР і придбання об'єктів інтелектуальної власності у зовнішньому середовищі підприємством в t -му році;

$K_{\text{реал.}t}$ – кількість об'єктів інтелектуальної власності – результатів НДДКР, реалізованих у зовнішньому середовищі і не використаних у діяльності підприємства в t -му році;

T – кількість років аналізованого періоду.

Факторний аналіз витрат і результатів інноваційної діяльності фірми можна виконувати на основі мультиплікативних моделей [4].

У мультиплікативній моделі оцінки впливу витрат на освоєння інновацій на зміну витрат на одиницю обсягу реалізованої продукції $\left(\frac{Z}{BP}\right)$ визначають за такими показниками:

- $Z_{\text{ін}}$, Z – витрати на освоєння нововведень і загальні витрати відповідно, грн.;
- $BP_{\text{ін}}$, BP – виручка від реалізації інноваційної продукції й загальна виручка від реалізації продукції відповідно, грн. Мультиплікативна модель має вид:

$$\frac{Z}{BP} = \frac{Z_{\text{ін}}}{BP_{\text{ін}}} \cdot \frac{Z}{Z_{\text{ін}}} \cdot \frac{BP_{\text{ін}}}{BP}, \quad (3)$$

де $\frac{Z_{\text{ін}}}{BP_{\text{ін}}}$ – витрати на освоєння інновацій на одиницю обсягу реалізованої продукції;

$\frac{Z}{Z_{\text{ін}}}$ – коефіцієнт співвідношення загальних витрат до витрат на освоєння інновацій;

$\frac{BP_{\text{ін}}}{BP}$ – частка виручки від реалізації інноваційної продукції у загальній сумі виручки від реалізації продукції.

Побудова мультиплікативної моделі оцінки впливу рентабельності нематеріальних активів на прибуток від реалізації продукції здійснюється з використанням таких показників:

- $\Pi_{\text{ін}}$, Π – прибуток від реалізації інноваційної продукції і прибуток від реалізації всієї продукції відповідно, грн.;

- \overline{HA} – середня за період вартість нематеріальних активів, грн.

$$\Pi = \frac{\Pi_{\text{ін}}}{\overline{HA}} \cdot \frac{\overline{HA}}{BP_{\text{ін}}} \cdot \frac{\Pi}{\Pi_{\text{ін}}} \cdot BP, \quad (4)$$

де $\frac{\Pi_{\text{ін}}}{\overline{HA}}$ – коефіцієнт рентабельності нематеріальних активів;

$\frac{\overline{HA}}{BP_{\text{ін}}}$ – вартість нематеріальних активів на одиницю виручки від реалізації інноваційної продукції;

$\frac{\Pi}{\Pi_{\text{ін}}}$ – коефіцієнт співвідношення прибутку від реалізації всієї продукції до прибутку від інноваційної діяльності.

Мультиплікативна модель ефективності роботи персоналу $\left(\frac{\Pi}{\text{ч}}\right)$ має вигляд:

$$\frac{\Pi}{\text{ч}} = \frac{\Pi}{\text{ОЗ}} \cdot \frac{\text{ОЗ}}{\text{НА}} \cdot \frac{\text{НА}}{\text{ч}_{\text{НДР}}} \cdot \frac{\text{ч}_{\text{НДР}}}{\text{ч}}, \quad (5)$$

де ч – середньооблікова чисельність працівників науково-дослідних і проектно-конструкторських підрозділів та середньооблікова чисельність штатних працівників основної діяльності відповідно, осіб;

ОЗ – середня за період вартість основних засобів, грн.;

$\frac{\Pi}{\text{ОЗ}}$ – рентабельність основних засобів, %;

$\frac{\text{ОЗ}}{\text{НА}}$ – коефіцієнт співвідношення основних засобів та нематеріальних активів;

$\frac{\text{НА}}{\text{НА}}$ – озброєність нематеріальними активами працівників науково-дослідних підрозділів;

$\text{ч}_{\text{НДР}}$

$\frac{\text{ч}_{\text{НДР}}}{\text{ч}}$ – частка працівників науково-дослідних підрозділів у загальній чисельності працівників

фірми.

Зміну прибутку за рахунок зміни рентабельності продажу, коефіцієнта оборотності нематеріальних активів, коефіцієнта співвідношення нематеріальних активів та вартості основних засобів можна оцінити за допомогою такої мультиплікативної моделі:

$$\Pi = \frac{\Pi}{\text{ВР}} \cdot \frac{\text{ВР}}{\text{НА}} \cdot \frac{\text{НА}}{\text{ОЗ}} \cdot \text{ОЗ}, \quad (6)$$

де $\frac{\Pi}{\text{ВР}}$ – рентабельність продажу;

$\frac{\text{ВР}}{\text{НА}}$ – коефіцієнт оборотності нематеріальних активів;

$\frac{\text{НА}}{\text{ОЗ}}$ – коефіцієнт співвідношення середньої за період вартості нематеріальних активів до

середньої за період вартості основних засобів.

Висновки з даного дослідження. Оцінка ефективності інноваційної діяльності є однією з найважливіших спеціальних функцій управління інноваційною діяльністю підприємства. Зазначено важливість її здійснення для прийняття управлінських рішень щодо вдосконалення інноваційної діяльності на підприємстві. Під ефективністю інноваційної діяльності підприємства запропоновано розуміти таку її характеристику, яка відображає результативність і розкриває міру повноти та якості досягнення поставлених цілей за допомогою системи показників. Проведення комплексного аналізу інноваційної діяльності на основі викладених методичних підходів сприятиме обґрунтуванню найбільш ефективних напрямів інноваційної діяльності, інноваційних програм та проектів фірми.

Література

1. Безвугляк А.В. Роль інформаційного забезпечення у підвищенні економічної ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / А.В. Безвугляк. – Режим доступу: <http://www.udau.edu.ua/library.php&pid=847>
2. Боярська М.О. Прогнозування поведінки моделі управління інноваційними процесами з використанням імітаційного моделювання / М. О. Боярська // Інвестиції : практика та досвід. – 2011. – № 22. – С. 56-58.
3. Васильєва С. І. Формування механізму управління інноваційною діяльністю підприємства харчової промисловості / С. І. Васильєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – липень (№13). – С. 12-14.

4. Денисенко М. П. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств / М.П. Денисенко, Т. Є. Воронкова // Проблеми науки. – 2011. – №2. – С. 15-21.
5. Ледян Т. О. Організаційні форми управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах / Т. О. Ледян // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – лютий (№3). – С. 22-24.
6. Марченко О.В. Визначення необхідних і достатніх умов для інноваційного розвитку підприємства / О.В. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6. – С 158-164.
7. Прокопенко Н.С. Аспекти управління інноваційною діяльністю підприємства / Н.С. Прокопенко, О. І. Попрозман // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 12. – С. 98-101.
8. Яковлева Н. Оцінка інноваційного потенціалу підприємств та ефективності його використання / Н. Яковлева // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – № 1. – С.45-52.

УДК 658.15

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

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ)

Постановка проблеми. Однією з умов становлення і розвитку ринкової економіки є створення конкурентного середовища та організація взаємодії економічних суб'єктів, які конкурують між собою у сфері виробництва і подальшого просування на ринок товарів та послуг. Конкурентне середовище ставить до компаній, які у ньому діють, вимоги постійно реагувати на зміни стану ринку, відшукувати інноваційні рішення і таким чином здобувати переваги перед конкурентами. Конкуренція є безпосередньою причиною виникнення одних виробництв і галузей, а також поступового відмирання і зникнення інших. Структура ринку, поведінка клієнтів та динаміка конкуренції відображають три визначальні критерії взаємовідносин підприємства із зовнішніми діловими партнерами. Для визначення власних позицій підприємства необхідно дослідити та виокремити фактори, що впливають на можливість отримання додаткових переваг у конкурентній боротьбі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці визначення й аналізу чинників, що впливають на формування конкурентоспроможності підприємства, приділено суттєву увагу у численних роботах вітчизняних і зарубіжних вчених. Вагомий внесок у дослідження питань формування конкурентоспроможності підприємства зробили Г. Азоєв, А. Акмаєв, І. Ансофф, Я. Базилюк, В. Винокуров, А. Гріффітс, А. Градов, Р. Дафт, Ю. Іванов, М. Кизим, Н. Коваленко, Ж.-Ж. Ламбен, В.Павлова, М. Портер, С.Савчук, Фатхутдінов, А. Чандлер, В. Чубай, В. Шинкаренко, Р.Чумпитас, А. Юданов та ін. Вченими висвітлюються різноманітні проблеми визначення конкурентоспроможності підприємств [1-12]. Але слід зазначити, що багато питань, які стосуються розробки системи показників та складових конкурентоспроможної стратегії, є невирішеними.

Постановка завдання. Мета статті – аналіз методичних положень щодо обґрунтування методики визначення рівня конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення конкурентоспроможності є основою стратегії підприємства, для досягнення якої приймаються рішення і здійснюються заходи, суттєві для характеру виробничої діяльності в ринковій економіці загалом (щодо структури і обсягів виробництва, нормування споживання та нагромадження, реалізації та розвитку технологічного та інноваційного потенціалу тощо).

Підприємство приймає рішення щодо побудови конкурентної стратегії, враховуючи вплив п'яти основних чинників [2]:

- загрози появи нових конкурентів;
- загрози появи товарів чи послуг-замінників;
- здатності постачальників комплектуючих товарів торгуватися;
- здатності покупців торгуватися;
- суперництва вже існуючих конкурентів між собою.

Саме ці основні чинники справляють визначальний вплив на ціни, які формуються підприємствами, припустимі витрати, які вони можуть нести, і на розміри капіталовкладень, необхідних для підтримання конкурентоспроможності, отже – на прибутковість галузі.

Рівень конкурентоспроможності підприємства свідчить про надійність інвестиції в дане підприємство, а отже, за інших рівних умов, знижує вимоги інвестора щодо норми прибутку.

Конкурентоспроможність підприємств формується в конкурентній боротьбі внаслідок вибору ними адекватної стратегії діяльності. Відсутність стратегії або помилки у її виборі призводять до неефективного витрачання обмежених виробничих ресурсів, втрати часу як найбільш цінного фактора ринкового успіху. Нажаль, стратегія економічної трансформації в Україні не сприяла виробленню більшістю підприємств власних конкурентних стратегій, що часто вело до їх програшу у конкурентній боротьбі із зарубіжними компаніями. Тривала трансформаційна криза в Україні пов'язана, насамперед, як із несформованістю в державі конкурентної сукупності підприємств, так і зі звуженням та збідненням структури внутрішнього ринку. Це викликало деформацію основних складових процесу конкуренції та обумовило його неадекватну роль в регулюванні ринкових відносин. Реакція вітчизняних підприємств на ускладнення конкурентних умов полягала переважно в згортанні діяльності, підвищенні цін на основі монопольного становища, здобутті рентабельних переваг за рахунок податкових та інших пільг чи близькості до розподілу бюджетних ресурсів.

Стратегія кожного підприємства істотним чином визначається умовами виробництва в конкретній галузі, структурою цієї галузі і позицією, яку підприємство займає в галузі.

Якщо розглянути діяльність підприємства, то, з точки зору системного підходу, схематично її можна відобразити, як наведено на рис. 1. При цьому, під входом розуміємо вибрану на основі потреб чи інтересів підприємства систему замовлень, постачань чи закупівель різних ресурсів. Виробничий процес включає в себе всю систему процесів від підготовчого етапу і до випуску готової продукції. При цьому, одну із вирішальних ролей грає система операційного планування, пов'язана з вибором способів та методів реалізації стратегічних планів підприємства – операційною стратегією, яка повинна базуватись на наукових підходах до обґрунтування стратегії розвитку виробничих потоків, оптимізації планів випуску продукції, виробничих програм, системи календарного планування та своєчасної заміни обладнання. Під виходом розуміємо систему організації збуту виготовленої продукції.

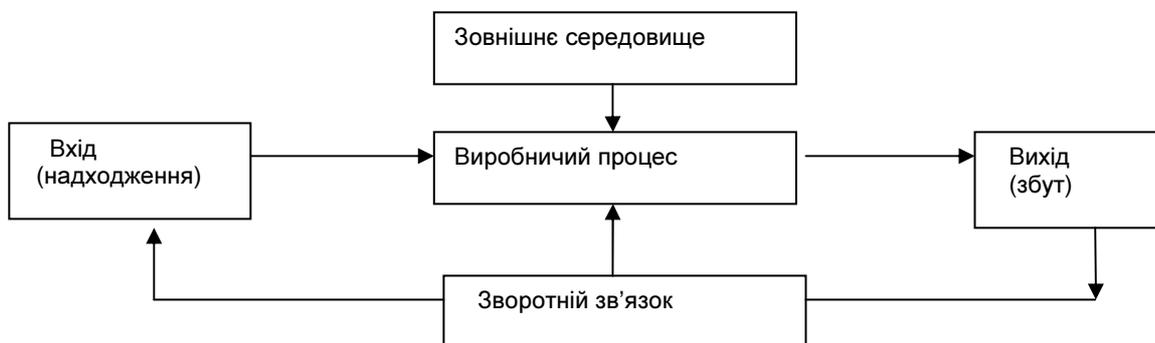


Рис.1. Схема діяльності підприємства як системи

Джерело: [2]

Розглядаються три складові діяльності підприємства: надходження (постачання), виробнича, збутова. В підсистемі надходжень реалізується ресурсний підхід. Виробнича підсистема зумовлює застосування процесного та операційного підходів. Збутова підсистема передбачає використання маркетингового підходу. Загальна стратегія формується з урахуванням невизначеності стану зовнішнього середовища, що визначає доцільність застосування методів нечіткої логіки. З огляду на це, система операційних факторів, показників їх оцінки з урахуванням сучасних процесів інтеграції та кризовості економіки є важливою для підвищення усталеності підприємства та повинна визначати стан (рівень) кожного із наведених видів діяльності.

Виходячи із наведеного вище, відповідно на рис. 1 сформовано систему показників, що комплексно характеризують діяльність операційної системи підприємства легкої промисловості. Джерелом інформації слугують звітні та оперативні дані підприємства, які виділено у три групи показників [2]. Наведену систему показників сформовано з урахуванням принципів збалансованості відповідно до ідей системи показників (Balanced Scorecard) – BSC [2; 3; 6].

Таблиця 1

Показники оцінки рівня діяльності операційної системи
промислового підприємства

Показники	Формула для розрахунку
1	2
Підсистема надходжень (X₁)	
Коефіцієнт забезпечення матеріальними ресурсами (X ₁₁)	$K_{зпр} = Нр/Пр$, де Нр – наявні ресурси; Пр – потреба в ресурсах
Рейтинг постачальника (X ₁₂)	$R_{ном} = \sum_{i=1}^n c_i k_i$, де c_i – вага i -го фактору; k_i – бальна оцінка i -го фактору; n – кількість факторів
Аналіз постачальників (X ₁₃)	АВС-аналіз
Економічний розмір замовлення (X ₁₄)	$EOQ = \sqrt{\frac{2C_0 S}{cT}}$, де S – потреба в продукції; T – часовий інтервал; C_0 – витрати на оформлення і доставку одного замовлення; c – вартість зберігання одиниці продукції в одиницю часу
Виробнича підсистема (X₂)	
Коефіцієнт механізації (автоматизації) праці (X ₂₁)	$K_{мп} = Км/Чзаг$, де $Км$ – кількість робітників, зайнятих на механізованих роботах; $Ч$ заг – загальна чисельність робітників на даній ділянці
Фондоозброєність (X ₂₂)	$Фо = ОФс.р./Ч$ роб, де $ОФс.р.$ – середньорічна вартість основних засобів; $Ч$ роб – середньооблікова чисельність робітників, працівників
Механоозброєність (X ₂₃)	$Мп = Бва / Чр$, де $Бва$ – балансова вартість засобів механізації; $Чр$ – чисельність робітників
Коефіцієнт придатності основних фондів (X ₂₄)	$Кп = 1 - Кз$, де $Кп$ – коефіцієнт придатності основних фондів; $Кз$ – коефіцієнт зносу основних фондів
Коефіцієнт використання календарного фонду часу (X ₂₅)	$K_{ек} = \frac{T_{ф}}{T_{к}}$, де $T_{ф}$ – фактичний час роботи обладнання; $T_{к}$ – календарний фонд
Коефіцієнт використання виробничих потужностей (X ₂₆)	$Кв = Пз/Пн$, де $Пз$ – фактичний обсяг виробництва; $Пн$ – наявні виробничі потужності
Відносний показник виробничих витрат (X ₂₇)	$Кс/в = Св/Ов$, де $Св$ – виробнича собівартість продукції; $Ов$ – обсяг виробництва
Продуктивність праці (X ₂₈)	$Пп = Ов/Чп$, де $Ов$ – обсяг виробництва; $Чп$ – чисельність ПВП
Коефіцієнт плинності кадрів (X ₂₉)	$Кпл = Чз/Чсер$, де $Чз$ – кількість звільнених працівників; $Чсер$ – середньоспискова чисельність
Рівень оплати праці порівняно з з конкурентами (X ₂₁₀)	$R_{опл} = \frac{ЗПсер}{ЗПкон}$, де $ЗПсер$ – середньомісячна зарплата на підприємстві; $ЗПкон$ – середньомісячна зарплата конкурента
Коефіцієнт оборотності активів (X ₂₁₁)	$К_{об.а} = Дчр/Ва$, де $Дчр$ – чистий дохід від реалізації продукції; $Ва$ – вартість активів
Коефіцієнт рентабельності реалізації (X ₂₁₂)	$К_{Rp} = Пч/Дчр$, де $Пч$ – чистий прибуток; $Дчр$ – чистий дохід від реалізації продукції

продовження табл. 1

1	2
Збутова підсистема (X_3)	
Рівень якості (X_{31}) (Найчастіше для комплексного оцінювання технічного рівня якості продукції використовуються середньозважені арифметичні і геометричні показники, а також експертні методи)	Комплексний середньозважений арифметичний показник якості розраховується за формулами: $U = \sum_{i=1}^n M_i P_i$ де U – комплексний показник якості; M_i – параметр вагомості i -го показника якості; P_i – значення i -го показника якості
Частка ринку (X_{32})	$Ч_p = \text{Опр}/\text{Мр}$, де Опр – обсяг продажів підприємства на даному ринку; Мр – місткість ринку
Інтегральний показник конкурентоспроможності (X_{33}) виробу	$K_{ін} = S \times (K/E) \times 100\%$, де S – загальний показник за нормативними параметрами; K – показник техніко-технологічного рівня; E – співвідношення ціни товару з ціною конкурента

Джерело: [2]

В умовах нестійкого зовнішнього середовища (умовах невизначеності) для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства пропонується застосувати метод теорії нечіткої логіки [3; 11], за допомогою якого будується модель діяльності підприємства.

Відповідно до наведеної схеми та запропонованої системи показників визначено набір критеріїв, який може бути згрупований наступним чином:

X_1 – функціонування підсистеми надходжень, X_2 – функціонування виробничої підсистеми, X_3 – функціонування збутової підсистеми.

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

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

Підсистема виробництва підприємства X_2 , в свою чергу, може бути оцінена на основі коефіцієнта механізації (автоматизації) праці ($K_{мн}$) – X_{21} , фондоозброєності (Φ) – X_{22} , механоозброєності (Mn) – X_{23} , коефіцієнта придатності основних засобів ($Kп$) – X_{24} , коефіцієнта використання календарного фонду часу ($K_{ек}$) – X_{25} , коефіцієнта використання виробничих потужностей ($Kв$) – X_{26} , відносного показника виробничих витрат ($Kс/в$) – X_{27} , продуктивності праці (Π_n) – X_{28} , коефіцієнта плинності кадрів ($Kпл$) – X_{29} , рівня оплати праці порівняно з конкурентами ($R_{опл}$) – X_{210} , коефіцієнта оборотності активів ($Kоб.а$) – X_{211} , коефіцієнта рентабельності реалізації (K_{Rp}) – X_{212} :

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

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

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

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

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

Зауважимо, що представлений набір показників є одним з можливих варіантів і може формуватися експертом індивідуально для кожного окремого підприємства із врахуванням його специфіки. Тут дані, що мають числову природу, беруться з відповідних форм звітності підприємства, стандартів, технічних умов тощо. Дані лінгвістичної природи задаються на основі експертних суджень. Оцінку стану підприємства та рівня його конкурентоспроможності проведено згідно наведеного відношення (2) з урахуванням складових діяльності.

Оцінка підсистеми надходжень. Функціонування системи надходжень описується функцією, представленою формулою (3). Вихідні дані наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Кількісні показники функціонування підсистеми надходжень

Періоди	$K_{зпр}$	$R_{пост}$	ABC	EOQ
I	0,9	8	A	800
II	0,88	7	B	760
III	0,7	6	C	650
IV	0,93	7	A	820

Джерело: [2]

Для кожного показника визначені свої терми і функції належності. Для розрахунку прийняті загальні терми значень: [0-0,2]-ДН; [0,2-0,35]-Н; [0,35-0,65]-С; [0,65-0,8]-В; [0,8-1,0] - ДВ. В результаті отримуємо таблицю (табл. 3) для оцінки стану підсистеми надходжень:

Таблиця 3

Оцінка функціонування підсистеми надходжень

Періоди	Вхідні змінні				Вага W_j	X_1
	$K_{зпр}$	$R_{пост}$	ABC	EOQ		
I	В	В	ДВ	В	0,2	В
II	В	В	В	В	0,3	
III	С	С	С	В	0,2	
IV	В	В	ДВ	В	0,3	

Джерело: [2]

$$X_1 = 0,2 \cdot \sqrt[4]{0,7 \cdot 0,7 \cdot 0,9 \cdot 0,7} + 0,3 \sqrt[4]{0,7 \cdot 0,7 \cdot 0,7 \cdot 0,7} + 0,2 \sqrt[4]{0,5 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 0,7} + 0,3 \sqrt[4]{0,7 \cdot 0,7 \cdot 0,9 \cdot 0,7} = 0,149 + 0,21 + 0,109 + 0,223 = 0,691$$

Рівень функціонування підсистеми надходжень за прийнятою градацією X_1 – високий (В).

Функціонування підсистеми виробництва описується функцією, представленою формулою (4). Для кожного показника визначено свої терми та функції належності. Вихідні дані наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Кількісні показники функціонування підсистеми виробництва

Періоди	$K_{мп}$	Φ_o	M_n	K_n	$K_{эк}$	K_v	$K_{с/с}$	Π_n	$K_{пл}$	$R_{опл}$	$K_{об.а}$	$K_{R,p}$
I	0,75	1670	2000	0,6	0,65	0,6	0,7	6000	0,06	0,8	2,37	10
II	0,8	1500	2200	0,7	0,68	0,7	0,7	6800	0,05	0,9	2,34	14
III	0,7	1700	2300	0,7	0,72	0,9	0,8	6500	0,07	0,8	2,3	5
IV	0,9	1800	2000	0,6	0,85	0,85	0,6	5000	0,09	0,7	2,8	8

Джерело: [2]

Отже, оцінюючи за функціями належності, отримуємо таблицю вхідних даних (табл.5):

Таблиця 5

Оцінка функціонування підсистеми виробництва

Періоди	$K_{мп}$	Φ_o	M_n	$K_{эп}$	$K_{эк}$	K_v	$K_{с/с}$	Π_n	$K_{пл}$	$R_{опл}$	$K_{об.а}$	$K_{R,p}$	Вага W_j
I	С	Н	Н	С	С	С	С	С	С	В	С	С	0,3
II	В	Н	С	С	С	В	С	В	В	В	С	В	0,2
III	С	С	С	С	В	ДВ	Н	В	С	В	С	Н	0,2
IV	ДВ	С	Н	С	В	В	В	С	Н	С	В	С	0,3

Джерело: [2]

Підставляючи значення змінних, обчислюємо кількісний показник оцінки рівня функціонування підсистеми виробництва:

$$\begin{aligned}
 X_2 &= 0,3\sqrt[12]{0,5 \cdot 0,3 \cdot 0,3 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,5} + \\
 &+ 0,2\sqrt[12]{0,7 \cdot 0,3 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,7 \cdot 0,7 \cdot 0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,7} + \\
 &+ 0,2\sqrt[12]{0,5 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 0,7 \cdot 0,9 \cdot 0,3 \cdot 0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,3} + \\
 &+ 0,3\sqrt[12]{0,9 \cdot 0,5 \cdot 0,3 \cdot 0,5 \cdot 0,7 \cdot 0,7 \cdot 0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,3 \cdot 0,5 \cdot 0,7 \cdot 0,5} = \\
 &= 0,3 \cdot \sqrt[12]{1,23 \cdot 10^{-4}} + 0,2\sqrt[12]{1,103 \cdot 10^{-3}} + 0,2\sqrt[12]{4,34109 \cdot 10^{-5}} + 0,3\sqrt[12]{0,000607753} = \\
 &= 0,3 \cdot 0,472235639 + 0,2 \cdot 0,566954177 + 0,2 \cdot 0,432978765 + 0,3 \cdot 0,539482373 = 0,503501992
 \end{aligned}$$

Рівень функціонування підсистеми середній – «С».

Функціонування підсистеми збуту описується функцією, представленою формулою (5). Вихідні дані наведені в табл. 6.

Таблиця 6

Кількісні показники функціонування підсистеми збуту

Періоди	U	$Ч_p$	$K_{ін}$
I	0,97	0,15	0,8
II	0,96	0,15	0,7
III	0,94	0,12	0,65
IV	0,96	0,1	0,7

Джерело: [2]

Для кожного з вищенаведених показників визначені свої терми та функції належності. Вихідні дані наведені в табл. 7.

Таблиця 7

Оцінка функціонування підсистеми збуту

Періоди	Вихідні змінні			Вага	Вихідна змінна
	U	$Ч_p$	U	$Ч_p$	
I	B	C	B	C	X ₃
II	B	C	B	C	
III	B	H	B	H	
IV	B	H	B	H	

Джерело: [2]

Розраховуємо рівень функціонування підсистеми збуту:

$$\begin{aligned}
 X_3 &= 0,4\sqrt[3]{0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,7} + 0,3\sqrt[3]{0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,5} + 0,2\sqrt[3]{0,7 \cdot 0,3 \cdot 0,5} + 0,1\sqrt[3]{0,7 \cdot 0,3 \cdot 0,5} = \\
 &= 0,4\sqrt[3]{0,245} + 0,3\sqrt[3]{0,175} + 0,2\sqrt[3]{0,105} + 0,1\sqrt[3]{0,105} = 0,559627151
 \end{aligned}$$

Рівень функціонування підсистеми також середній – «С».

Комплексний показник рівня конкурентоспроможності розраховуємо методом середньгеометричних значень [2]:

$$Y = \sqrt[3]{x_1 \cdot x_2 \cdot x_3} = \sqrt[3]{0,691 \cdot 0,504 \cdot 0,56} = 0,579916595 \approx 0,58$$

За розрахованими даними рівень конкурентоспроможності складає 58% від 100% можливих. Тобто, у підприємства показник конкурентоспроможності середній.

Висновки з даного дослідження. На основі обґрунтованої системи розрахунків є можливість визначити, які показники, а отже і які фактори діяльності призводять саме до такого значення і які треба покращити. В першу чергу, це стосується стану основних засобів, які потребують оновлення. Встановлено необхідність підвищувати рівень фондоозброєності та механоозброєності виробничого процесу. Визначено також необхідність підвищувати рівень обсягу продажів виробів підприємства.

Література

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

2. Беляєва С.В. Обґрунтування операційних рішень при реалізації конкурентної стратегії підприємств легкої промисловості: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 // С. В. Беляєва. – Київ: Київський національний університет технологій та дизайну, 2012. – 277с.
3. Беляєва С.В. Методика визначення конкурентоспроможності підприємства (теоретичний аспект) / С.В. Беляєва, Т.Л. Зубко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 77-81.
4. Гончарук Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю / Ю.О. Гончарук // Актуальні проблеми економіки. – № 2. – 2009. – С.12-21.
5. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. / Д. Хан. – М. : Финансы, 1997. – 802 с.
6. Гріффітс А. Економіка для бізнесу та менеджменту [пер. з англ.] / А. Гріффітс, С. Уолл. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 944 с.
7. Дафт Р. Менеджмент [8-е изд.] / Р. Дафт ; пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2010. – 800 с.
8. Загородній А.Г. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інноваційної стратегії підприємства / А.Г. Загородній, В.М. Чубай // Фінанси України. – № 1(134). – 2007. – С. 99-110.
9. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белінська та ін.; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.
10. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок [2-е изд.] / Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг; пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2010. – 720 с.
11. Матвійчук А.В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки : монографія / А.В. Матвійчук. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 206 с.
12. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка і стратегія забезпечення : монографія / В.А. Павлова. – Дніпропетр. ун-т економіки та права ім. А.Нобеля. - Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.

УДК 338.43:338.49(477.43)

Чорнобай Л.М.,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії і права
Подільський державний аграрно-технічний університет

МІСЦЕ КООПЕРАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Розвиваючи господарську діяльність, аграрний товаровиробник приділяє багато уваги технології та її удосконаленню, підвищенню якості продукції, вдосконаленню організації виробництва й праці. Ці турботи обмежують його діяльність у інших споріднених сферах ринку. Ситуація особливо ускладнюється, якщо розміри виробництва не дають змоги утримувати власні служби з організації збуту продукції, матеріально-технічного забезпечення, переробки. У такому випадку поєднання виробничої та ринкової діяльності можливе за умови використання послуг партнерів, які можуть виконати відповідні ринкові функції. Такими партнерами для сільськогосподарських підприємств мають стати сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Їх створення на основі багатофункціональності дозволить звільнити сільськогосподарські підприємства від невластивих для них функцій і зосередити всю увагу на основній діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи формування обслуговуючих кооперативів сільськогосподарського виробництва базуються на узагальнених теоретичних положеннях наукових розробок вітчизняних вчених Дем'яненка М.Я., Дусановського С.Л., Зіновчука В.В., Молдаван Л.В., Мосіюка П.О., Крисального О.В., Лукінова І.І., Маліка М.Й., Шпичака О.М., Юрчишина В.В. та інших науковців. Ці вчені створили міцний теоретичний фундамент названої проблеми, вирішено багато її практичних аспектів. При цьому основна увага вчених зосереджена на монофункціональних СОК.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення можливості поліпшення інфраструктурного обслуговування сільськогосподарських підприємств на основі створення багатофункціональних сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обслуговуючі кооперативи є особливою організаційно-правовою формою підприємницької кооперативної діяльності. На відміну від комерційних організацій, основною метою їх діяльності є не отримання прибутку, а задоволення господарських потреб своїх членів і підвищення доходів їхніх господарств завдяки колективному (спільному) веденню господарських операцій. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи (СОК) створюються відповідно до Закону України „Про сільськогосподарську кооперацію” шляхом об'єднання зусиль сільськогосподарських товаровиробників [5].

Країни-члени ЄС, Сполучені Штати Америки, Канада та інші розв'язали проблему збуту продукції, вирощеної селянами, шляхом підтримки створення ними прозорої постачальницької, заготівельно-збутової інфраструктури на засадах кооперації та її інтеграції з торгівлею, підприємствами харчової і переробної промисловості.

Вирішення зазначеного питання в Україні можливе за умови розвитку мережі сільськогосподарських кооперативів як важливого чинника підвищення конкурентоспроможності особистих селянських і фермерських господарств та фізичних осіб-сільськогосподарських товаровиробників, поліпшення їх соціально-економічного стану та розширення сфери їх самозайнятості.

Особисті селянські і фермерські господарства та фізичні особи сільськогосподарські товаровиробники не здатні самостійно адаптуватися до вимог СОТ і кон'юнктури аграрного ринку щодо виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції [3].

Створення в межах району кількох обслуговуючих кооперативів різних напрямів діяльності є проблемним і потребуватиме значних витрат учасників на їх створення. Тому вважаємо за доцільне створення багатofункціональних СОК рис. 1. Практика свідчить, що в сучасних економічних умовах найбільш життєздатні багатofункціональні обслуговуючі кооперативи. Диверсифікація ділової активності знижує підприємницький ризик таких кооперативів.

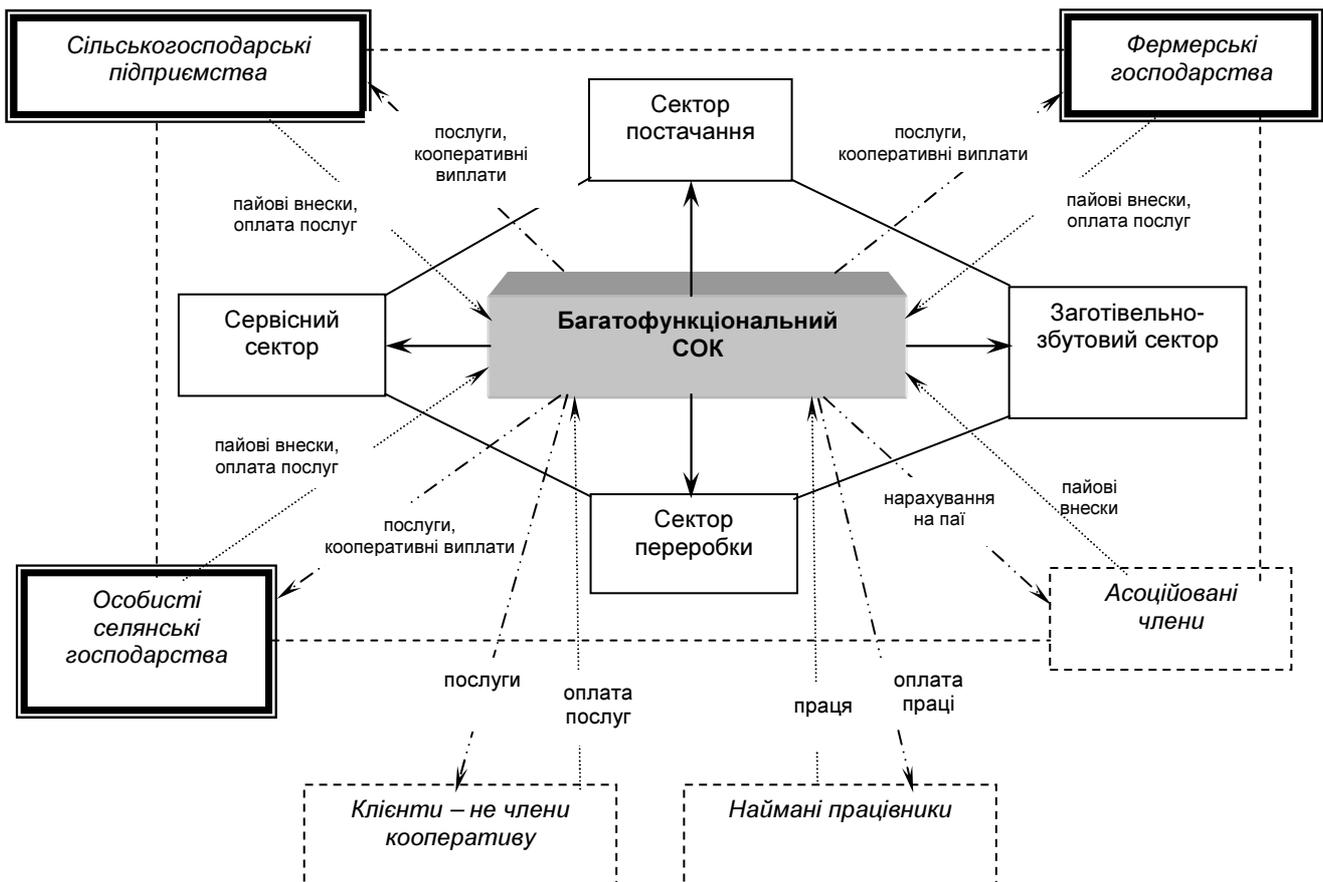


Рис. 1. Структура багатofункціонального СОК

Джерело: власні дослідження

Основною метою діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є не отримання прибутку, а задоволення господарських потреб своїх членів і підвищення доходів їхніх господарств завдяки спільному веденню господарської діяльності [4].

Новостворений кооператив поділяється за секторами діяльності, кожен з яких має власну спеціалізацію:

- *сервісний сектор* – здійснює технологічні, транспортні, агрохімічні, меліоративні, ремонтні, будівельні, еколого-відновлювальні роботи, ветеринарне та племінне обслуговування;
- *сектор постачання* – здійснює закупівлю та постачання засобів виробництва, матеріально-технічних та енергетичних ресурсів, потрібних для виробництва сільськогосподарської продукції;
- *заготівельно-збутовий сектор* – здійснює заготівлю, зберігання, продаж продукції;
- *сектор переробки* – займається переробкою сільськогосподарської сировини (виробництво хлібобулочних, макаронних виробів, овочевих, плодово-ягідних, м'ясних, молочних, рибних продуктів, виробів і напівфабрикатів з льону, конопель, лісо- і пиломатеріалів тощо).

Вважаємо, що при створенні багатофункціонального СОК можна використати майно, виробничі та інші потужності ремонтно-транспортних підприємств.

Ризик у кооперативі розподіляється між усіма членами, солідарно. Важливо, щоб поведінка одного із членів не приносила шкоди іншим. Зобов'язання по веденню діяльності дозволяють кооперативу концентрувати значні обсяги продукції, що уможлиблює вихід на більш вигідні ринки, закупляти засоби виробництва за оптовими цінами, повністю використати потужності матеріально-технічної бази та сектор переробки. Прийняття і належне виконання членами своїх зобов'язань є запорукою ефективності роботи кооперативу, а через нього самих членів.

Завдяки створенню багатофункціонального кооперативу, сільськогосподарські товаровиробники можуть покращити своє становище на ринку, отримати прямий доступ до споживачів продукції та виробників матеріально-технічних засобів або посилити свою ринкову позицію, що дозволить їм відстоювати свої інтереси у комерційних фірм та переробних підприємств.

Кооператив ставить за мету надання послуг за собівартістю. Результат річної діяльності розглядається як сума, що виплачується членам за послуги, які вони отримали, та повертається їм.

Для того, щоб діяльність кооперативу була ефективною і він мав можливість надавати послуги за прийнятними цінами, кооператив повинен працювати з великими партіями продукції або матеріально-технічних засобів, використовувати його обладнання на повну потужність. Тому при розробці правил внутрішньої діяльності кооперативу має чітко визначатися, що кожен член кооперативу користується лише його послугами, реалізує всю продукцію лише через кооператив, за виключенням продукції для внутрішньогосподарського використання та послуг і засобів, які кооператив не виробляє і не реалізує.

Головним джерелом фінансування кооперативу є пайові внески членів. Розмір пайового внеску розраховується індивідуально до кожного члена кооперативу, залежно від участі в його господарській діяльності.

Стабільність діяльності багатофункціонального СОК може бути досягнута завдяки наступним факторам:

- навчання учасників ініціативної групи;
- підтримка науковців;
- впровадженні існуючого зарубіжного та вітчизняного досвіду створення СОК;
- визначення головної концепції кооперативу;
- ініціативна група, яка має на меті об'єднання в кооператив;
- підтримка сільських голів в реалізації цієї ідеї;
- активність та підтримка з боку сільської громади;
- фінансове забезпечення.

У межах багатофункціонального кооперативу забезпечується органічне злиття сільського господарства, переробки, збуту, постачання, агросервісу, тобто створюється певне господарсько-виробниче формування замкнутого характеру. Чим менше ланок на шляху продукту від поля до споживача, тим менше втрат у кількості та якості продукції, менші витрати і вища ефективність виробництва. Значущість цієї форми кооперації полягає в тому, що виготовлення продукту, готового до вживання, здійснюється тут у єдиному технологічному процесі і підпорядковане спільним інтересам.

Висновки з даного дослідження. Завдяки створенню багатофункціональних СОК відбувається реальна інтеграція, забезпечується єдиний процес виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки та реалізації, формується такий склад і структура матеріально-технічної бази, які забезпечують комплексне використання ресурсів, усього виробничого та економічного потенціалу незалежно від їх видів і походження.

В умовах низької платоспроможності населення, відсутності обігових коштів у сільськогосподарських підприємств, дефіцитності місцевих та державного бюджетів саме кооперація має стати доступною альтернативою комерційним структурам в обслуговуванні сільськогосподарських товаровиробників та населення необхідними їм послугами. Це дасть позитивний поштовх до зростання ефективності сільськогосподарського виробництва та забезпечення комплексного розвитку сільських територій.

Література

1. Гайдуцький А.П. Підвищення інвестиційної привабливості інфраструктури аграрного сектора / А.П. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2004. – № 10. – С. 99-106.
2. Єфанов В.А. Роль обслуговуючих кооперативів в інфраструктурі аграрного ринку / В.А. Єфанов // Сучасні проблеми економіки сільського господарства та АПК [Матеріали міжнар. наук.-практ. конф.]. – Суми: СНАУ. – 2003. – Ч. 2. – С. 242-244.
3. Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В.В. Зіновчук. – К.: Логос, 1996. – 220 с.
4. Малік М.Й. Кооперативні відносини в аграрному секторі / М.Й. Малік, В.В. Зіновчук // Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / За ред. П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина. – К., 1996. – С. 363 – 385.
5. Про кооперацію. – Закон України від 10.07.2003 р. № 1087-IV [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Розвиток різноукладності на селі: особливості, проблеми : научное издание / За ред. В.В. Юрчишина. - К. : [б. и.], 2004. - 444 с.
7. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: практ. посібник. – К. : Аграрна освіта, 2009. – 128 с.
8. Стегура В.В. Проблеми інфраструктурного забезпечення АПК України / В.В. Стегура // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 118-122.

УДК 658.14:005.336.1

Ващенко Н.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Гашкова Ю.І.
Донецький національний університет
економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського

РОЗРОБКА КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Вітчизняна економіка все більше набуває ринкового характеру, при цьому підприємства для оцінки своєї діяльності продовжують застосовувати лише стандартні методики фінансового аналізу, що базуються на розрахунках коефіцієнтів фінансової стійкості, платоспроможності та інших стандартних показниках фінансової діяльності. Власники підприємств, навіть маючи достатній обсяг цінної інформації про фінансово-господарську діяльність свого підприємства, як правило її не враховують при підготовці стратегічних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти аналізу ефективності використання фінансових ресурсів підприємства знайшли своє відображення в працях вітчизняних і зарубіжних учених і фахівців: Бланка І.А., Ковальова В.В., Подолякіна В.І., Виноградського М.Д., Власова Н.В., Горбачука Ю.А., Кушніра Н.Б., Росса С., Брейлі Р., Брігкхему Ю., Ван Хорну Дж.К. та ін. Вони пропонують різні методи оцінки ефективності, а саме збалансовану систему показників [8], інтегральну і рейтингову оцінку [6], факторний аналіз [4] та набори аналізу окремих груп показників ліквідності [5], платоспроможності [7] і т.д. На нашу думку, при аналізі ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, недооцінюються візуальні методи, основні з них: діаграма Парето, діаграма Ісікави та ін. Дані методи становлять систему причинно-наслідкових зв'язків, що можуть значно полегшити процес виявлення проблем. Усі вказані вище методи розглядають одне питання з різних аспектів окремо, не маючи при цьому взаємозв'язку.

Постановка завдання. Дослідження пов'язане з удосконаленням візуального представлення впливу тих чи інших факторів на результативний показник, а також на впровадження комплексного підходу до аналізу ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, у якому поєднано декілька методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із основних критеріїв ефективності використання фінансових ресурсів підприємства є рентабельність капіталу. Даний показник та вплив

факторів на нього розглянемо на прикладі приватного акціонерного товариства «Виробниче об'єднання «КОНТІ».

Сутність запропонованого комплексного підходу оцінки полягає у поєднанні таких методів як факторний аналіз, діаграма Парето та діаграма Ісікави. Таким чином можна виявити, які саме фактори (показники) впливають на рентабельність капіталу підприємства, структурувати їх та представити отримані результати візуально. Факторний аналіз рентабельності призначений для виявлення та виміру кожного з показників, що впливають на її рівень [1]. У таблиці 1 виділені фактори, що впливають на рівень рентабельності капіталу.

Таблиця 1

Вихідна інформація для проведення факторного аналізу

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення, +/-	Темп зміни, %
Чиста виручка від реалізації	2284227	3015072	730845	132,00
Чистий прибуток	352188	116916	-235272	33,20
Оборотні активи (ОА)	1029843	1159446	129603	112,58
<i>у т.ч. дебіторська заборгованість</i>	347926	397131	49205	114,14
Позиковий капітал (ПК)	1768689	1647568	-121121	93,15
<i>у т.ч. короткострокові зобов'язання</i>	552221	371877	-180344	67,34
Власний капітал (ВК)	815801	1070182	254381	131,18
Капітал	2584490	2717750	133260	105,16

Джерело: [8]

Наступним етапом є формалізація факторів впливу на результативний показник [2].

$$P_{\text{капіталу}} = a \times b \times c \times d \times e \times f \times g = \frac{Пч}{Врч} \times \frac{Врч}{ДЗ} \times \frac{ДЗ}{ОА} \times \frac{ОА}{КЗ} \times \frac{КЗ}{ПК} \times \frac{ПК}{ВК} \times \frac{ВК}{К} =$$

$$\frac{116916}{3015072} \times \frac{3015072}{397131} \times \frac{397131}{1159446} \times \frac{1159446}{371877} \times \frac{371877}{1647568} \times \frac{1647568}{1070182} \times \frac{1070182}{2717750} = 4,3\%$$

(1)

де а – рентабельність комерційна;

б – обіговість дебіторської заборгованості;

с – доля дебіторської заборгованості в оборотних активах;

д – коефіцієнт поточної ліквідності;

е – доля короткострокових зобов'язань у позиковому капіталі;

ф – коефіцієнт фінансового левериджу;

г – коефіцієнт автономії.

У звітному році рентабельність капіталу ПрАТ «ВО «КОНТІ» складає 4,3%. Аналогічним чином було розраховано рентабельність капіталу попереднього року, його значення складало 13,63%. Факторний аналіз дає змогу розглянути розмір впливу кожного фактору.

Таблиця 2

Оцінка впливу факторів на рентабельність капіталу

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхил., +/-	Вплив фактору	
				позитивний	негативний
Рентабельність комерційна, %	15,42	3,88	-11,54		-10,20
Оборотність дебіторської заборгованості, об.	6,57	7,59	1,03	0,54	
Частка дебіторської заборгованості в ОА	0,338	0,343	1,08	0,05	
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,86	3,12	1,25	2,70	
Частка короткострокових зобов'язань в ПК	0,31	0,23	-0,09		-1,86
Коефіцієнт фінансового левериджу	2,17	1,54	-0,63		-1,41
Коефіцієнт автономії	0,32	0,39	0,08	0,85	
Рентабельність капіталу, %	13,63	4,30	-9,33		-9,33

Джерело: [8]

Зростання кількості обертів дебіторської заборгованості, її частки в оборотних активах, підвищення значень коефіцієнтів поточної ліквідності та автономії мали позитивний вплив. Негативний

вплив зумовлено значним зменшенням рівня комерційної рентабельності, а також зменшенням частки короткострокових зобов'язань у позиковому капіталі та зниженням коефіцієнту фінансового левериджу. Далі пропонується ранжування даних показників за принципом причинно-наслідкового зв'язку. Згідно методу Парето, 20% показників зумовлюють значення решти 80% [3]. Таким чином можна побачити, на які показники слід звернути увагу в першу чергу.

Побудова діаграми Парето розпочинається з підбору необхідних показників. Кожному з показників присвоюється бал фактору з урахуванням двох умов: по-перше, враховується темп росту показника, по-друге враховується спрямованість показника, тобто розподіл на стимулятори та дестимулятори. Наступним кроком є розрахунок частки фактору кожного балу, тобто структури кожного показника. Дані Парето виставляються методом накопиченого відсотка.

Таблиця 3

Вихідні показники для діаграми Парето

Показник	Бал фактору	Доля фактору	Дані Парето
Рентабельність комерційна, %	5	38,5	38,5
Частка дебіторської заборгованості в ОА	4	30,8	69,2
Оборотність дебіторської заборгованості, об.	2	15,4	84,6
Коефіцієнт автономії	2	15,4	100,0
Частка короткострокових зобов'язань в ПК	0	0,0	100,0
Коефіцієнт фінансового левериджу	0	0,0	100,0
Коефіцієнт поточної ліквідності	0	0,0	100,0
Сума	13		

Джерело: [6]

На основі розрахованої таблиці 3 побудована діаграма Парето. Отримані ранжовані показники розділяємо пунктирною лінією для отримання візуального результату, де перші 20% у даному випадку – показники, які забезпечують значення решти 80% показників, що розглядаються.

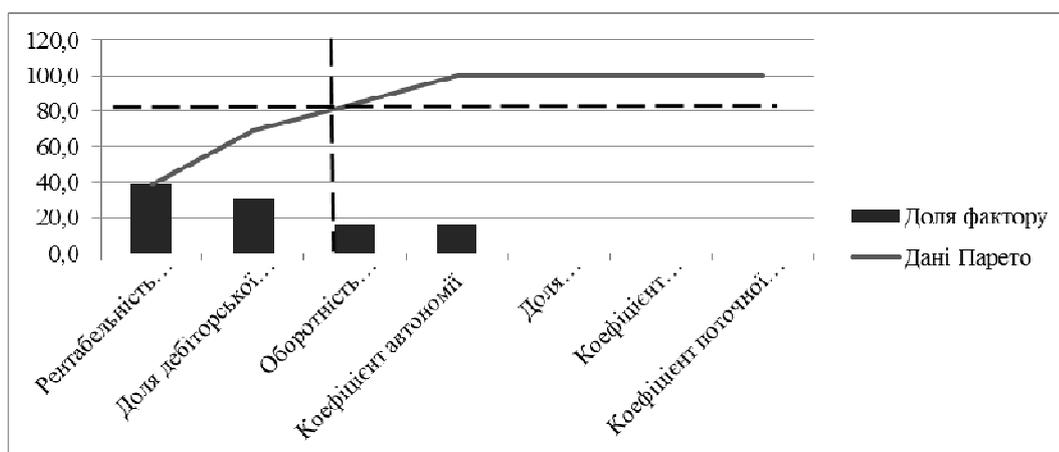


Рисунок 2. Діаграма Парето «Вплив факторів на рентабельність капіталу»

Джерело: [6]

Результати побудови діаграми Парето свідчать про те, що значення показника комерційної рентабельності та частка дебіторської заборгованості в загальній сумі оборотних активів підприємства зумовлюють значення решти показників, що розглядаються. Отже, при виявленні проблеми зниження рентабельності капіталу підприємства, перш за все, необхідно брати до уваги саме ці два показники. Розглянути кожен фактор впливу поелементно та представити результати візуально досить зручно за допомогою діаграми Ісікави. Діаграма Ісікави (cause-effect diagram, fishbone diagram) – це графічний інструмент, що дозволяє візуально та систематизовано аналізувати взаємозв'язки наслідків та причин [3]. Цінність даного методу полягає в категоризації та структуризації потенційних причин виникнення отриманого результату (рис. 3).

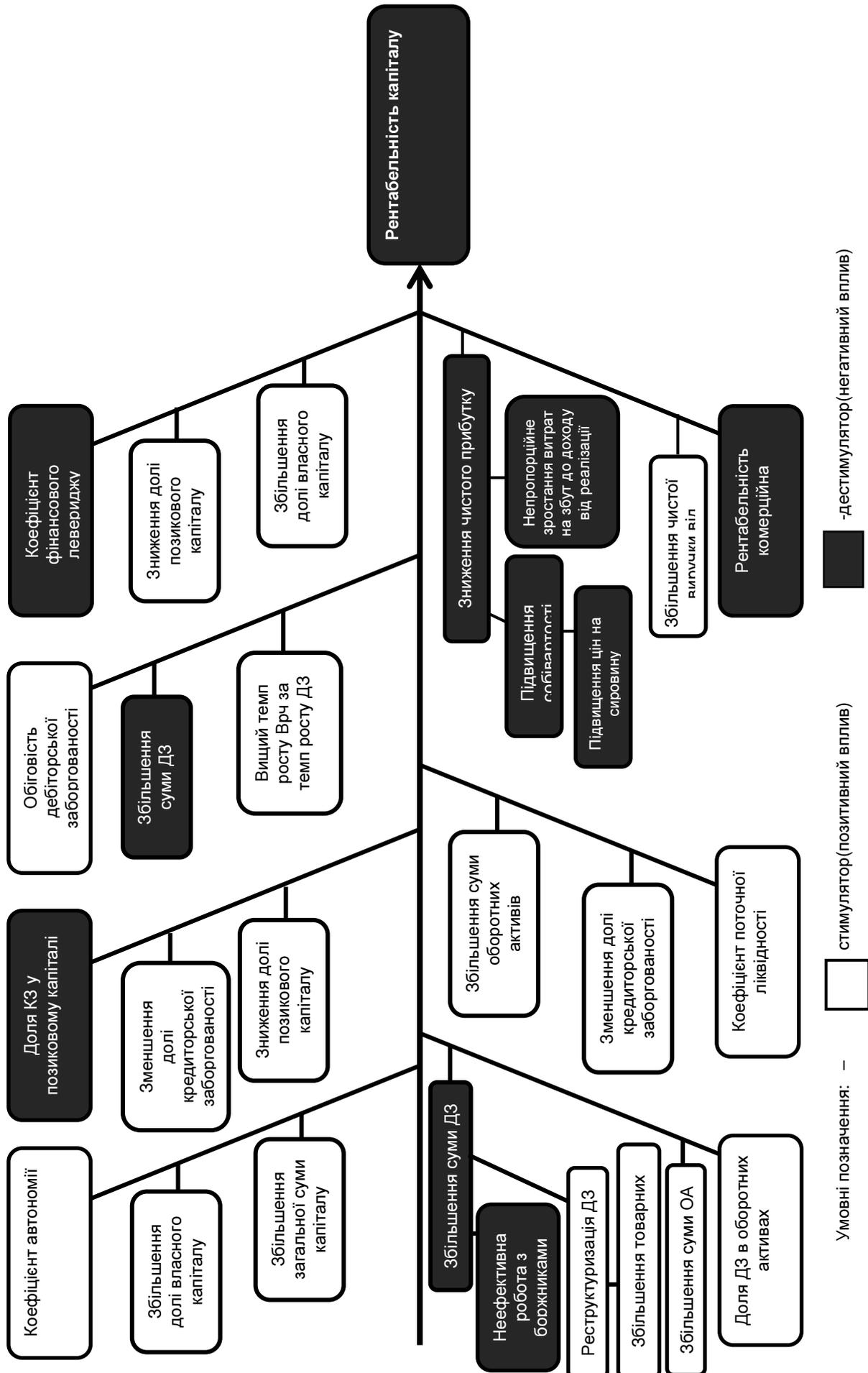


Рис. 3. Організаційно-економічна модель ефективності управління капіталом

Ми пропонуємо удосконалену діаграму, де поєднані як стимулятори, так і дестимулятори результативного показника. Таким чином можна одразу виявити основні проблеми та почати пошук шляхів їх ліквідації або ж зменшення їх впливу. При побудові діаграми Ісікави враховуємо результати факторного аналізу: колір показника залежить від характеру впливу на результат. Згідно діаграми Парето, враховується також пріоритетність показника комерційної рентабельності та частки дебіторської заборгованості в оборотних активах, тому дані показники розглянуті більш детально [6].

Висновки з даного дослідження. Отже, у результаті дослідження запропоновано комплексний підхід до оцінки факторів впливу на результативний показник, удосконалені методи аналізу причинно-наслідкових зв'язків. Методика була застосована при аналізі факторів впливу на рентабельність капіталу підприємства.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є доповнення та удосконалення розробленої методики з метою досягнення максимальної інформованості при прийнятті управлінських рішень на підприємстві.

Література

1. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств : підруч. / Бланк І.О., Ситник Г.В. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 780 с.
2. Виноградский М.Д. Менеджмент в організації: навч. посіб. для студ. екон. спец. вnz / Виноградский М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. – К. : КОНДОР, 2007. – 598 с.
3. Воскобоева О.В. Використання ПК у дослідженні економічної ефективності діяльності підприємства: учбово-методичний посіб. для студ. екон. спец. / О.В. Воскобоева, О.О. Антоненко. – Донецьк, ДонДУЕТ, 2000. – 30 с. (укр. мов.)
4. Володькіна М.В. Економіка промислового підприємства : навч. посіб. / Володькіна М.В. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 196 с.
5. Ковальов В.В. Фінансовий менеджмент: теорія і практика : навч. посіб. / Ковальов В.В. – М. : ТК Велбі, Вид-во Проспект, 2007. – 285 с.
6. Кравченко О.С. Формування бізнес-моделей підприємства : консп. лекц. для студ. екон. спец. вnz / Кравченко О.С. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2011. – 92 с.
7. Подолякін В.І. Основи економіки організації: вартість і структура капіталу : навч. посіб. / Подолякін В.І. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 112 с.
8. Фролова Л.В. Економічна діагностика діяльності підприємств: методичний та практичний інструментарій: навч. посіб. / Л.В. Фролова, О.О. Микитенко, С.О. Єрмак, Л.В. Івкова. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2007. – 158 с.

УДК 658:339.5:621(477)

Шелест Є.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри економіки
та менеджменту промислових підприємств,
Хмельницький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Імідж України як великого експортера сталі, зернових та залізорудної сировини надзвичайно глибоко засів у свідомості сучасників і мало хто звертає увагу на те, що нашу країну за кордоном знають не в останню чергу через унікальну машинобудівну продукцію. Високотехнологічні турбіни, унікальне гірське і електротехнічне обладнання, авіаційна та космічна техніка - ось далеко не повний її перелік, завдяки якому про нас можуть думати не просто як про сировинний додаток розвинених країн. Щоправда, ці позиції не надто міцні і не надто довго їх вдасться утримувати, якщо з цією метою не докладати значних зусиль як з боку держави, так і з боку самих машинобудівників. Відтак, розробка теоретико-методичних засад побудови та реалізації механізму формування і використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств, як ніколи, на часі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методологічних основ розвитку експортного потенціалу здійснили такі зарубіжні вчені: Грайпл Е.,

Енгельхарт Д., Ліндерт П., Портер М., Ріттенбрук К., Харрод Р. та інші. Цій темі присвячені також роботи багатьох вітчизняних науковців, до прикладу: Байрака В.М., Бойка С.М., Кириченко О.М., Коломійця В.В., Крушницької Г.Б., Пепи Т.В., Пирець Н.М., Попової О.І., Сєрової Л.П., Скорнякової І.В., Стичішина П.П. та інших [1-6].

Незважаючи на значний обсяг напрацювань у зазначеній сфері, і дотепер не конкретизовані шляхи, методи та інструментарій для розв'язання існуючих проблем розвитку експортного потенціалу вітчизняних машинобудівних підприємств.

Попередньо нами було розроблено структурологічну модель механізму формування та використання експортного потенціалу підприємств машинобудування, який передбачає оцінювання фактичного стану їх експортного потенціалу відповідно до вимог зовнішніх ринків з врахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, обрання за його результатами різних сценаріїв формування, оптимізації і реалізації експортних можливостей підприємств [7].

Постановка завдання. Метою цього дослідження є розробка теоретико-методичних основ і практичних рекомендацій щодо реалізації механізму формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні переважна більшість підприємств, у тому числі й машинобудівних намагаються самотужки вийти на міжнародні ринки, долаючи при цьому численні та надто «високі» для них перешкоди. Відтак, навіть маючи значний експортний потенціал, але не отримуючи належної підтримки та якісних послуг від держави з питання його просування на зовнішні ринки, підприємства, зазвичай, не можуть повною мірою реалізувати свої експортні можливості і, як правило, мають дуже скромні успіхи та досить часто після закінчення контракту із закордонними партнерами вимушені призупинити експортну діяльність до укладення нової угоди.

Результати проведеного нами аналізу системи державного регулювання експортної діяльності, існуюча вітчизняна інфраструктура з підтримки експортної діяльності не задовольняє сучасних потреб підприємств-експортерів, а формальне підписання договорів та досягнення певних домовленостей між державою і бізнесом не дають реального результату [8-9]. Натомість, світовий досвід переконує, що професійні, спеціалізовані, позаполітичні інститути, яким надано право брати участь у процесах прийняття важливих рішень як на національному, так і на регіональному рівнях, а діяльність спрямовується на надання кваліфікованої допомоги з будь-яких питань формування та реалізації експортного потенціалу підприємств або ж його повного супроводу, є оптимальним інструментом налагодження міжсекторної співпраці суб'єкта господарювання, влади, наукових кіл та громадськості, будучи сполучною ланкою у взаємодії між ними.

Тому, спираючись на викладене та результати попередніх досліджень [7-9], пропонуємо такий вихід щодо поліпшення стану справ з державною підтримкою вітчизняних експортерів. На нашу думку, підприємству, щоб стати повноцінним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), максимально успішним та економічно самостійним, здатним в найкоротші строки розробити та реалізувати конкурентоспроможну експортну стратегію з урахуванням особливостей конкретних ринків, розвитку науково-технічного прогресу, змін ринкової кон'юнктури тощо, необхідна державна підтримка у вигляді спеціалізованої регіональної структури, наділеної відповідними повноваженнями, забезпеченої найсучаснішими матеріально-технічними можливостями, фінансовими ресурсами, висококласними фахівцями тощо. Такі організації підтримки та стимулювання експортної діяльності в умовах інтенсивного розвитку навколишнього світу, які працювали б за принципом «єдиного вікна» і були б спроможні надавати будь-яку допомогу підприємству на будь-якому етапі експортної діяльності, вкрай необхідні для підприємств саме стратегічних галузей національного господарства, яким, найперше, є машинобудування.

На рисунку 1 зображена розроблена нами проектна схема взаємодії складових системи державного регулювання ЗЕД машинобудівного підприємства, у якій визначено місце і роль вищевказаної організації.

Як бачимо з наведеної на рисунку 1 схеми, регіональне агентство сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств, а це саме та організація, про яку щойно йшлося, і буде надано розгорнуту інформацію у наступних дослідженнях, займає ключову позицію у системі взаємостосунків з державними органами різних рівнів, органами місцевого самоврядування та безпосередньо підприємством. Саме воно буде концентрувати на собі усі функції та можливості щодо забезпечення якісного обслуговування зовнішньоекономічної діяльності підприємства і буде враховувати пропозиції щодо удосконалення усієї представленої системи, що своєю чергою забезпечить і її подальший розвиток.

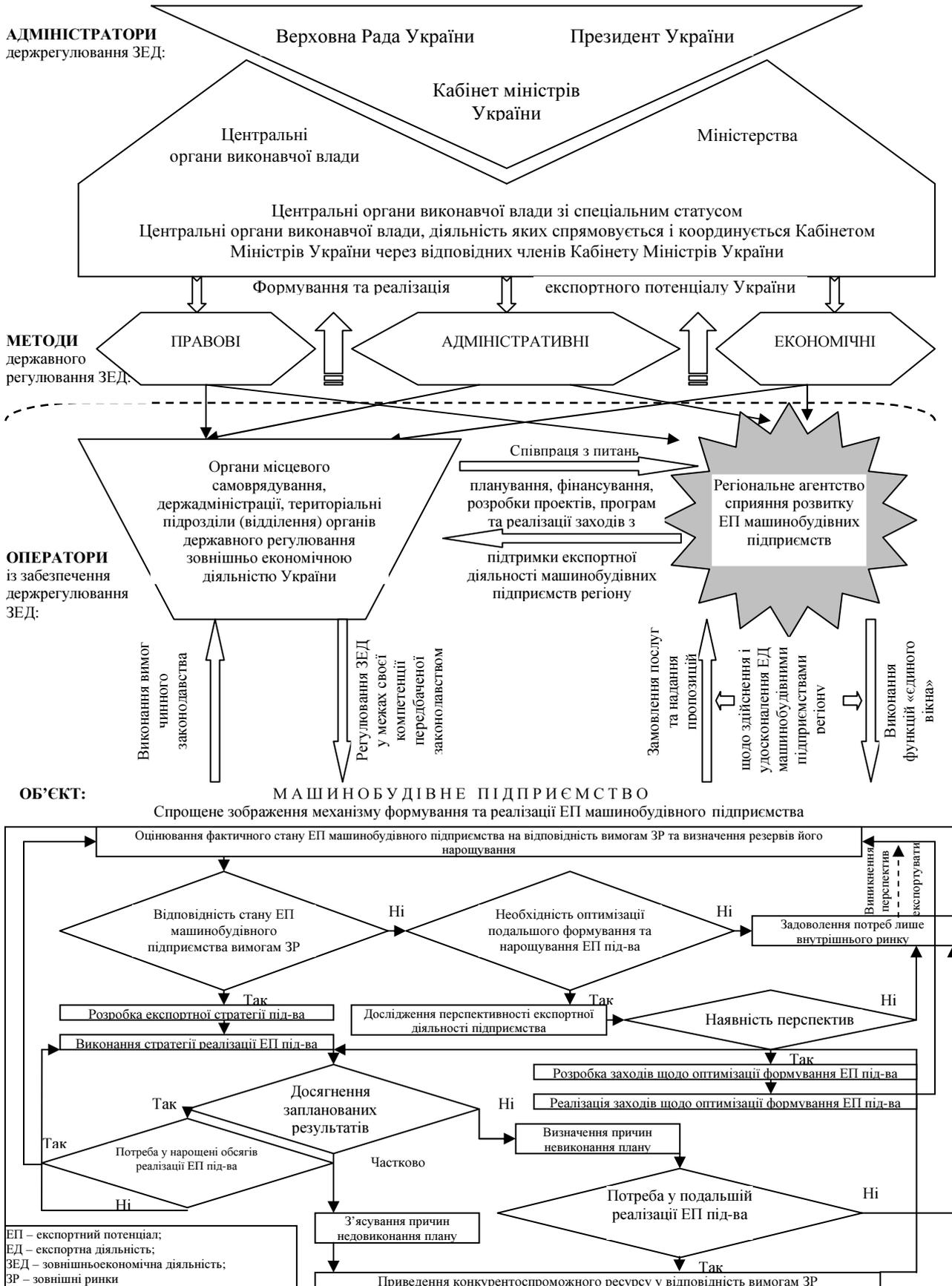


Рис. 1. Проектно-інституціональна система впливу державного регулювання ЗЕД машинобудівних підприємств на механізм формування та використання їх експортного потенціалу
Джерело: сформовано автором

В умовах кризового стану української економіки та її реформування важливим у розробці ефективного механізму регулювання експортної діяльності машинобудівних підприємств України є вибір оптимального поєднання правового, адміністративного та економічного методів державного впливу. Враховуючи обмежені фінансові можливості прямої економічної підтримки нашою країною експортної діяльності підприємств вітчизняного машинобудування та недостатню ефективність заходів адміністративного контролю, перспективнішими слід вважати саме методи опосередкованого економічного регулювання експортною діяльністю суб'єктів господарювання машинобудівної галузі України.

На нашу думку, формування системи державної підтримки підприємств-експортерів машинобудівної продукції повинно базуватися на відповідному нормативно-правовому регулюванні зовнішньоекономічної діяльності, стимулюванні зацікавленості підприємців у виході на міжнародні ринки, гармонізації інтересів суспільства, підприємств та окремих громадян, створенні сприятливого фінансового та правового клімату, що дозволить ефективніше формувати та реалізовувати експортний потенціал підприємств машинобудування з врахуванням збалансованості між короткостроковою зацікавленістю та довгостроковою перспективністю.

Висновки з даного дослідження. Сьогодні українські експортери, як ніколи, розраховують на більш активну підтримку з боку держави, тим паче, що Україна має величезний науково-промисловий потенціал, який не отримує належної інституційної та фінансової підтримки для просування на світові ринки. Створення ряду спеціалізованих регіональних центрів або агентств з питань підтримки експортної діяльності машинобудівних підприємств, на нашу думку, значно зміцнило би позиції українських машинобудівних компаній на міжнародних ринках і допомогло би збільшити обсяги експорту національної продукції. Для створення таких організацій потрібна чітка програма і законодавче обґрунтування, зрозумілі і достатні джерела фінансування тощо. Вважаємо, що підтримка від діяльності експортного агентства була би дуже доречною саме для розвитку вітчизняної машинобудівної галузі. Але створення таких організацій можливе тільки з впровадженням зрозумілої і прийнятної для всіх гравців ринку нормативно-правової бази. Детальніше характеристики регіональної організації з питань підтримки експортної діяльності машинобудівних підприємств розглянемо в наступному нашому дослідженні.

Література

1. Байрак В. М. Організаційно-економічні механізми підвищення експортного потенціалу інвестиційного комплексу України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / В. М. Байрак. – К., 2002. – 18 с.
2. Коломієць В. В. Передумови дослідження експортного потенціалу регіону / В. В. Коломієць // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2003. – № 8. – С. 69–77.
3. Пирець Н. М. Фактори розвитку експортного потенціалу України / Н. М. Пирець // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – Донецьк : ДонНУ, 2004. – С. 166–170.
4. Сєрова Л. П. Управління експортним потенціалом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / Л.П. Сєрова. – К., 2002. – 21 с.
5. Скорнякова І. В. Формування експортного потенціалу обробної промисловості України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / І. В. Скорнякова. – К., 2006. – 18 с.
6. Стичішин П. П. Експортний потенціал підприємства: концепція механізму формування та реалізації / П. П. Стичішин // Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи : зб. наук. праць. – К. : УАЗТ, 2000. – Вип. 4, ч. 1. – 180 с.
7. Шелест Є.О. Активізація розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств України шляхом впровадження ефективного механізму його формування та використання / Є.О. Шелест // Економічний простір : збірник наук. праць. Серія: економіка. – 2013. – № 3. – Т. 2. – С. 41-51.
8. Шелест Є.О. Класифікація проблем формування та реалізації експортного потенціалу машинобудівних підприємств України / Є.О. Шелест // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: економіка. – 2011. – Вип. 2. – С. 170-174.
9. Шелест Є.О. Аналітичний огляд проблем та резервів експортного потенціалу машинобудування України / Є.О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 143-152.

УДК 330.342

Жаровська Н.Ю.,
аспірант¹
Галушак О.Я.,
к.е.н., доцент
Жаровський Р.О.,
асистент

Тернопільський національний технічний
університет імені Івана Пулюя

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО СТВОРЕННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Ефективна діяльність сучасних машинобудівних підприємств у значній мірі залежить від успішної реалізації певних інноваційних рішень. Для отримання прибутку, як результату впровадження інновацій на машинобудівних підприємствах, першочерговим є завдання, пов'язане із формуванням та прогнозуванням витрат. На сьогоднішній день актуальною проблемою машинобудівних підприємств є складність прогнозування та формування інноваційних витрат у процесі їх інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанню питань, пов'язаних із формуванням інноваційних витрат підприємств, присвячено багато праць відомих вчених, серед яких, насамперед, можна відзначити В. Александрову, А. Гальчинського, А. Гриньову, В. Геєця, В. Зарубу, С. Ілляшенка, О. Лапка, П. Перерву, Н. Чухрай, І. Шовкуна, А. Яковлева, І. Ансоффа, А. Аткинсона та ін. Інноваційна діяльність підприємств полягає у виявленні резервів виробництва та збуту продукції, пошуку та аналізу можливостей впровадження нововведень, та їх впровадження в практичну діяльність. На сьогоднішній день існує велика кількість наукових досліджень даного процесу, але при цьому залишається відкритим питання визначення найбільш ефективного варіанту впровадження інноваційних рішень в плані комплексного врахування усіх витрат пов'язаних із інноваційним процесом.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних підходів до створення моделі управління витратами машинобудівного підприємства в системі його інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базовим механізмом функціонування машинобудівного підприємства є система управління, однією із основних функцій якої є управління витратами (рис. 1). Витрати підприємства це не тільки показник, за яким визначають його прибутковість, але й індикатор, за яким при певному науковому підході можна оцінити ступінь розвитку підприємства, структуру і діапазон виробничих можливостей тощо.

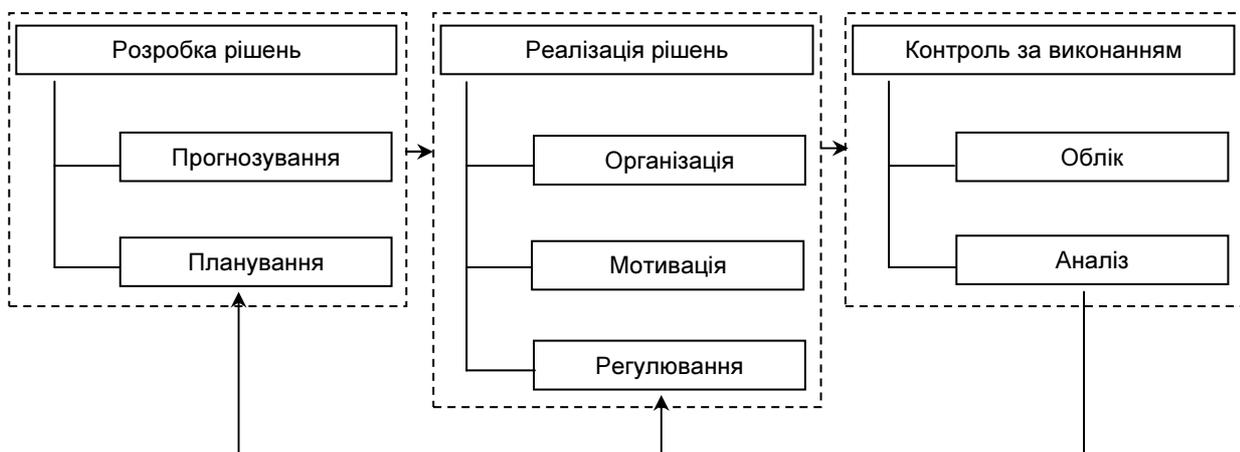


Рис. 1. Структура системи управління витратами машинобудівного підприємства
Джерело: розроблено авторами на основі [4; 5]

¹ Науковий керівник: Галушак О.Я. – к.е.н., доц.

Витрати підприємства є основою у формуванні його прибутку, а в сучасних ринкових умовах саме функціонування машинобудівного підприємства неможливе без системи планування та контролю витрат. Мета аналізу витрат діяльності підприємства полягає в всебічній оцінці фактичних даних, їхній оптимізації та обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої раціоналізації. Аналіз здійснюється на основі принципів системного, комплексного та кібернетичного підходів. В основу системного підходу покладено дослідження об'єктів системи, розкриття їхньої цінності, виявлення багатьох типів зв'язків, зведення їх в єдину теоретичну систему. Системний підхід до аналізу витрат передбачає [2]:

- виявлення місця та ролі показників у оцінці досягнутої ефективності виробництва;
- розроблення принципової схеми аналізу на основі класифікації факторів і резервів раціоналізації витрат;
- визначення методів вимірювання і резервів раціоналізації витрат;
- виявлених резервів раціонального використання виробничих ресурсів у поточному і перспективному плануванні собівартості.

Не менш важливим за процес аналізу витрат є процес їх прогнозування. Особливу роль відіграють чинники пов'язані із точністю інформаційних ресурсів та повнотою забезпеченості інформацією. Сьогодні у більшості великих підприємств світу на практиці нерідко використовують інформаційні системи з підтримкою функції прийняття управлінських рішень на базі аналізу великої кількості інформації, у тому числі, інформації щодо витрат підприємства. Дана інформація наочно відображає стан виробничої системи підприємства і подається у систематизованому вигляді, що дозволяє у відносно короткі часові терміни приймати актуальні управлінські рішення. Тобто для забезпечення високої точності процесу прогнозування витрат підприємства їхній аналіз повинен базуватись на основних вимогах, що ставляться до інформаційного забезпечення і відповідають критеріям системності та уніфікації.

Наслідком процесу прогнозування витрат підприємства є процес їх планування, основною метою якого є визначення загальної суми витрат обігу, потрібної для забезпечення нормальної роботи підприємства, з урахуванням наявних резервів зниження витрат на придбання, доставку, зберігання товарів і реалізацію їх споживачам. Здебільшого розрахунок планових витрат проводять згідно із запровадженими заходами щодо розширення обсягів діяльності підприємства, обсягів товарообороту чи запровадження певних інноваційних рішень. Планування витрат, як складова частина системи управління витратами підприємства є важливою з точки зору можливості розрахунку майбутніх показників їх ефективності, що особливо важливо при запровадженні різного роду інноваційних рішень.

Для більш чіткого розуміння витрат підприємства у системі інноваційних змін необхідно розглянути структуру інноваційного процесу, який є комплексним і складається з таких основних етапів [3; 8]:

- фундаментальні дослідження;
- прикладні дослідження;
- конструкторські розроблення;
- технологічне освоєння;
- виробництво;
- експлуатація;
- модернізація;
- утилізація.

Для кожного етапу інноваційного процесу характерні як різні види витрат, так і різні джерела фінансування, до яких відносять власні кошти підприємства, кошти бюджету, бюджетних фондів, кошти організацій підприємницького сектору і інші. Тобто в основі інноваційної діяльності машинобудівного підприємства знаходиться процес розподілу та управління інноваційними витратами (рис. 2) основною функцією якого є ефективне управління витратами на усіх стадіях життєвого циклу впровадження інновацій.

Інноваційна діяльність машинобудівного підприємства пов'язана із виробничим процесом, в основі якого лежить поєднання операційної, інвестиційної і фінансової діяльності. Відповідно до зазначених видів діяльності виникають відповідні види витрат. Усі ці витрати формують ціну кінцевого продукту. Для пошуку визначальних чинників та зв'язків між загальними та інноваційними витратами підприємства необхідно провести більш детальний аналіз системи формування витрат при його функціонуванні. Як відомо, для машинобудівних підприємств, характерним процесом діяльності є процес виробництва. Усі витрати на виробництво включаються до собівартості окремих видів продукції, робіт і послуг (у тому числі окремих виробів, виготовлених за індивідуальними замовленнями), груп однорідних виробів, типових представників виробів, напівфабрикатів. Тобто, в процесі діяльності підприємства собівартість виступає одним із основних якісних показників роботи підприємства. Крім того, собівартість характеризує в грошовій формі ефективність роботи і одночасно виражає певну частину витрат підприємства, що стосуються виробництва того чи іншого виду

продукції. В основі собівартості продукції лежать операційні витрати що прямо залежать від особливостей операційної діяльності підприємства (рис. 3). Дані витрати включають: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. Тобто елементи операційних витрат представляють собою сукупність економічно однорідних елементів, які можна розділити на матеріальні, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати.



Рис. 2. Структурна схема функціонування системи планування і розподілу інноваційних витрат машинобудівного підприємства

Джерело: розроблено авторами на основі [3; 5]

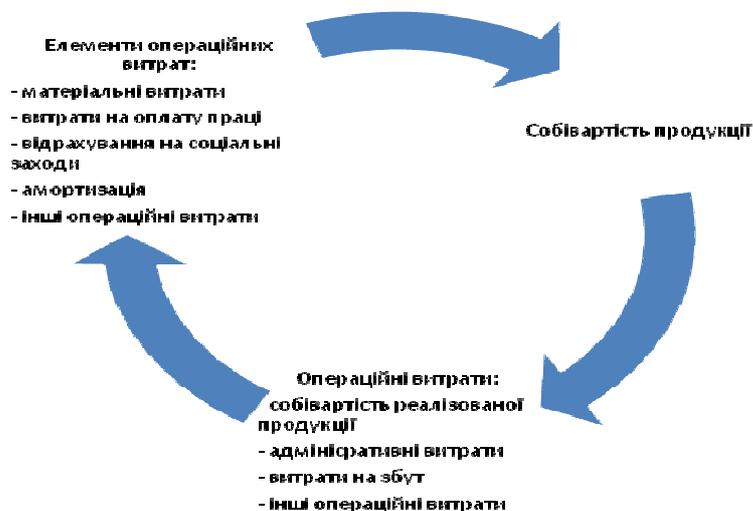


Рис. 3. Структура операційних витрат і їх склад за елементами

Джерело: розроблено на основі [1]

Так як операційні витрати є основною складовою витрат підприємства і служать індикатором ефективності діяльності підприємства в цілому, можна стверджувати, що в процесі впровадження інновацій відбуваються певні зміни і у структурі операційних витрат. Тобто у кожному елементі операційних витрат підприємства у процесі впровадження інноваційних рішень будуть існувати певні частки інноваційних витрат. Це пов'язано з тим, що із початком випуску нових видів продукції підприємства з'являються матеріальні витрати, витрати на оплату праці та інші витрати напряму пов'язані із даним нововведенням. Але з огляду на методику формування витрат підприємства вони переносяться у структуру загальних операційних витрат по дільниці чи підприємству в цілому. Отже, на нашу думку, основним завданням що ставиться перед системою управління інноваційними витратами машинобудівного підприємства, є формування ефективних операційно-інноваційних витрато потоків із врахуванням основних можливостей підприємства та загроз, що виникають в процесі здійснення інноваційних інвестицій та майбутніх інноваційних змін у діяльності підприємства.

Провівши аналіз основних методів формування та визначення загальних та інноваційних витрат машинобудівних підприємств, розроблено прототип моделі управління витратами машинобудівного підприємства (рис. 4), в основі якого лежить процес врахування інноваційної складової у загальній системі управління витратами. Тобто планування і управління витратами машинобудівного підприємства повинно проводитись в єдиній загальній системі управління витратами з метою реалізації комплексного підходу до визначення ефективності інновацій. При цьому основою для розподілу інноваційних витрат в структурі витрат підприємства повинні служити його операційні витрати, так як операційні витрати є основною виробничого процесу, без чого неможливе функціонування машинобудівного підприємства.

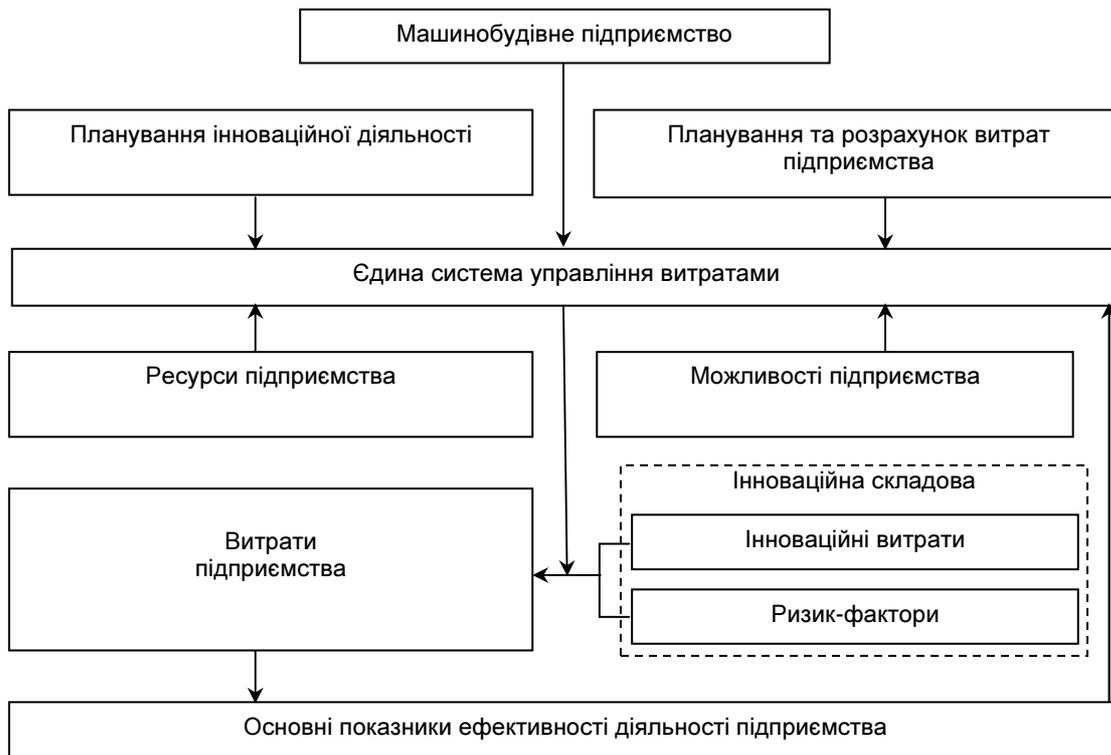


Рис. 4. Прототип моделі управління витратами машинобудівного підприємства в системі його інноваційного розвитку

Джерело: [6; 7]

Підсумовуючи вище сказане та враховуючи основні запропоновані підходи до організації моделі управління витратами машинобудівного підприємства у системі його інноваційного розвитку, пропонуємо розглядати інноваційні витрати як суму основних складових операційних витрат машинобудівного підприємства з врахуванням певного ризик фактору:

$$V_{in} = \sum_{i=1}^h I o_i \cdot IR_i \quad (1)$$

де $I o$ – інноваційні операційні витрати i -го типу;

IR – коефіцієнти, що визначає ризик фактор інноваційних інвестицій відповідно до витрат i -го типу.

Основним призначенням такої моделі управління витратами підприємства є можливість використання даного підходу до організації та планування інноваційних витрат визначати ефективність інноваційних витрат в системі операційних витрат підприємства з врахуванням відповідних ризик-факторів даної інноваційної діяльності:

$$EV_{in} = \frac{P}{\sum_{i=1}^h Io_i \cdot IR_i} \quad (2)$$

де P – прибуток підприємства.

Також при цьому існує можливість визначення ефективності інноваційних заходів:

$$E_{in} = \frac{V_o - \sum_{i=1}^h Io_i \cdot IR_i}{\sum_{i=1}^h Io_i \cdot IR_i} \quad (3)$$

де V_o – операційні витрати підприємства. Тобто ефективність інноваційних заходів залежить від співвідношення інноваційних та операційних витрат підприємства.

Висновки з даного дослідження. На нашу думку, інноваційна складова, що враховує інноваційні витрати, повинна бути присутня в усіх складових витрат підприємства, так як інноваційні зміни, без яких неможливе ефективне функціонування підприємства, стосуються кожної із складових витрат (фінансових, інвестиційних та операційних). Розподіл інноваційних витрат в процесі планування інноваційної діяльності підприємства та подальше їх поєднання уже в системі витратних показників та показників ефективності з врахуванням ризик-факторів дозволить ефективно прогнозувати та планувати інноваційні витрати підприємств.

Література

1. Бухгалтерський облік: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л.Г. Ловінська, Л.В. Жилкіна, О.М. Голенко та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 370 с.
2. Внутрішній економічний механізм підприємства: навчальний посібник / В.М. Гончаров, Н.В. Касьянова, Н.В. Вецепура, Д.В. Солоха та ін. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2007. – 284 с.
3. Грещак М.Г. Управління витратами : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / М.Г. Грещак, О.С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с.
4. Ілляшенко С.М. Менеджмент та маркетингові дослідження інновацій : монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 616 с.
5. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика : підручник / В.Я. Кардаш, І.А. Павленко, О.К. Шафалюк. – К. : КНЕУ, 2002. – 266 с.
6. Омельченко И.Н. Проблема оценки производственных рисков и управления ими в работе промышленного предприятия / И.Н. Омельченко, Д.Б. Козунко // Известия вузов: Машиностроение. – 1999. – № 1. – С. 96-103.
7. Шим Дж. Методы управления стоимостью и анализ затрат: Пер. с англ. / Дж. Шим, Дж. Сигел. – М. : Филинь, 1996. – 344 с.
8. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития (Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 1912) / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455с.

УДК 334.7.021

Баранцева С.М.,
к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки
Атаманов Р.К.,
Донецький національний університет економіки і торгівлі

МІСЦЕ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. В умовах посилення конкуренції особливе значення набуває вирішення проблем щодо удосконалення управління ефективністю діяльності підприємства на засадах соціальної відповідальності. Адже саме соціальна відповідальність бізнесу дозволяє підприємству не тільки отримати переваги над своїми конкурентами на ринку, а й збільшити вартість підприємства. Це свідчить про необхідність поглибленого дослідження окресленої проблематики та актуальність визначеної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку та удосконалення теоретичних та практичних аспектів застосування корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) на підприємстві внесли такі вчені, як: Г. Боуен, П.Друкер, М. Фрідман, А.Керролл, Д. Віндзор, М. Ван Марревік, Р. Штойер, К. Девіс, С. Сеті, Т. Левітта, Д. Вотан, Р. Акерман, В. Фредерік, Ю. Благов, А. Гізатулін, Г. Тульчинський, М. Б. Чижевська та ін. Проте, незважаючи на значне коло наукових досліджень з цієї проблематики, поки що не має однозначного трактування категорії «соціальна відповідальність бізнесу» та невизначено її місце в підвищенні ефективності діяльності підприємства.

Постановка завдання. Метою стаття є обґрунтування доцільності впровадження соціальної відповідальності в діяльність вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблематика корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) стає все більш затребуваною українською бізнес-спільнотою. Її теоретичні аспекти залишаються, проте, далеко за межами інтересу, що проявляється [1]. Впровадження концепції КСВ в практику українського бізнесу набуває все більшого розвитку з кожним роком. Це обумовлено такими чинниками, як: збільшення вагомості корпоративної соціальної відповідальності, можливістю впливу на ефективну діяльність підприємства за допомогою соціальної відповідальності, слідування прикладу підприємств розвинутих країн Європи та Америки.

Проведене теоретичне осмислення становлення та розвитку концепції як такої свідчить, що на даний час у світовій науковій і діловій літературі, присвяченій проблемам відносин бізнесу та суспільства, використовується безліч концепцій, асоційованих з корпоративною соціальною відповідальністю. Серед них найбільшу популярність отримали наступні: власне «корпоративна соціальна відповідальність», «корпоративна соціальна сприятливість» і «корпоративна соціальна сумлінність», «етика бізнесу» та «корпоративна філантропія», «соціальні проблеми», «корпоративна соціальна діяльність» і «процес корпоративної соціальної політики», «менеджмент зацікавлених сторін» і «корпоративне громадянство», «сталий розвиток» і «корпоративна стійкість», «корпоративна репутація» і «соціально відповідальне інвестування», «потрійна звітність» і «корпоративна соціальна звітність». Як справедливо підкреслив на установчій конференції Європейської академії бізнесу та суспільства (European Academy of Business and Society, EABiS) А. К. Де Беттінъез, ці концепції «динамічні», їх значення «змінюється в часі і просторі», причому вони «не стільки змінюють, скільки доповнюють і розвивають один одного» [2].

Найбільш повний аналіз становлення і розвитку зазначених концепцій, а також спроби їх систематизації наведені в роботах А. Керрола [3], М. Ван Марревіка [4], Р. Штойера і ін [5]. А. Керролл, усвідомлюючи складність і суперечливість генезису концепції КСВ, поставив перед собою завдання простежити лише основні термінологічні зміни, вибравши як «крок» десятирічний період. Для наочності розвитку концепцій СВБ побудовано таблицю 1 [1].

Важливо відзначити, що всі вказані концепції були розроблені в історично короткі терміни. Незважаючи на те, що перші спроби з осмислення питань, які нині відносяться до проблематики КСВ, мали місце ще на початку ХХ ст., їх систематичний науковий аналіз почався лише в 1950-х рр. [1]. Так у 1960-і роки відбувалось змістовне поглиблення понять КСВ Р. Акерманом, Дж. Посту і Л. Престоном, В. Фредеріком і А. Керролом. У ході дискусії 1970-х - 1980-х рр. виділилося два основних підходи до підвищення ефективності сприйняття корпорацією суспільних проблем. Періодом, який характеризується «зменшенням числа дефініцій, зростанням досліджень і появою альтернативних тем», стали 1980-ті рр., 1990-і рр., протягом яких було продемонстровано «збереження концепції КСВ як "ядра" при його поступовій трансформації в альтернативні тематичні рамки або при його заміщенні останніми» [1; 6].

Таблиця 1

Основні концепції, асоційовані з корпоративною соціальною відповідальністю

№	Україномовний термін (аббревіатура)	Оригінальний Англomовний термін (аббревіатура)	Період активного розвитку	Типологія
Концепції «Ядра»				
1	«Корпоративна соціальна відповідальність» (КСВ)	Corporate social responsibility (CSR, CSR-1)	1950-60-ті рр	Нормативна
2	«Корпоративна соціальна сприйнятливість» (КСВ)	Corporate social responsiveness (CSR-2)	1970-ті рр.	позитивна (інструментальна)
3	«Корпоративна соціальна діяльність» (КСД)	Corporate social performance (CSP)	1980-ті рр.	Нормативна і позитивна (інструментальна)
«Альтернативні» концепції				
4	«Менеджмент зацікавлених сторін» (МЗС)	Stakeholder management (SM)	1980-ті рр.	Нормативна і позитивна (інструментальна, дескриптивна)
5	«Корпоративне громадянство» (КГ)	Corporate citizenship (CC)	II половина 1990-х рр.	Нормативна і позитивна (інструментальна, дескриптивна)
6	«Корпоративна стійкість» (КУ)	Corporate sustainability (CS)	2000 –і рр.	Нормативна і позитивна (інструментальна, дескриптивна)

Джерело: [1]

На засадах існуючих підходів до соціальної відповідальності визначено сутність та місце корпоративної соціальної відповідальності у ефективності діяльності підприємства (рис. 1).

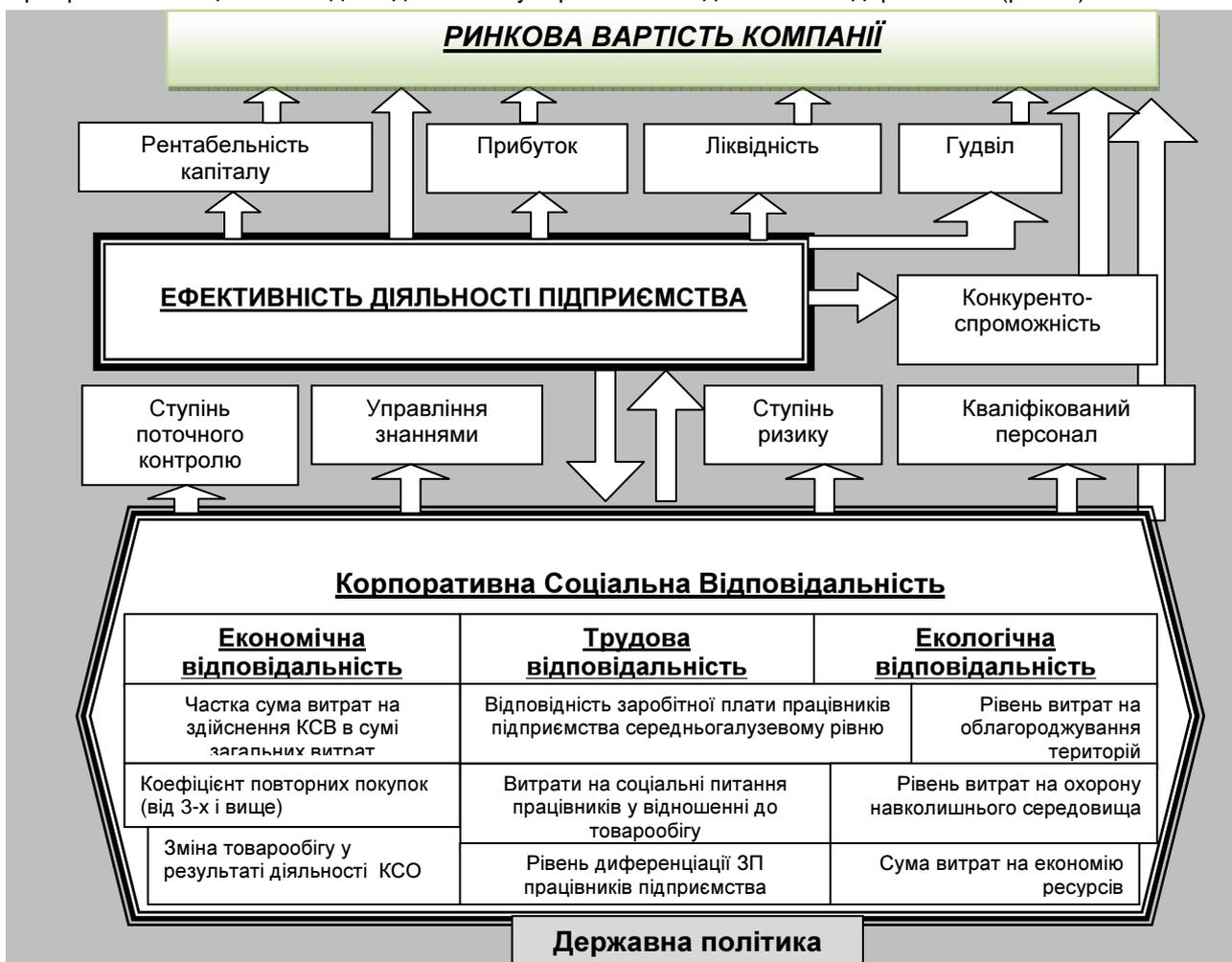


Рис. 1. Місце корпоративної соціальної відповідальності у ефективності діяльності підприємства

Джерело: авторська розробка

Нами визначено, що корпоративна соціальна відповідальність має значний вплив на діяльність підприємства. Це пов'язано з тим, що КСВ прямо або побічно торкається багатьох показників, які визначають ефективність діяльності підприємства. А це дає змогу в свою чергу впливати на ефективність діяльності шляхом управління корпоративною соціальною відповідальністю.

Отже, соціальна відповідальність бізнесу, або корпоративна соціальна відповідальність, - це зобов'язання підприємства здійснювати добровільний внесок у розвиток суспільства, включаючи соціальну, економічну та екологічну сфери, прийняте підприємством понад те, що вимагає закон і економічна ситуація.

Всі види відповідальності (економічна, правова, екологічна, філантропічна, етична) визначають вигляд (імідж) компанії при її ринковому позиціонуванні. У зв'язку із зростанням інтересу суспільства до КСВ, намагаються створити імідж, репутацію соціально відповідального підприємства. Це означає, що підприємства намагаються виправдати суспільні очікування щодо своєї продукції чи послуг і одночасно формують високі громадські стандарти, здійснюючи таким чином внесок у підвищення якості та рівня життя в країні.

КСВ - це система добровільних взаємовідносин між працівником, роботодавцем і суспільством, спрямована на вдосконалення соціально-трудова відносин, підтримання соціальної стабільності у трудовому колективі і навколишньому співтоваристві, розвиток соціальної та природоохоронної діяльності на національному та міжнародному рівнях [7]. Іншими словами, КСВ означає активну участь підприємства в житті суспільства, спрямоване на поліпшення цього життя і рішення загальних соціально-економічних проблем і в той же час узгоджується з комерційними планами компанії.

Висновки з даного дослідження. В процесі дослідження встановлено, що усе більшого значення набуває необхідність урахування соціальної відповідальності, оскільки вона дозволяє отримати не тільки прибуток у якому концентрується ефект усієї господарської діяльності підприємства але й підвищити вартість підприємства у майбутньому.

Корпоративна соціальна відповідальність — це система послідовних економічних, екологічних і соціальних заходів компанії, реалізованих на основі постійної взаємодії із зацікавленими сторонами (стейкхолдерами) і спрямованих на зниження нефінансових ризиків, довгострокове поліпшення іміджу й ділової репутації компанії, а також на ріст капіталізації й конкурентоспроможності, що забезпечує прибутковість і сталий розвиток підприємства [8].

За результатами дослідження уточнено місце соціальної відповідальності в системі ефективності діяльності підприємства. В перспективі доцільно продовжувати дослідження в напрямі оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності на підприємства, а також визначення її зв'язку з управлінням ефективності діяльності підприємства.

Література

1. Благов Ю. Е. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности / Ю.Е. Благов // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Вып. 2. -- Серия 2. – 2006. – С. 3-24.
2. Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции / Ю. Е. Благов. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2010. – 272 с.
3. Гизатуллин А. В. Корпоративное управление, социальная ответственность и финансовая эффективность компании / А.В. Гизатуллин // Российский журнал менеджмента. –Том 5. – № 1. – 2007. – С. 35–66.
4. Остапенко Г.Ф. Корпоративная социальная ответственность : учеб. пособие / Г.Ф. Остапенко. – Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2012. – 112 с.
5. Davis K. Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? / K. Davis // California Management Review. – 1960. – Vol. 2. – N 3. – P. 70–76.
6. Caroll A. B. Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct / A. B. Caroll // Business and Society. – 1999. – Vol. 38. – N 3. – P. 268–295.
7. Steurer R. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I: A Theoretical Exploration of Business-Society Relations / R. Steurer, M. Langer, A. Konrad, A. Martinuzzi // Journal of Business Ethics. – 2005. – Vol. 61. – N 3. – P. 263–281.
8. Van Marrewijk M. Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: between Agency and Communion / Van M. Marrewijk // Journal of Business Ethics. – 2003. – Vol. 44. – N 2/3. – P. 95–105.

УДК 658:330.341.1:631.11

Романчук О. М.,
аспірант* кафедри менеджменту ЗЕД
Житомирський національний агроекологічний університет

ДО МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Оцінка ефективності інноваційної діяльності та інноваційного менеджменту, зокрема, є надзвичайно актуальним та практично важливим завданням, розв'язання якого сприятиме мінімізації ризиків від впровадження агроінновацій. У теорії та практиці управління ще не сформовано загального підходу до оцінювання економіко-соціальної ефективності інноваційного менеджменту аграрних підприємств, а теоретико-методологічний рівень розв'язання даного питання не дозволяє підвищити результативність економічної діяльності суб'єктів аграрного сектору економіки. Важливим у цьому контексті є подальше дослідження методологічних аспектів, зокрема, розгляд і уточнення термінологічного апарату та вибір методів оцінювання ефективності інноваційного менеджменту аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти ефективності управління сільськогосподарськими підприємствами досліджували такі вітчизняні науковці, як В. Андрійчук, С. Дем'яненко, Й. Завадський, Г. Осовська, О. Шпикуляк, І. Яців та інші. Серед зарубіжних вчених варто виділити праці В. Іванова, Р. Мінніханова, Г. Ніконова, Р. Фатхутдінова, Й. Шумпетера та інших. На етапі становлення економіки знань, надзвичайно актуально стає нова сфера управління аграрним підприємством – інноваційний менеджмент. Це пов'язано з тим, що в сучасних умовах розвитку, які характеризуються динамічним поглибленням глобалізаційних процесів, посиленням конкуренції на аграрних ринках, підвищенням рівня ризикованості діяльності, зростанням частки інтелектуального внеску в продукцію, постійного вдосконалення технологій виробництва та виникнення нових потреб у споживачів, суб'єкти агрогосподарювання потребують прийняття інноваційних нетрадиційних рішень, які базуються на сучасних досягненнях науки. Отже, виникає необхідність розробки нових підходів та методів оцінювання ефективності управління інноваціями.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування методики оцінки рівня ефективності інноваційного менеджменту на аграрних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з головних завдань дослідження процесу управління є визначення критеріїв ефективності менеджменту. В економічній науці найчастіше ефективність менеджменту ототожнюється з економічністю і визначається відношенням економічних результатів до затрат праці [1, 2, 6, 7]. Критеріями досягнення поставлених цілей виступають величина прибутку, рентабельність, обсяги реалізованої продукції, продуктивність праці та ін., а також натуральні показники – урожайність культур та продуктивність тварин [6, 8]. Однак, розраховані показники не дають змоги зробити однозначний висновок щодо рівня ефективності менеджменту. Аналіз наведених показників дає "побічну" характеристику, оскільки в них не завжди відокремлюється конкретний вплив управління на досягнуті результати: слабо помічаються коливання рівня ефективності у результаті змін в окремих підсистемах управління, через що неможливо кількісно виміряти частку менеджменту в успіхах (невдачах) підприємства. Тому при аналізі ефективності менеджменту доцільно додатково використовувати показники, що характеризують якісний рівень організації управлінської діяльності.

Дослідження проблем функціонування систем управління аграрних підприємств Житомирської області стало підґрунтям для опрацювання методики оцінки ступеня розвитку функцій інноваційного менеджменту. Методичною основою оцінки ефективності управління на підприємствах слугувала функціональна модель оцінки менеджменту (ФМОМ) розроблена П. Ватсоном, Д. Масловим, Н. Чилишиним, яка базується на аналізі п'яти функцій управління (планування, організація, мотивація, контроль, регулювання) виділених А. Файолем [3, с. 16; 4, с. 11]. ФМОМ була адаптована для оцінки ефективності інноваційного менеджменту з урахуванням специфічних характеристик інноваційної діяльності аграрних підприємств. Алгоритм оцінки ефективності інноваційного менеджменту може мати такий вигляд (рис. 1):

* Науковий керівник: Зінчук Т.О. – д.е.н., професор

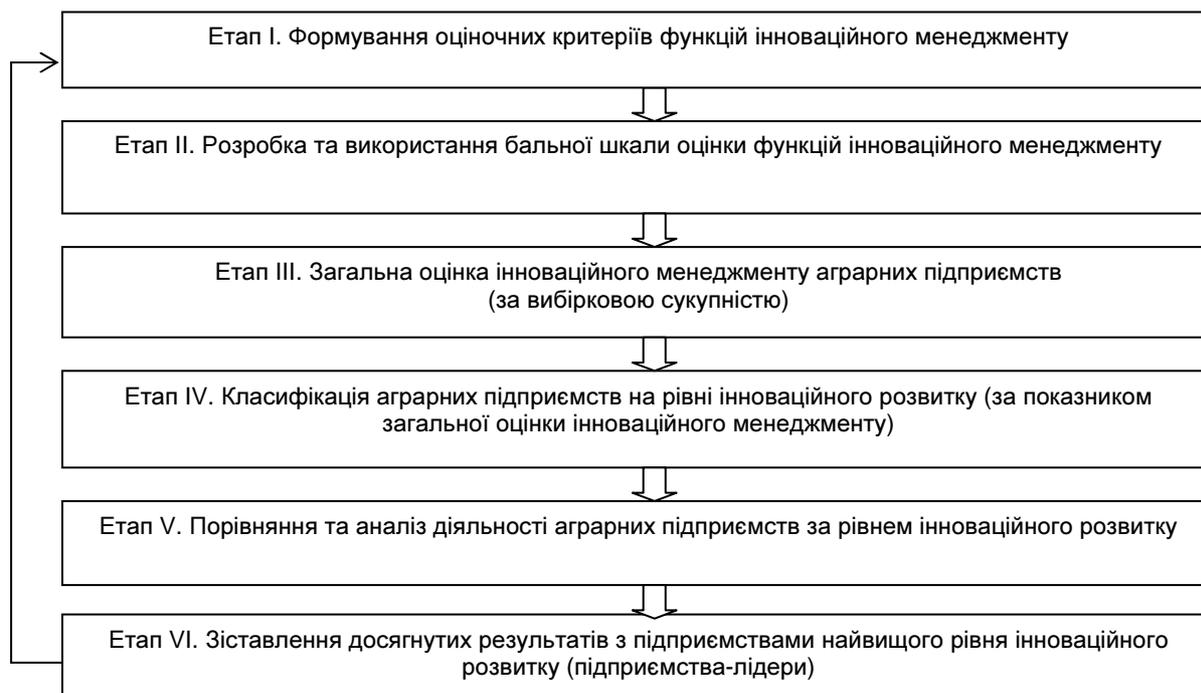


Рис. 1. Алгоритм оцінювання рівня ефективності інноваційного менеджменту аграрних підприємств

Джерело: дослідження автора

На першому етапі здійснюється формування оціночних критеріїв функцій інноваційного менеджменту. Кожній функції відповідає 5 субкритеріїв, на основі яких здійснюється оцінка ефективності менеджменту. Виходячи з специфіки діяльності аграрних підприємств, потрібно чітко визначити, які саме напрями агроінноваційної діяльності в розрізі функцій управління доцільно виміряти. З цією метою було сформовано сукупність показників, які відображають всі зміни, що відбуваються у зв'язку з впровадження агроінновацій (табл. 1).

Таблиця 1

Основні види діяльності в системі функцій інноваційного менеджменту аграрного підприємства та їх оцінка

Функції менеджменту	Елементи, які оцінюються	Max бал	Ступінь прояву, бали
1	2	3	4
Планування	Планування діяльності	4	
	Розробка інвестиційних програм	4	
	Розробка інноваційних проектів	4	
	Складання виробничих планів рослинництва	4	
	Складання виробничих планів тваринництва	4	
Максимальний бал за функцією планування		20	
Організація	Удосконалення організаційної структури для впровадження інновацій	4	
	Знання основних конкурентів	4	
	Дослідження аграрних ринків	4	
	Наявність засобів конкурентної боротьби	4	
	Забезпеченість підготовленим управлінським персоналом	4	
Максимальний бал за функцією організація		20	
Мотивація	Наявність загальної система мотивації праці	4	
	Наявність належних соціальних умов для працівників	4	
	Наявність належних побутових умов для працівників	4	
	Застосування соціально-психологічних методів впливу	4	
	Запровадження систем мотивації праці з акцентом на якість та кінцеві результати	4	
Максимальний бал за функцією мотивація		20	

продовження табл. 1

1	2	3	4
Контроль	Необхідність створення системи інформації для прийняття рішень	4	
	Комп'ютеризація обліково-планових робіт	4	
	Дотримання технологічної дисципліни	4	
	Дотримання трудової дисципліни	4	
	Оперативний аналіз діяльності	4	
Максимальний бал за функцією контроль		20	
Регулювання	Проведення оперативних нарад та зібрань на всіх рівнях управління	4	
	Збір та аналіз фактичної інформації	4	
	Коригування планів залежно від змін зовнішнього середовища	4	
	Комп'ютеризація виробничих процесів	4	
	Наявність інформаційних технологій	4	
Максимальний бал за функцією регулювання		20	
Загальна оцінка системи інноваційного менеджменту		100	

Джерело: розроблено автором на основі [4]

Другий етап – розробка бальної шкали оцінки всіх елементів в розрізі функцій менеджменту. Виконується це методом експертних оцінок за 100 бальною шкалою. Кожне питання в розрізі функцій управління спрямоване на виявлення стану окремого напрямку діяльності та оцінюється відповідною кількістю балів. Еталонним (найбільш ефективним) показником за кожною функцією управління є сума в 20 балів. Для кожного окремого показника в розрізі кожної функції визначається відповідний бал в діапазоні від 0 до 4 балів. Оціночна шкала розпочинається з 0 балів і присвоюється тим видам діяльності, які взагалі відсутні або не реалізуються на підприємстві. Максимальний бал (4) присвоюється тим напрямкам діяльності, які виконуються найбільш ефективно – еталонний рівень (відповідно 1 – діяльність ведеться непостійно; 2 – діяльність здійснюється в залежності від ситуації; 3 – діяльність здійснюється систематично). Таким чином, загальна оцінка системи інноваційного менеджменту (за сумою п'яти функцій управління) може досягти максимум 100 балів (табл. 1).

Перехід до третього етапу полягає у визначенні загальної ефективності інноваційного менеджменту та ступеня його розвитку за відповідними формулами 1 і 2:

$$TME = \sum_{n=1}^5 I\phi_n \quad (1)$$

де TME (Total Management Estimation) – загальний рівень ефективності менеджменту, балів;

I ϕ – загальна оцінка окремої функції, балів;

n – кількість розглянутих функцій.

Відношення фактично одержаного аграрним підприємством суми балів до максимального значення в цілому по системі менеджменту підприємства дасть можливість визначити ступінь його розвитку:

$$C_m = \frac{B_{\text{факт}}}{B_{\text{мах}}} * 100\%, \quad (2)$$

де C_m – ступінь розвитку інноваційного менеджменту, %;

B_{факт} – фактичний бал розвитку менеджменту за результатами соціологічного опитування;

B_{мах} – максимальний бал оцінки.

На четвертому етапі в межах методології функціональної моделі управління проводиться розподіл аграрних підприємств на п'ять рівнів інноваційного розвитку за показником загальної оцінки ефективності менеджменту: I (0-20 балів) – низький, II (21-40) – задовільний, III (41-60) – відносно стабільний, IV (61-80) – стабільний, V (81-100) – високий.

На п'ятому етапі, з метою більш поглибленого аналізу ефективності управління доцільно проводити порівняння та аналіз діяльності аграрних підприємств за рівнем інноваційного розвитку. Наведена методика на основі бальної оцінки основних функцій управління дає можливість керівникам підприємств співставити досягнуті результати з підприємствами-лідерами та простежувати динаміку поліпшень під час проведення повторної самооцінки.

Апробація запропонованої методики оцінки ефективності інноваційного менеджменту проведена на матеріалах соціологічного опитування керівників сільськогосподарських підприємств Житомирської області за 2012 р. Очевидно, що даний підхід характеризується великою трудомісткістю, не виключає певну суб'єктивність результатів дослідження, але відрізняється практичною спрямованістю на визначення ступеню виконання функцій інноваційного менеджменту та виявлення резервів повноти їх реалізації в умовах загострення конкуренції на вітчизняних та зарубіжних аграрних ринках.

У результаті застосування запропонованої методики, встановлено, що більшість суб'єктів господарювання в Житомирській області характеризуються низьким та середнім рівнем ефективності інноваційного менеджменту. В середньому по аграрних підприємствах потенціал використання функцій інноваційного менеджменту становить 41,2% (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка стану інноваційного менеджменту в аграрних підприємствах Житомирської області*

Функції	Максимальний бал	Фактичний бал	Ступінь розвитку, %
Планування	20	6,3	31,5
Організація	20	8,3	41,5
Мотивація	20	6,1	30,5
Регулювання	20	9,3	46,5
Контроль	20	11,2	56
Рівень розвитку інноваційного менеджменту, %	100	41,2	41,2

* за матеріалами соціологічного опитування керівників 101 аграрного підприємства Житомирської області
Джерело: власні дослідження

Найбільш розвинутою функцією інноваційного менеджменту на аграрних підприємствах Житомирської області є контроль, ступінь розвитку якого становить 56%. Найменш розвиненими – планування та мотивація. Для визначення причин низького ступеня розвитку функцій планування, організація та мотивація, розглянемо кожну з них окремо та проаналізуємо їх виконання за відповідними напрямками.

Планування є однією з основних функцій інноваційного менеджменту, яка передбачає розробку завдань підприємства на довгостроковий і поточний періоди, співставлення вигоди від використання різних видів ресурсів або їх поєднання. Якщо до середини ХХ століття в умовах стабільного зовнішнього середовища в основному склалися поточні плани, виходячи із замовлень, то з початку 70-х років зміни в зовнішньому середовищі стали протікати настільки стрімко й непередбачено, що виникла необхідність в розробці довгострокових стратегічних планів та прогнозів. Однак, не всі сільськогосподарські підприємства використовують інструментарій стратегічного планування для забезпечення стійкого розвитку. За результатами проведеного дослідження, 20,8% аграрних підприємств області взагалі не здійснюють планування своєї діяльності, 39,6% планують тільки на 1 рік, 30,7% на 2-3 роки і лише 8,9% керівників здійснюють планування на 4 і більше роки, як правило, це і є найбільш успішні господарства.

Функція *організації* – це пошук нових структурних рішень, людей, які їх втілили б у життя, перегрупування окремих видів діяльності, формування цільових організаційних структур [5]. Організація технологічного процесу складається зі структурної організації та організації самого процесу. Її особливістю в порівнянні з іншими функціями є те, що вона забезпечує взаємозв'язок і ефективність дії всіх інших функцій. На більшості аграрних підприємств структура управління залишилась незмінною (54,5%), незначні зміни, удосконалення відбулися у 35,6% господарств. Лише 9,9% сільськогосподарських суб'єктів здійснили удосконалення організаційної структури для реалізації інновацій.

Окрім того, функція організації передбачає аналіз зовнішнього середовища: глибоке вивчення постачальників ресурсів, покупців продукції, наявності ринків збуту, існуючих технологій, конкурентів, законодавства, можливостей фінансування та інших складових середовища. Перераховані чинники створюють певний ризик та невизначеність в діяльності підприємств. Тому для успішного функціонування необхідно постійно враховувати ці чинники, співвідносити ризик з можливими результатами. Дослідженням конкурентів і їх діяльності займаються 22,8% аграрних підприємств, визначенням конкурентів без дослідження їх діяльності – 25,7%, конкуренти не досліджуються у 51,5% суб'єктів агрогосподарювання.

Функція *мотивації* передбачає як матеріальне, так і моральне стимулювання себе та інших до праці з метою досягнення особистих цілей та цілей підприємства. Однак, у 25,5% аграрних підприємств взагалі відсутня система мотивації праці. Окрім того, у 81,2% агровиробників існує необхідність підвищення кваліфікації персоналу.

Таким чином, розвиток інноваційного менеджменту є процесом адаптації, який полягає у здатності системи управління ефективно виконувати задані функції в певному діапазоні умов. Моніторинг інформації стосовно внутрішньої та зовнішньої сфер менеджменту підприємства, реальної оцінки його можливостей за поточних умов ринку, загроз діяльності є визначальною основою для прийняття стратегічних рішень і ефективного управління аграрним підприємством.

На основі показника загальної ефективності інноваційного менеджменту розроблено класифікацію аграрних підприємств за рівнем інноваційного розвитку, який відображає повноту реалізації функцій інноваційного менеджменту. В результаті, аграрні підприємства області можна розділити на 5 рівні інтенсивності використання функцій інноваційного менеджменту: низький (рівень I), задовільний (рівень II), відносно стабільний (рівень III), стабільний (IV) і високий (рівень V) (табл. 3).

Таблиця 3

Класифікація аграрних підприємств Житомирської області за рівнем розвитку інноваційного менеджменту

Рівні інноваційного розвитку	Частка підприємств категорії, %	Стан підприємства	Система інноваційного менеджменту
Рівень I Низький (до 20 %)	9,9	Технологічно відсталі підприємства	Практична відсутність основних функцій управління
Рівень II Задовільний (21-40 %)	36,6	Підприємства з перспективами для розвитку	Система менеджменту має потенціал для розвитку
Рівень III Відносно стабільний (41-60 %)	46,5	Відносно стабільні підприємства з майбутнім потенціалом	Система менеджменту сформована
Рівень IV Стабільний (61-80 %)	5,0	Стабільні підприємства	Постійне вдосконалення менеджменту ведеться за більшістю напрямів
Рівень V Високий (81-100 %)	2,0	Найкращі підприємства (зазвичай із зовнішнім інвестором)	Досягнуті максимальні результати. Система менеджменту є еталонною

Джерело: розрахунки автора, отримані за результатами соціологічного дослідження

Приблизно 9,9% аграрних підприємств Житомирської області відноситься до I-го рівня менеджменту. До II-го рівня класифікації відноситься 36,6% підприємств, до III – 46,5%, до IV – 5%. І тільки для 2% підприємств характерний високий рівень реалізації функцій інноваційного менеджменту, в основному такі підприємства мають зовнішнього інвестора, який постійно інвестує в розвиток інновацій.

Для дослідження впливу системи інноваційного менеджменту на результати господарювання, проведено порівняльну характеристику діяльності підприємств III (на прикладі ПП “Чайківка”, Радомишльського р-ну) та V (на прикладі ТОВ “АТК”, Любарського р-ну) рівнів розвитку інноваційного менеджменту (табл. 4).

Таблиця 4

Порівняльна характеристика врожайності основних сільськогосподарських культур в аграрних підприємствах III та V рівнів розвитку інноваційного менеджменту

Показники	Рівень III	Рівень V	Різниця у врожайності між V та III рівнями, разів
	Власний менеджмент	Зовнішній інвестор	
Врожайність, ц/га :			
пшениця озима	25,03	82,5	3,3
пшениця яра	18,6	51,0	2,7
кукурудза	37,9	83,2	2,2
картопля	195,7	320,0	1,6
овочі	109,5	173,6	1,6

Джерело: розрахунки автора, отримані за результатами соціологічного дослідження

Як свідчать наведені дані, V рівень розвитку менеджменту є найбільш ефективним за показниками виробничо-господарської діяльності, зокрема, продуктивності сільськогосподарських культур. Урожайність пшениці озимої та ярої практично у 3 рази вища порівняно з III рівнем інтенсивності використання функцій інноваційного менеджменту. Це зумовлено, перш за все, плануванням та виконанням сівозмін, закупівлею високоякісних сортів насіння, використанням сучасної сільськогосподарської техніки, застосуванням повної системи удобрення рослин та ін. Системне впровадження агроінновацій в процес виробництва сприяє значному підвищенню продуктивності праці, що в кінцевому результаті відображається на показнику отриманого прибутку на гектар: 2574 грн./га за V рівня розвитку менеджменту проти 1965 грн./га за III рівня. Окрім того, агроінновації приносять і позитивний соціальний ефект, який може бути відображений у розмірі заробітної плати (табл. 5).

Таблиця 5

Економічна ефективність діяльності аграрних підприємств III та V рівнів розвитку інноваційного менеджменту

Показники	Рівень III	Рівень V
	Власний менеджмент	Зовнішній інвестор
Площа с-г угідь, га	3127	17484
Чисельність працюючих, чол.	68	435
Продуктивність праці, тис. грн	212,5	310,3
Середньомісячна заробітна плата одного працюючого, грн	1120	2110,5
Прибуток на гектар, грн./га	1965	2574
Рівень рентабельності, %	12	33

Джерело: розрахунки автора, отримані за результатами соціологічного дослідження

Саме за рахунок запровадження інноваційних технологій можна досягти зменшення витрат та бажаного фінансового результату господарської діяльності. Існуючий рівень розвитку менеджменту обумовлює можливість прийняття технологічних рішень під час виробництва аграрної продукції.

На основі проведеного дослідження можна виділити основні проблеми аграрного менеджменту: по-перше, інформаційне забезпечення процесу прийняття рішень відбувається в умовах відсутності науково обґрунтованих вимог і підходів до формування інформації стратегічного характеру; по-друге, значна частина інформації, що стосується зовнішньої сфери діяльності сільськогосподарських підприємств практично не вивчається; по-третє, відсутні організаційно-управлінські структури інноваційного типу; по-четверте, існуюча система мотивації не створює дійових стимулів до впровадження агроінновацій та ін. Таким чином, умовою подальшого продуктивного розвитку аграрних підприємств є оновлення застарілих систем управління та організації виробництва.

Висновки з даного дослідження. Головною ідеєю запропонованої методики є ідея системності. Оцінка ефективності інноваційного менеджменту на основі системного підходу враховує дію всіх існуючих напрямів діяльності підприємства. Проведене дослідження свідчить про доцільність використання як кількісних, так і якісних методів оцінки ефективності інноваційного менеджменту, а також їх порівняння з метою отримання вичерпної інформації про стан внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства та прийняття на цій основі найбільш раціонального управлінського рішення. Запропонована методика є ефективним інструментом удосконалення системи інноваційного менеджменту, підвищуючи тим самим конкурентоспроможність і покращуючи результати господарювання аграрних підприємств.

Література

1. Іжевський В.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства / В.В. Іжевський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.4. – С. 160-167.
2. Колесник В.М. Оцінка стану управління та його ефективності в аграрних підприємствах / В.М. Колесник, А.Д. Гросу // Інноваційна економіка. – 2011. – № 6 (25). – С. 98-104.
3. Маслов Д. Функциональная оценка менеджмента: новая модель для усовершенствования системы управления / Д. Маслов, П. Ватсон, Н. Чилиши // Инновационный менеджмент. – 2005. – № 2. – С. 15–22.
4. Маслов Д. Применение функциональной модели оценки менеджмента для достижения устойчивых конкурентных преимуществ / Д. Маслов, П. Ватсон, Н. Чилиши // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 3. – С. 10-29.
5. Оцінка ефективності змін і нововведень в системі менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dsam.donetsk.ua/?p=588>. – 28.02.2010.
6. Рудковський О.В. Показники оцінювання ефективності управління підприємством в ринкових умовах / О.В. Рудковський // Наука й економіка. – 2011. – № 3 (23). – С. 68-73.
7. Чайка В.В. Методичні основи оцінки ефективності інноваційної діяльності / В.В. Чайка // Вісник одеського державного економічного університету. – 2006. – № 23. – С. 351-359.
8. Шпикуляк О.Г. Стапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 27-35.



ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ І МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ

УДК 33.332. 37.07

Зелінська Г.О.,
к.е.н, доцент, завідувач кафедри
організації праці і виробництва
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

РЕГІОНАЛЬНА ОСВІТНЯ СИСТЕМА ТА ЇЇ ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ОБ'ЄКТИВНА УМОВА СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ РЕГІОНАЛЬНОГО ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ (РОМ)

Постановка проблеми. Об'єктивні реалії економіки регіону вимагають серйозних змін в системі існуючих поглядів на інфраструктуру регіональної освітньої системи (РОС), яка є складовою регіонального розвитку. Життєздатність соціально-економічного середовища регіону багато в чому залежить від рівня розвитку і надійності інфраструктури, окремих її типів, які забезпечують загальні умови відтворення (виробничої, соціальної, інституційної, інформаційної та екологічної). Удосконалення інфраструктури регіону повинно забезпечувати умови для успішного проведення регіональної соціальної політики, зокрема в освітній сфері, що актуалізує дослідження цих питань.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Аналіз наукової літератури [3; 4] стосовно питань стану освітньої інфраструктури в регіоні показав наявність складних проблем, до числа яких належать істотне відставання розвитку матеріально-технічної бази, непропорційний розвиток окремих її галузей, надмірна диференціація рівнів розвитку її об'єктів. Це зумовлено як об'єктивною обмеженістю ресурсів, що впливають на розвиток інфраструктури регіону загалом, так і результатом певних прорахунків в управлінні розвитком РОС.

В незалежній Україні дослідження освітньої інфраструктури загалом актуалізувалося викликами часу. Суттєво інтенсифікувалися регіональні дослідження інфраструктури освітньої системи та менеджменту нею. Формування та розвиток інфраструктури РОС, яка є центром уваги вчених-регіоналістів [2; 6], стало своєрідною відповіддю на нові потреби економіки регіону та населення. Попри це залишаються невирішеними проблеми щодо методологічного та методичного забезпечення інфраструктури РОС, що актуалізує проблему її подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження питань, пов'язаних з актуалізацією проблеми удосконалення інфраструктурного забезпечення РОС в умовах інноваційного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Почнемо розгляд проблеми з трактування терміну «інфраструктура» вченими-регіоналістами, які досліджують регіон як територіальну суспільну систему.

Як зазначає І.В.Бутирська: «не припиняються дискусії та пошуки адекватного тлумачення інфраструктури і висвітлення цього економічного феномена» [2, с.48]. Зокрема, під інфраструктурою регіону вона вважає невід'ємну структурну одиницю господарського комплексу регіону, яка забезпечує створення загальних умов для ефективного управління регіональним розвитком та функціонуванням усіх його сфер і видів діяльності [2, с.48].

Зазвичай в інфраструктуру включають дороги, зв'язок, транспорт, складське господарство, зовнішнє електропостачання, водопостачання, спортивні споруди, озеленення, підприємства по обслуговуванню населення. Інколи до інфраструктури відносять науку, освіту, охорону здоров'я [8]. Інфраструктура — сукупність галузей та видів діяльності, що обслуговують економіку, виробництво (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я та ін.) [5].

Застосування геопросторового підходу в регіональній економіці допомагає прийти до розуміння суті інфраструктури РОС, котру доцільно трактувати як просторово визначену сукупність об'єктів (навчальних закладів), функціонування яких через територіально організовані форми і взаємозв'язки

сприяє розвитку духовних, інтелектуальних (через культурно-освітнє середовище), фізичних характеристик населення; формуванню індивідів як економічно активних особистостей, що відповідає конкретним вимогам соціуму до кваліметричних (якісних) параметрів робочої сили регіону. Первинними елементами територіальної організації інфраструктури РОС є окремі об'єкти (навчальні заклади (НЗ)).

Сучасна інфраструктура РОС є підсистемою соціальної інфраструктури регіону. Вона має чітко виражений територіальний характер, оскільки пов'язана з наданням послуг обслуговування населення, яке проживає у поселеннях міського та сільського типу. Останні мають бути забезпечені сприятливими умовами життєдіяльності та якісними освітніми послугами. Інфраструктура РОС активно впливає на відтворення робочої сили, темпи розвитку та ефективність суспільного виробництва.

Розглядаючи інфраструктуру РОС, вважаємо за доцільне виділення в її структурі основної та допоміжної. В широкому розумінні основна інфраструктура РОС - це сукупність НЗ різних типів та форм власності, науково-дослідницькі установи та структури, які впливають на формування попиту та пропозиції освітніх послуг. Структури, які безпосередньо не приймають участі у виробництві освітніх послуг, але без яких таке виробництво відбуватися не може, відносимо до допоміжної інфраструктури РОС (інформаційно-бібліотечний, видавничий сектори, комунікації та ін.). Так, використання окремих елементів інфраструктури РОС, таких як точкові та лінійні об'єкти на локальному рівні дозволяє задовольняти окремі потреби населення. Наприклад, навчальний чи дошкільний заклад недалеко від житлового мікрорайону може бути орієнтований на обслуговування його мешканців. Таке локальне територіальне утворення освітньої інфраструктури називаємо елементарно-функціональною інфраструктурою РОС (рис. 1). Якщо всі елементи інфраструктури РОС забезпечують функціонування однотипних освітніх послуг, то така інфраструктура називається уніфіковано-функціональною. При цьому, якщо частина уніфіковано-функціональної інфраструктури обслуговує інші структури крім освіти, то ми маємо справу з компонентно-функціональною інфраструктурою РОС (рис. 2).

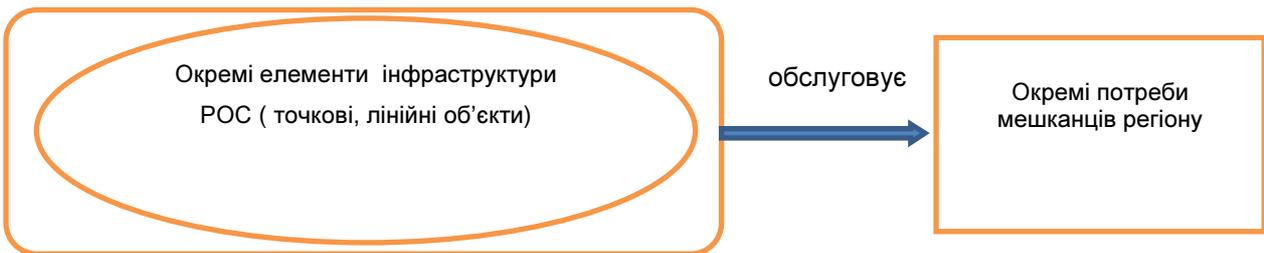


Рис. 1 Елементарно-функціональна інфраструктура РОС

Джерело: авторська розробка

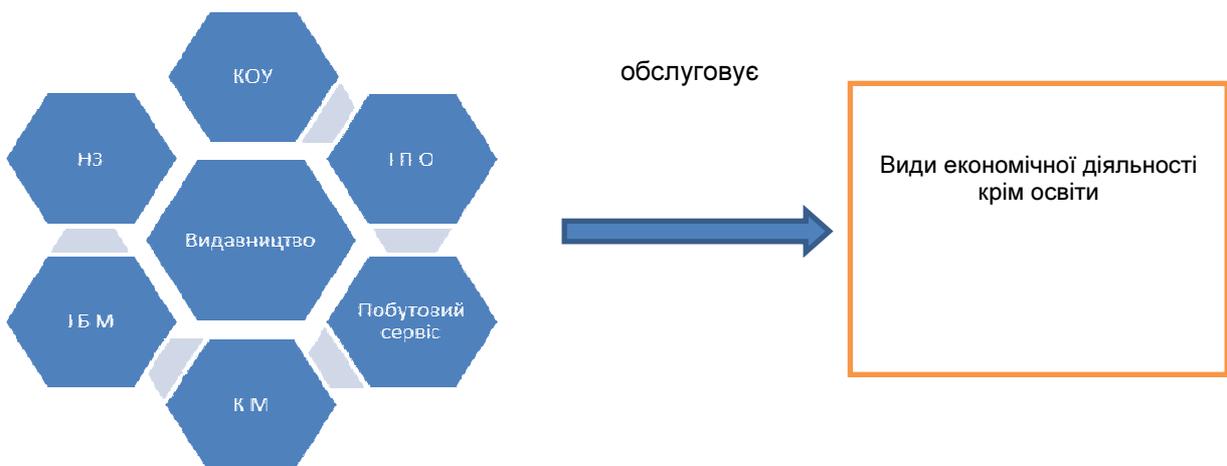
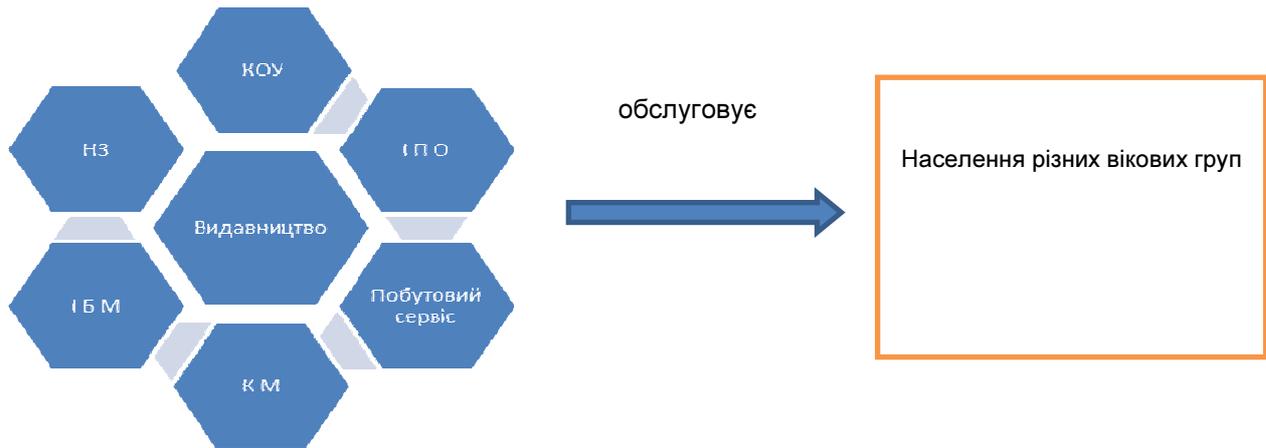


Рис. 2 Компонентно-функціональна інфраструктура РОС

Джерело: авторська розробка

Частину уніфіковано-функціональної інфраструктури РОС, яка обслуговує населення регіону можна назвати демографічно-функціональною інфраструктурою РОС (рис. 3).



де, КОУ - культурно-освітні установи; НЗ - навчальні заклади; ІБМ- інформаційно-бібліотечна мережа; КМ - комунікаційна мережа; ІПО- інститут післядипломної освіти

Рис. 3 Демографічно-функціональна інфраструктура РОС

Джерело: авторська розробка

Всі підсистеми інфраструктури РОС тісно взаємопов'язані між собою, в результаті чого чітко окреслюється система «інфраструктура РОС», експлуатація якої дає можливість отримати синергійний ефект. Менеджмент цієї інфраструктурою здійснюють регіональні органи освіти і науки.

Діагностика компонентної, територіальної та організаційно-управлінської складових РОС дає змогу констатувати, що між її елементами існують стійкі зв'язки. Найважливішою складовою РОС є **людина**, яка розглядається як споживач і виробник освітніх послуг *на визначеній території*. Окремими складовими РОС виступають *дошкільні, середні, професійно-технічні і вищі НЗ, галузева наука, представлена* науковими, науково-методичними, методичними, науково-дослідними установами та проектними інститутами, утворюючи її інфраструктуру. До складу *спеціалізованого виробництва*, як інфраструктури РОС, входять підприємства й установи матеріально-технічного постачання: виробництво обладнання та навчальних приладів, видавництва, друкарні та ін. й компонента *обслуговування*, що включає гуртожитки, шкільні та студентські їдальні, медичні заклади, бібліотеки тощо. Потрібно відзначити, що органи управління освітою (регіональні, муніципальні та інші, а також органи управління власне освітніх установ) не включаються в елементи РОС, тому що вони не виконують освітньої функції й можуть розглядатися як «допоміжні» та «забезпечувальні». Інфраструктура РОС формується вертикальними, горизонтальними та наскрізними взаємозв'язками між елементами та компонентами. Міжкомпонентні горизонтальні зв'язки, наявні між підприємствами різних галузей, задіяних в організації регіонального освітнього споживання, дозволяють виділити в межах РОС підсистеми, представлені сполученнями різномірних функціонально-галузевих елементів, що виконують однорідні функції: інституційно-організаційну, функціонально-господарську та територіально-ресурсну (табл. 1).

Таблиця 1

Підсистеми РОС та їх функції

Функції підсистеми	Структури	Компоненти
Інституційно-організаційна	Правова	Законодавча і нормативна база.
	Фінансово-економічна	Системи оподаткування; страхування; фінансова система і обмінний курс валют.
	Кадрова	Системи підготовки кадрів, наукових досліджень і науково-дослідних розробок.
Функціонально-господарська	Виробнича	Виробництво навчального устаткування, навчального приладдя.
	Видавнича	Система поліграфії, друковидання.
	Обслуговуюча та оздоровча	Система бібліотек, профілакторіїв, гуртожитків, їдалень.
Територіально-ресурсна	Соціально-демографічний потенціал	Населення, його етно-релігійна структурованість, традиційна культура; системи розселення.
	Господарський потенціал	Господарський комплекс території; інфраструктурні системи; адміністративно-територіальний устрій і система управління.

Джерело: авторська розробка

Інституційно-організаційна підсистема включає регіональні структури, представлені інституціями, які здійснюють державну освітню політику шляхом правового, економічного і організаційного узгодження державних, місцевих, комерційних і некомерційних інтересів регіональних суб'єктів ринкової діяльності на регіональному ринку освітніх послуг різного порядку. Регуляторами впливу є законодавчо-нормативний, податковий, валютно-фінансовий, інформаційний, управлінський механізми.

Функціонально-господарська підсистема сформована функціонально-інтегративними зв'язками між регіональними структурами й сферами економічної діяльності з надання транспортних, бібліотечних, видавничих послуг, які сприяють забезпеченню освітньої мети на відповідному якісному рівні.

Територіально-ресурсна підсистема становить основу формування регіонального освітнього ринку на базі використання людського та господарського потенціалів території.

Вивченням ресурсного забезпечення регіонального менеджменту, як системи державних заходів, що передбачає одночасну участь кількох рівнів влади й управління та багатьох конкретних одержувачів відповідної підтримки, мобілізації та перерозподілу різноманітних ресурсів з узгодженням інтересів і розв'язанням конфліктів з цього приводу займалася Т. Безверхнюк, яка довела, що для досягнення успіху на шляху інституційних перетворень необхідним є перехід системи регіонального менеджменту із стану, притаманного пасивним ресурсотримувачам, до стану активних ресурсокористувачів за умов отримання регіональними органами публічної влади економічних, політичних та інституційних можливостей для реалізації інтересів регіональної спільноти [1]. Подальше вивчення питань децентралізації влади через становлення самоврядної влади та здатності діяти як первинної самоврядної одиниці проводила О. Лазор [7].

В умовах інноваційного розвитку регіону поряд з важливістю формування «життєздатної» інфраструктури РОС є її інформаційне забезпечення. Мова йде про створення в кожному закладі, найперше вищої освіти, єдиного інформаційного освітнього середовища, яке б дозволяло здійснювати доступ до джерел інформації й подальшу роботу з ним всіх суб'єктів науково-навчального процесу. У той же час єдиний інформаційний освітній простір має реалізувати доступ до інформації освітнього призначення усім бажаним, у тому числі й за межами закладу. Йдеться про створення науково-освітніх інформаційних мереж. У зв'язку з цим роль інформаційно-бібліотечного сектору (найперше закладів вищої освіти) набирає особливого значення. З одного боку, він стає важливою складовою відкритого навчального освітнього середовища, а з іншого – провідним структурним підрозділом інфраструктури НЗ РОС, що забезпечує інформаційними ресурсами всю науково-освітню діяльність як закладів освіти, так і освітню працю професорсько-викладацького складу. Тож подальша модернізація й оптимізація інформаційно-бібліотечного сектору є одним з напрямків інноваційного розвитку і системи формування РОМ, бо потребує нових підходів до управління РОС.

Розвиток системи формування РОМ повинен охоплювати усі ланки інноваційного процесу: освіта – науково-дослідницька діяльність – виробництво – споживання. Разом з тим, розвиток системи формування РОМ залежить від пріоритетного розвитку регіональної економіки в цілому. Ця система повинна бути гнучкою і динамічною, реагувати на зміни, які відбуваються в економіці. З метою ефективного проведення реформування освітньої галузі пропонуємо владним структурам на державному рівні розробити обґрунтовану стратегію розвитку освітнього менеджменту регіону внесенням доповнень щодо його концептуальних засад до закону України «Про освіту». Вони повинні враховувати його системну будову. Це дасть змогу сформулювати тактичні та перспективні завдання окремих елементів РОМ та інфраструктури РОС загалом.

Висновки з даного дослідження. На сьогоднішній день система РОМ потребує комплексного забезпечення, до якого належать об'єкти РОС — навчальні заклади різних рівнів акредитації та форм власності, інформаційні мережі, центри впровадження нових технологій. Органам виконавчої та представницької влади в регіоні доцільно сприяти розвитку інфраструктури РОС, брати активну участь у формуванні та реалізації моделей партнерства за схемою «навчальний заклад – види економічної діяльності – держава», шляхом створення регіональних навчально-наукових інноваційних центрів відповідно до спеціалізації регіону.

Література

1. Безверхнюк Т. М. Система ресурсного забезпечення регіонального управління: концептуальні засади розбудови в умовах становлення і механізми функціонування : автореф. дис. доктора наук з держ. упр.: 25.00.02 "Механізми державного управління" / Тетяна Миколаївна Безверхнюк. – Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2009. – 38 с.
2. Бутирська І.В. Інфраструктура забезпечення регіонального розвитку: проблеми та шляхи їх вирішення : монографія / І.В. Бутирська. – Чернівці: Книги-XXI, 2006. – С.17.
3. Дроб'язко П.І. Українська національна школа: витоки і сучасність / П.І. Дроб'язко. – К. : "Академія", 1997. – 181 с.

4. Єльнікова Г. В. Адаптивне управління: сутність, характеристика, моніторингові системи : кол. монографія / Г. В. Єльнікова, Т. А. Борова, О. М. Касьянова, Г. А. Полякова та ін. / За загальною редакцією Г. В. Єльнікової. – Чернівці: Технодрук, 2009. – 572 с.

5. Євдокименко В. До нової парадигми регіонального управління соціально-економічним розвитком / В. Євдокименко, Л. Мусурівська // Зб. наук. пр. Економічні науки. – Чернівці, 2006, XXI. – С. 12-21.

6. Інформаційно-аналітичні матеріали до підсумкової колегії МОН України. Про підсумки розвитку загальної середньої та дошкільної освіти у 2009-2010 навчальному році та завдання на 2010-2011 навчальний рік // Освіта України, 2010. – № 61. – С. 15-19.

7. Лазор О. Д. Інституціоналізація публічної самоврядної влади в Україні : автореф. дис. доктора наук з держ. упр. : 25.00.04 "Місцеве самоврядування" / Оксана Дмитрівна Лазор. – Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2010. – 43 с.

8. Разумова Т.О. Выпускники вузов на рынке труда России / Т.О. Разумова. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2007. – 232 с.

УДК 338.43:339.

Гук О.А.,
науковий співробітник науково-дослідного центру
Василишин М.С.,
завідувач відділу науково-дослідного центру
Сидоренко Н.С.,
провідний фахівець науково-дослідного центру
"Івано-Франківська агропромислова продуктивність"

РОЗВИТОК АПК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Євроінтеграційний процес в агропромисловому комплексі (АПК) знаходиться на початковій стадії, є маловивченим та, відповідно, вимагає проведення подальшого дослідження теорії й методології інтеграції у секторальному аспекті. Це зумовлено специфікою сільського господарства як галузі, її стратегічним значенням для економіки країни, а також необхідністю адаптації інструментів державного регулювання та засобів забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем та перспектив розвитку АПК в умовах Євроінтеграції, шляхів та методів їх вирішення знайшли відповідне відображення в наукових працях відомих учених-економістів – В. Андрійчука, О. Білоруса, В. Будкіна, В. Власова, В. Геєця, В. Горьового, В. Губенка, С. Дем'яненка, С. Кваши, А. Кредісова, А. Мокія, П. Саблука та ін., Однак, питання створення сучасного конкурентоздатного агропромислового комплексу опрацьовані недостатньо і потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Мета наукового дослідження – виявити пріоритети і ключові напрямки розвитку АПК України в умовах Євроінтеграції, віднайти раціональні організаційні та фінансові механізми вирішення проблемних питань, та окреслити перспективи розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В експортному потенціалі країни частка агропромислового комплексу становить близько 25%. За обсягами продукції та часткою у ВВП України АПК поступається лише металургійному та паливно-енергетичному комплексам, а за кількістю зайнятих у ньому працівників і соціальною значущістю займає провідне місце.

За роки незалежності в АПК України здійснено глибокі структурні реформи, докорінно перебудовано земельні й майнові відносини, створено організаційно-правові структури ринкового спрямування. Агропромисловий комплекс став осередком підвищеної економічної активності, зростає його інвестиційна привабливість [2]. Водночас, у розвитку АПК залишається низка дуже складних проблем, які при формуванні європейської аграрної моделі необхідно вирішити.

До зазначених проблем належать: деформації структури виробництва; низька ефективність сільськогосподарських підприємств; деформації цінових пропорцій; нераціональне використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення; критична зношеність основних виробничих

фондів; недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення; відсутність реформування у соціальній сфері села.

З метою вирішення наявних проблемних питань розвитку аграрного сектора економіки як законодавчими, так і виконавчими органами влади прийнято ряд програм та концепцій. Особливою уваги заслуговує "Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року", затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158, виконання якої дозволять сконцентрувати всі наявні в регіонах ресурси на забезпечення ефективного та результативного розвитку регіонів України в ринкових умовах і в умовах Євроінтеграції.

Програмою визначено місію, місце, роль та функції АПК регіонів України в нових умовах господарювання, стратегічне бачення, пріоритети і ключові напрямки його розвитку, раціональні організаційні та фінансові механізми реалізації з урахуванням необхідності забезпечення балансу між стратегічними намірами та внутрішнім ресурсним потенціалом, зовнішніми можливостями, обмеженнями і загрозами [3].

Головна мета розвитку сільського господарства в умовах Євроінтеграції полягає у створенні сучасного конкурентоздатного агропромислового комплексу, який характеризувався би такими критеріями: ефективне застосування нових сільськогосподарських машин, матеріальних ресурсів та технологічних систем; випуск конкурентоспроможної продукції; здатність виробництва до широкого впровадження науково-технічних досягнень, домінування в агропромисловому комплексі наукоємних галузей; високий рівень розвитку інфраструктури аграрного ринку; раціональне використання земель, впровадження ресурсозберігаючих та відновлювальних технологій; високий рівень екологічної безпеки; досягнення ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств [4].

Для забезпечення головної мети розвитку сільського господарства в умовах Євроінтеграції, виходячи з повноважень органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, визначено ряд завдань.

До основних завдань державного рівня відноситься: розробка та впровадження концепції забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки в контексті Євроінтеграції; структурна перебудова агропромислового комплексу; забезпечення адаптації підприємств АПК з урахуванням вступу України в СОТ та інтеграції в ЄС; збільшення обсягів експорту продукції сільського господарства; створення умов для розвитку ефективного підприємництва в АПК; нарощування обсягів інвестицій, в тому числі іноземних та їх інноваційне спрямування; створення цивілізованих умов проживання в сільській місцевості як основи припливу працездатних верств [5].

Завдання галузевого рівня це: забезпечення стабільно високих темпів розвитку всіх галузей АПК; удосконалення та розширення державної підтримки цін і доходів на окремі види сільськогосподарської продукції з урахуванням кон'юнктури ринку; реалізація інноваційного розвитку галузей АПК, суттєве збільшення частки наукоємних, ресурсозберігаючих виробництв.

На регіональному рівні для створення європейської моделі АПК органам виконавчої влади і місцевого самоврядування необхідно: сформувати в регіонах таку структуру АПК, яка б забезпечила ефективне використання трудових та природних ресурсів кожного регіону; вирішити екологічні проблеми та завдання соціального розвитку регіонів; забезпечити належну якість сільськогосподарської продукції і продовольства; стимулювати збільшення обсягів виробництва та постачання на зовнішній ринок екологічно чистої продукції; задіяти механізм регулювання та прогнозування ринків сільськогосподарської продукції і продовольства; забезпечити комплексний і сталий розвиток сільських територій; забезпечити впровадження сучасних технологій переробки сільгосппродукції та підвищення екологічної безпеки харчових виробництв.

Зовнішньоекономічна діяльність держави для розв'язання проблем АПК на шляху до ЄС полягає насамперед у розширенні її участі в роботі сільськогосподарських міжнародних організацій; розвитку зовнішньоекономічної маркетингової кооперації; продовженню робіт з гармонізації національного законодавства з вимогами СОТ та ЄС; розробленню національних стандартів на проведення фітосанітарного та ветеринарного контролю згідно з вимогами СОТ та директивами ЄС; удосконаленню механізму інформаційного забезпечення розвитку експортного потенціалу; невідкладному приведенню у відповідність з єдиною міжнародною вітчизняною номенклатурою товарів для запобігання претензій з боку інших держав; затвердженні єдиних усереднених митних ставок за спірними кодами товарів [6].

Пріоритетним напрямком розвитку АПК визначено інноваційний напрямок перетворень за рахунок впровадження нових видів продукції та обладнання, сертифікованих за європейськими стандартами ресурсозберігаючих виробництв та технологій.

На сучасному етапі впровадження інноваційної моделі розвитку АПК найперспективнішим напрямком є створення так званої «системи регіональних кластерів», – галузевих, територіальних та добровільних об'єднань бізнесових структур, які на науковій основі та за підтримки органів місцевої влади забезпечуватимуть максимальну конкурентоздатність товарної продукції для економічного

розвитку конкретного регіону та створення сприятливих умов взаємодії з іншими аналогічними суб'єктами держави та відповідними іноземними кластерами [8].

В перспективі до 2015 року результатом реалізації запропонованих завдань стратегії розвитку аграрного сектора мають стати: зростання урожайності рослинницької продукції та продуктивності у тваринництві на 40-50%; доведення обсягів споживання основних продуктів харчування на одну особу до рівня встановлених раціональних норм, затверджених МОЗ; підвищення обсягів експорту сільськогосподарської продукції та продовольства у 2015 р. порівняно з 2005 р. у 2 рази; підвищення конкурентоспроможності та розширення ринків збуту за рахунок збільшення експорту продукції та активізації внутрішнього ринку; доведення середньомісячної заробітної плати працівника сільського господарства до середнього рівня заробітної плати в інших галузях економіки; покращення демографічної ситуації у сільській місцевості.

Опитування громадської думки серед населення показало, що респонденти до позитивних результатів Євроінтеграції відносять: вільне пересування робочої сили, захист прав працівників АПК, реформу соціальної сфери, охорону навколишнього середовища, збільшення доходів сільськогосподарських товаровиробників, покращення інфраструктури села та розвиток сільських територій; до негативних – небезпеку втрати частини вітчизняного ринку та загрозу банкрутства дрібних товаровиробників та неспроможність вітчизняних товаровиробників успішно конкурувати на європейському ринку [9]. Переважна більшість респондентів оцінюють можливі результати Євроінтеграції позитивно.

Висновки з даного дослідження. Перспективи АПК пов'язані з посиленням його комплексного розвитку, основними напрямками якого є: структурна перебудова аграрного виробництва, поглиблення спеціалізації аграрних підприємств, диверсифікація діяльності переробних підприємств, вільний рух ресурсів і товарів, формування ринкової інфраструктури, посилення екологічного спрямування сільськогосподарського виробництва, перехід до європейських стандартів якості і безпеки харчування.

Стратегія розвитку аграрного сектора в контексті інтеграції України до світового економічного простору, в тому числі до Європейського Союзу, повинна базуватися на основі оптимізації структури експорту аграрної продукції з урахуванням вимог продовольчої безпеки регіонів, ефективного використання виробничого потенціалу аграрних підприємств регіонів, реалізації конкурентних переваг виробництва окремих видів продукції та досягнення позитивного зовнішньоторговельного балансу.

Література

1. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України: Аналітична доповідь / І.В. Клименко, М.Г. Бугрій, І.В. Ус. – К. : НІСД, 2011. – 19 с.
2. Присяжнюк М. Про необхідність і напрями поглиблення аграрної реформи / М. Присяжнюк, П. Каблук, М. Кропивко // Економіка України. – 2011. – № 6. – С. 14-16.
3. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1158-2007-%EF>.
4. Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність сільського господарства України: можливості та фактори зростання / Н.Є. Голомша // Інноваційна економіка. – Тернопіль, 2010. – № 4. – С. 67.
5. Збараський В.К., Горьовий В.П. Державна підтримка сільського господарства / В.К. Збараський, В.П. Горьовий // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 74-80.
6. Драга Т.В. Адаптація зовнішньоекономічної діяльності агропромислового комплексу до умов світового ринку : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.02 / Т.В. Драга // НАН України. Ін-т економіки. – К. : 2002. – 19 с.
7. Сільське господарство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agroua.net/news/news_38766.html
8. Шлапак В.О. Аспекти інноваційного розвитку сільського господарства України / В.О. Шлапак // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 65.
9. Яценко О.М. Оцінка можливих економічних результатів інтеграції України в Європейський Союз // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – Вип. 204, Т. 2. – С. 329-338.

УДК 265.365.236

Тредіт В.Є.,
здобувач¹
Харківський національний аграрний
університет імені В.В. Докучаєва

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Розвиток будь-якого підприємства залежить від ефективності використання всіх наявних ресурсів. Наявність певних обсягів ресурсів є найважливішою умовою ефективного ведення господарства і взагалі здійснення процесу виробництва. Ресурсний потенціал служить матеріальною основою виробничих можливостей господарств. У зв'язку з цим все більшої актуальності набувають питання формування та ефективного використання ресурсного потенціалу підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та національної економіки в цілому. Розв'язання проблеми формування ресурсного потенціалу пов'язане з процесом його використання, що у свою чергу, потребує оцінювання ефективності використання потенціалу. Саме науково-теоретична та практична значимість указаних проблем обумовила актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування і ефективного використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств присвятили свої наукові праці такі відомі економісти: Андрійчук В.Г., Гайдучкий П.І., Месель-Веселяк В.Я., Нелеп В.Н., Пасхавер Б.Й., Саблук П.Т., Трегобчук В.М., О. В Ульяновченко, [1-8] та інші. Наявність дискусійних проблем, а також об'єктивна необхідність визначення головних чинників та оцінки ефективного використання ресурсного потенціалу свідчить про актуальність теми, і зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз та теоретико-методичне обґрунтування підходів до оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Харківської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність використання аграрного ресурсного потенціалу можна виразити обсягом виробництва валової продукції на одиницю аграрного ресурсного потенціалу. Дослідження теоретичних і методичних засад формування ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства та визначення рекомендацій щодо підвищення ефективності його використання необхідно для підвищення ефективності діяльності як окремого підприємства, так і всієї галузі сільського господарства в рамках регіону і всієї країни.

Одним із складових елементів ресурсного потенціалу є земля. Вона активно впливає на процес виробництва, є його найважливішим складовим елементом, базою для органічного поєднання інших виробничих ресурсів. Динаміка окремих показників ефективності використання виробничих ресурсів в сільськогосподарських підприємствах має різноспрямовані тенденції, що не дозволяє зробити однозначний висновок про зміну рівня ефективності.

Необхідною умовою підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств в цілому є підвищення ефективності використання і інших його складових. Аналіз одиничних (часткових) показників ефективності використання окремих виробничих ресурсів доповнений оцінкою узагальнених показників ефективності використання ресурсного потенціалу, до яких належать: віддача ресурсного потенціалу, його рентабельність та рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва (табл. 1).

Аналіз показників табл. 1 дозволив зробити висновок про підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу в сільгоспідприємствах Харківської області за 2000-2011 рр.

Так, віддача ресурсного потенціалу за валовою продукцією зросла на 52,6%, за товарною продукцією – в 6,4 рази, рентабельність ресурсного потенціалу збільшилась з -0,02% у 2000 р. до 3,6% у 2011 р. Свідченням покращення ефективності використання ресурсного потенціалу є також динаміка показника рентабельності сільськогосподарського виробництва, який за досліджуваних період збільшився з 2,7 до 27,5%, тобто на 24,8 відсоткового пункту, у тому числі галузі тваринництва – на 41,1 відсоткового пункту.

¹ Науковий керівник – Ульяновченко О.В., д.е.н., професор, член-кореспондент НААН України

Таблиця 1

Ефективність використання ресурсного потенціалу в сільськогосподарських підприємствах Харківської області

Показник	Рік					2011 р. у % до 2000 р.
	2000	2005	2009	2010	2011	
Віддача ресурсного потенціалу, грн:						
за валовою продукцією	0,133	0,244	0,166	0,140	0,203	152,6
за товарною продукцією	0,026	0,059	0,115	0,125	0,166	В 6,4 р.
Рентабельність (збитковість) ресурсного потенціалу, %	-0,02	0,8	0,4	1,9	3,6	+3,62
Рівень рентабельності с.-г. виробництва - всього, %	2,7	4,2	3,2	17,6	27,5	+24,8
у тому числі:						
рослинництва	39,3	9,8	6,3	23,3	36,7	-2,6
тваринництва	-35,9	-4,3	-5,8	5,2	5,2	+41,1

Джерело: розраховано автором за формою № 50-сг. – Основні показники виробничо-фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств Харківської області за 2000-2011 рр.

У розрізі адміністративних районів Харківської області найвищого показника віддачі ресурсного потенціалу за валовою продукцією у 2011 р. було досягнуто у підприємствах Харківського (0,368) та Купянського (0,214) районів, найнижчого – у господарствах Сахновщинського району – 0,124. За виходом товарної продукції на 1 грн вартості ресурсного потенціалу на першому місці у 2011 р. опинилися підприємства Харківського та Барвінківського районів (0,436 та 0,220 відповідно), на останньому місці – підприємства Сахновщинського району із показником 0,082 грн. Найвищого показника рентабельності ресурсного потенціалу досягли господарства Харківського та Барвінківського районів (11,5 та 7,5% відповідно), найнижчого – господарства Чугуївського (-1,4%) та Сахновщинського (1,0%) районів. Таким чином, за сукупністю узагальнюючих показників найвищої ефективності використання ресурсного потенціалу у 2011 р. було досягнуто в підприємствах Харківського району, найнижчої – в підприємствах Сахновщинського району.

Аналіз цих показників в розрізі окремих підприємств Харківської області показав, що найвищого показника віддачі ресурсного потенціалу за валовою продукцією досягнуто в ТОВ «ТБ «Богодухівська птахофабрика» Харківського району (0,926 грн) та ТОВ «Курганський бройлер» Балаклійського району (0,622 грн), найнижчого – в ДП «Лозівський кінний завод № 124» Лозівського району (0,005). Найвищий рівень віддачі ресурсного потенціалу за товарною продукцією був зафіксований в ТОВ «ТБ «Богодухівська птахофабрика» Харківського району (1,124 грн) та ТОВ АФ «Українське насіння» Кегичівського району (0,642 грн), найнижчий – у ДП «Лозівський кінний завод № 124» Лозівського району (0,026 грн) та ДП ДГ «Комсомолец» НАН Лозівського району.

За рівнем рентабельності ресурсного потенціалу у 2011 р. на першому місці ТОВ АФ «Українське насіння» Кегичівського району (45,7%), ТОВ «ТБ «Богодухівська птахофабрика» Харківського району (32,3%) та ТОВ «Федорівське» Великобурлуцького району (15,4%), на останньому місці – ТОВ «Балаклійське птахівництво» Балаклійського району із рівнем збитковості ресурсного потенціалу -33,7%, ПАТ «АК «Слобожанський» Чугуївського району (-11,2%) та ДП «Лозівський кінний завод № 124» Лозівського району (-7,1%).

З наведених даних бачимо, що як найвищих, так і найнижчих показників ефективності використання ресурсного потенціалу досягли підприємства, що займаються виробництвом продукції тваринництва. Однак усереднення показників по групах підприємств з різним напрямом спеціалізації показало, що найбільш ефективно ресурсний потенціал використовується в господарствах з тваринницьким напрямом спеціалізації (табл. 2). Дані підприємства мають найбільші значення як віддачі ресурсного потенціалу, так і його рентабельності. А от виділити підприємства, які найменш ефективно використовують ресурсний потенціал, виявилось вкрай складно у зв'язку із різноспрямованістю значень окремих показників.

Проведений аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу в сільськогосподарських підприємствах Чугуївського району Харківської області за 2011 р. показав, що найвищої віддачі ресурсного потенціалу як за валовою, так і за товарною продукцією досягнуто у ЗАТ «Тепличний», що займається виробництвом овочів закритого ґрунту. У той же час, найбільша сума прибутку з розрахунку на 1 грн. ресурсного потенціалу була отримана у СВК «Вітязь» (4,3%) та ТОВ А/Ф «Зоря» (3,8%). Встановлено, що найбільш ефективно ресурсний потенціал використовують СВК «Вітязь», ТОВ «Агросервіс» ЛТД та ТОВ А/Ф «Надія», в структурі виробництва яких представлена як галузь

рослинництва, так і галузь тваринництва, найменш ефективно – ТОВ «А/Ф Каяри» та ПСП «Зарожнянське», які спеціалізуються на виробництві виключно продукції рослинництва.

Таблиця 2

Ефективність використання ресурсного потенціалу в сільськогосподарських підприємствах Харківської області з різним напрямом спеціалізації, 2011 р.

Напрямок спеціалізації	Кількість підприємств	Віддача ресурсного потенціалу, грн.:		Рентабельність (збитковість) ресурсного потенціалу, %
		за валовою продукцією в постійних цінах 2010 р.	за товарною продукцією	
Рослинництво	58	0,150	0,178	3,9
Тваринництво	6	0,650	0,546	12,0
Змішане сільське господарство	130	0,170	0,136	2,0
<i>у тому числі:</i>				
Р-Т	105	0,168	0,133	2,4
Т-Р	25	0,174	0,151	0,1
В середньому по області	194	0,174	0,157	2,7

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Харківській області

Оскільки потенціал виражає здатність, можливість досягнення визначених цілей, то важливим є дослідження ступеня (міри) реалізації цієї можливості, тобто ступеня використання ресурсного потенціалу. У зв'язку з тим, що сільгосп підприємства виробляють продукцію різних підгалузей, набір яких до того ж в кожному окремому господарстві може бути різний, при визначенні ступеня реалізації ресурсного потенціалу з метою уникнення некоректності в порівняннях слід враховувати виробничий напрям підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

Ступінь використання ресурсного потенціалу сільськогосподарськими підприємствами Чугуївського району Харківської області, 2011 р.

Підприємство	Напрямок спеціалізації	Ступінь використання ресурсного потенціалу, % :		
		за валовою продукцією в постійних цінах 2010 р.	за товарною продукцією	за прибутком (рентабельністю)
ВАТ «Агрокомбінат «Слобожанський»	Т-Р	52,4	65,6	-*
ТОВ «Агросервіс» ЛТД	Р-Т	54,7	46,7	38,9
ТОВ А/Ф «Надія»	Р-Т	54,2	34,8	30,1
ТОВ А/Ф «Іванівський лан»	Р-Т	33,6	29,5	27,0
ТОВ А/Ф «Базаліївський колос»	Р-Т	42,3	33,0	7,3
СТОВ «Маяк»	Р-Т	29,0	27,9	5,1
ТОВ А/Ф «Зоря»	Р-Т	32,0	30,7	40,5
СТОВ «Колос 2000»	Р-Т	29,8	28,6	31,0
ТОВ А/Ф «Лебежанська»	Р-Т	34,8	29,6	14,6
ДП «Агроресурс»	Р	28,2	5,4	3,1
ПСП «Зарожнянське»	Р	15,7	2,2	2,1
ТОВ А/Ф «Чугуївська»	Р	25,5	11,5	3,7
ПП «Ясіон»	Р	24,1	14,5	2,2
СВК «Вітязь»	Р	53,3	34,0	9,5
ЗАТ «Тепличний»	Р	100,0	82,7	-
ТОВ «А/Ф Каяри»	Р	7,3	5,6	0,3
ТОВ «Новопокровка»	Р	17,9	12,0	4,2
ТОВ «А/Ф Репіна»	Р	34,8	21,9	2,3
ПСП «Благодатне»	Р	13,1	6,2	1,6
СТОВ «Агротрон»	Т	0,5	33,2	-

* – дані неспівставні за рахунок отриманого підприємствами збитку

Джерело: власні розрахунки автора

З таблиці 3 видно, що найвищий ступінь реалізації ефективності використання ресурсного потенціалу спостерігається в ЗАТ «Тепличний», найнижчий – в ТОВ «А/Ф Каяри». Крім того слід відмітити, що підприємства рослинницько-тваринницької та тваринницько-рослинницької групи мають вищий рівень реалізації ресурсного потенціалу, ніж підприємства виключно рослинницького напрямку спеціалізації.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, за досліджуваний період має місце підвищення ефективності використання як окремих виробничих ресурсів (земельних, трудових, матеріально-технічних), так і ресурсного потенціалу в цілому в сільськогосподарських підприємствах Харківської області. Однак, ступінь реалізації ресурсного потенціалу свідчить про його недовикористання та наявність прихованих можливостей, тобто постає необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності його використання.

Література

1. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.; за ред. П.І. Гайдуцького. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
3. Месель-Веселяк В.Я. Дохідність і розширене відтворення в агропромисловому виробництві / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 12-17.
4. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві : підручник / В.М.Нелеп. – К. : КНЕУ, 2000. – 372 с.
5. Пасхавер Б.Й. Аграрный ресурсный потенциал Украины / Б.Й. Пасхавер, П.Ф. Веденичев. – К. : Наукова думка, 2001. – 311 с.
6. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство: монографія / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
7. Трегобчук В.М. Відтворення та ефективно використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / В. Трегобчук, А. Юзефович, Д. Крисанов, О. Попова, В. Прадун, Н. Скурська. – К. : Інститут економіки НАН України, 2003. – 259 с.
8. Ульяновченко О.В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект : монографія / О.В. Ульяновченко. – Суми: Довкілля, 2009. – 383 с.

УДК 631.1:338.43:332.1

Гасуха Л.О.,
аспірант

Луцький національний технічний університет

РОЗВИТОК АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Постановка проблеми. Розвиток агропромислового комплексу є основною передумовою забезпечення продовольчої безпеки в країні, і в першу чергу, в регіонах, що обумовлюється різноманітністю природно-кліматичних умов, соціально-економічним становищем окремих територій, демографічною ситуацією. Потреби в продовольстві кожної конкретної людини повинні задовольнятися там, де вона живе [1, с.4].

Дослідження цієї теми є актуальним саме на регіональному рівні, тому що:

- по-перше, вирішення продовольчої безпеки держави здійснено лише тоді, коли продовольчий достаток досягається в усіх без виключення регіонах;
- по-друге, присутня значна територія країни та різноманітність природно-кліматичних умов;
- по-третє, середні значення коефіцієнтів, що характеризують продовольчу безпеку держави, не відображають реальної ситуації в регіонах, а, як показують результати досліджень, коефіцієнти міжрегіональних співвідношень сягають десятків, а по деяких показниках - сотень, що свідчить про значну диференціацію регіонів України за рівнем виробництва, споживання та забезпечення продовольчої безпеки;
- по-четверте, методи регулювання продовольчої безпеки для кожного регіону є специфічними, залежно від фактичного рівня продовольчої безпеки, наявних та можливих загроз, а

також перспективних напрямків розвитку регіону;

– по-п'яте, задоволення потреб у продовольстві здійснюється відносно кожної конкретної людини у місці її фактичного перебування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми продовольчої безпеки на рівні регіону присвятили роботи такі науковці, як: П. В. Борщевський, Б. В. Губський, Л. В. Дейнеко, А. О. Дігтяр, А. О. Коваленко, П. І. Коренюк, Д. Ф. Крисанов, В.М. Микитюк, О.В. Скидан, Е. І. Шелудько, В. М. Шкаберін, О. В. Щєбаніна та інші. Однак, аналіз робіт вчених показує, що роль агропромислового комплексу у забезпеченні продовольчої безпеки регіону досліджена не достатньо і потребує подальшого вивчення в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних та методологічних положень щодо основних напрямків розвитку агропромислового комплексу регіону як передумови забезпечення його продовольчої безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реформування аграрного сектора економіки та його адаптація до економічних законів ринку зумовлюють особливу увагу до формування системи продовольчої безпеки. Без визначення рівня продовольчої безпеки держави, регіону неможливе проведення наукового економічного аналізу на макро- і мікрорівнях, ухвалення ефективних управлінських рішень на всіх рівнях. Тому продовольча безпека – не просто важливий інтерес нації, а об'єктивна та незамінна умова існування нації і держави, регіонів, кожної людини [2, с. 18].

Продовольча безпека згідно із проектом Закону України «Про продовольчу безпеку» зареєстрованим у Верховній Раді України під реєстраційним № 11378 трактується як соціально-економічне та екологічне становище, за якого населення забезпечено безпечними і якісними основними продуктами харчування, що необхідні для раціонального харчування [3, с. 2].

Регіональна продовольча безпека, як стверджує Л. Хромушина, складається з взаємопов'язаних підсистем, що забезпечують стійке (безперервне) і достатнє за науково-медичними нормами постачання населенню регіонів основних продуктів харчування, які є екологічно безпечними та гарантують відсутність небезпеки голоду чи недоїдання [4].

Аграрний сектор Волині, де зосереджена четверта частина трудового потенціалу, створює шосту частину валової доданої вартості, є важливою складовою економіки області.

Питома вага Волинської області у загальнодержавному виробництві продукції сільського господарства у 2012р. становила 2,8%. За цим показником область зайняла торік 20, в т.ч. тваринницької продукції – 13 місце в державі. За темпами виробництва сільськогосподарські товаровиробники мали шосте, а за обсягами виробництва в розрахунку на одного жителя – дванадцяте місце серед регіонів України. Волинь посіла друге місце за обсягом виробництва м'яса в розрахунку на одного жителя, п'яте – за обсягом овочів та картоплі, шосте – молока. У 2012р. у галузі вироблено продукції на суму 6,2 млрд. грн. (у постійних цінах 2010р.), що на 7% більше попереднього року. В аграрних формуваннях виробництво збільшилось на 13,7%, господарствах населення – на 4,3%. В розрахунку на кожного жителя області за 2012 рік вироблено 5950 грн. сільськогосподарської продукції, що на 6,8% більше 2011р. І надалі основними виробниками сільськогосподарської продукції залишаються домогосподарства. Але протягом останніх семи років у сільськогосподарських підприємствах спостерігався не тільки стабільний ріст виробництва, а ще й темпи приросту були на 3,4–10,8 відсоткових пункти вищі, ніж в господарствах населення.

Значною мірою це пов'язане з інтенсивним розвитком птахівництва та свинарства, де обсяги вирощування у порівнянні з 2000р. збільшились відповідно у 3,5 та 7,2 раза. Як наслідок, частка агроформувань у виробництві продукції сільського господарства постійно зростає. Зокрема у 2012р. вона дорівнювала 30,5%, що на 10 в.п. більше ніж у 2005р. (рис. 1).

В області відбувається постійне скорочення сільськогосподарських угідь, які за останні 12 років зменшились на 10,5 тис.га або в середньому на 800–900 га щорічно. У попередні роки відбувалось це, переважно, за рахунок зменшення площі ріллі, а у минулому році, навпаки, внаслідок скорочення площі пасовищ та сіножатей [5, с. 5].

Однак, ефективність використання земель підвищується. В розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь у 2012 році вироблено 734,0 тис.грн. сільськогосподарської продукції, що на 7,3% більше попереднього року, в агроформуваннях – 821,3 тис.грн. (на 21,8% більше), у господарствах населення – 701,2 тис.грн. (на 2% більше).

Проблема підтримки родючості ґрунтів і надалі не втрачає своєї актуальності. За розрахунками, проведеними спеціалістами центру "Облдержродючість", використання рослинами азотних добрив в області в 1,5 раза перевищує їх надходження в ґрунт, фосфорних – в 2,1 раза, калійних – в 3,2 раза. Втрати поживних речовин у ґрунті від вирощування сільськогосподарських культур в 1,6 раза вищі від утворення гумусу з органічних добрив та рослинних решток. Як наслідок, в останні роки спостерігається від'ємний баланс гумусу [5, с. 20].

У 2012р. виробники усіх категорій зібрали 869,3 тис.т зернових, що на 16,2% більше, ніж у позаминулому році, 1161,5 тис.т картоплі (на 2,3% більше), 652,5 тис.т цукрових буряків (на 2,8%

більше), 281,9 тис.т овочів (на 0,9% більше). Господарствами усіх категорій вироблено 127,6 тис.т м'яса в живій вазі, 466,6 тис.т молока, 185,9 млн. шт. яєць. Виробництво м'яса зросло на 2,8 відсотка, молока – на 3,6 відсотка.

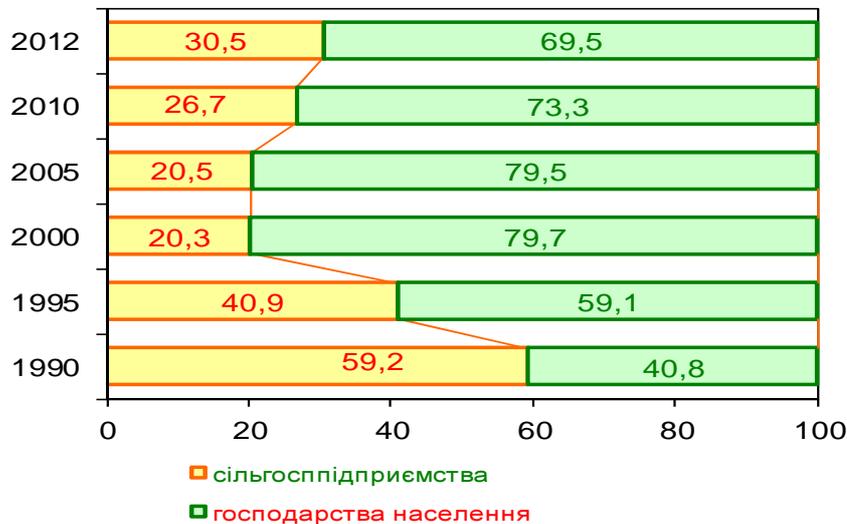


Рис. 1. Частка різних категорій господарств у виробництві сільськогосподарської продукції (у відсотках).

Джерело: (за даними головного управління статистики у Волинській області)

Пріоритетним для північної частини регіону є розвиток галузі м'ясного скотарства. Наявність в області більше 350 тис. гектарів природних сінокосів та пасовищ, що складає третину всіх сільськогосподарських угідь, сприяє розвитку цієї галузі. Для покращення ситуації з виробництвом яловичини в області діє програма розвитку м'ясного скотарства. За останній рік чисельність великої рогатої худоби м'ясного напрямку збільшилась майже на 10 %.

В агроформуваннях у структурі виробництва сільськогосподарської продукції у 2012 р., як і в попередньому, найвищу питому вагу мало вирощування птиці (25,7%) та зернових культур (25,6%), в господарствах населення – картоплі та молока – (відповідно 26,8% та 22,3%).

Статистичні спостереження, які проводяться серед великих та середніх агропідприємств області, показали, що сільськогосподарська діяльність у них п'ятий рік поспіль прибуткова. Хоча рівень рентабельності знизився з 19,4% у 2011р. до 15,5% торік, але частка прибуткових підприємств зростає з 52,2% до 56,9%. Прибутковою, як і в попередньому році, була реалізація рослинницької продукції (22,1% проти 28,2%) і другий рік поспіль за останні шість років – тваринницької продукції (5,7% проти 11,4%) [5, с. 36].

Росту темпів виробництва сільськогосподарської продукції в усіх категоріях господарств області сприяла фінансова підтримка галузі зокрема з місцевих бюджетів, яка у 2012 році проводилась за 10 програмами на суму 15,6 млн. грн., в тому числі з обласного бюджету – 11,7 млн. грн.

За програмою підтримки особистих селянських господарств кошти спрямовувались на:

- компенсацію відсотків за кредитами на закупівлю тракторів, корів та нетелів;
- закупівлю, безоплатну передачу та відшкодування вартості доільних апаратів;
- здешевлення вартості штучного осіменіння корів і телиць;
- дотацію власникам ОСГ, які утримують 3 і більше корів.

За програмою розвитку тваринництва кошти спрямовувались на:

- спеціальну дотацію за телята, закуплені у населення;
- здешевлення вартості штучного осіменіння корів і телиць в сільськогосподарських підприємствах та фермерських господарствах.

– закупівлю обладнання для пунктів штучного осіменіння.

У 2012р. виплачено 1,3 млн.грн. доплат за посів озимого жита. Особлива увага в області приділяється будівництву та реконструкції овоче- картопле- та фруктосховищ. З обласного бюджету відшкодовуються витрати понесені суб'єктами підприємницької діяльності на будівництво та реконструкцію таких сховищ.

У 2012 році в області створено громадські пасовища на території 35 сільських рад, загальною площею 433,6 га, проведено залуження земель у 8 сільських радах на площі 149 га.

Галузь стає привабливою для інвесторів, в тому числі іноземних. В 2012р. підприємствами області, що займаються сільським господарством, мисливством та пов'язаними з ними послугами,

вкладено 211,7 млн.грн. капітальних інвестицій, що становить 6,6% загальнообласного обсягу та на 21% більше проти попереднього року.

Загальний обсяг іноземних інвестицій в сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги, наростаючим підсумком з початку інвестування, на 1 січня 2013р. досяг 13,9 млн. дол. (3,8 % залучених в область), у т.ч. в овочівництво, декоративне садівництво та вирощування продукції розсадників спрямовано 78,6, у вирощування зернових та технічних культур – 18,3%, у розведення птиці – 2,9% [5, с. 39].

Зміни в обсягах виробництва сільськогосподарської продукції дозволили забезпечити споживання населенням основних продуктів харчування на рівні раціональних норм. Область виробляє достатню кількість сільськогосподарської продукції для забезпечення її продовольчої безпеки. Коефіцієнт продовольчої незалежності області, який визначається як відношення ємності ринку (обсягу внутрішнього виробництва продукції) до фонду споживання за основними видами сільськогосподарської продукції становить: м'ясо та м'ясопродукти і молоко та молокопродукти – 2,4; хлібні продукти – 3,5; цукор і цукровмісні – 2,0; картопля – 6,0; овочі – 2,9. Не забезпечуються фонди споживання за рахунок внутрішнього виробництва лише з таких продуктів як плоди та ягоди, яйця та риба. Тому на цю категорію продуктів харчування має бути зосереджена найбільша увага при формуванні пріоритетних напрямків розвитку галузі.

Надлишок сільськогосподарської продукції, що виробляється в області реалізується за межами області, а також експортовано в інші країни, зокрема за минулий рік з області експортовано сільськогосподарської продукції вартістю 77,4 млн.дол. США. Це становить 12,8% загального обсягу експорту товарів.

Щоб розв'язати продовольчу проблему регіон має повніше використовувати природні ресурси та розвивати галузі рослинництва і тваринництва.

Інтенсивний шлях розвитку галузі полягає насамперед у підвищенні біологічної продуктивності існуючих угідь, де вирішального значення матимуть біотехнології, впровадження нових високоврожайних сортів і нових методів обробки ґрунту, розвиток механізації, хімізації та меліорації.

Перспективне вирішення продовольчої проблеми йтиме найімовірніше шляхом підвищення урожайності та удосконалення технологій обробки земель. Технічні можливості для впровадження таких заходів є лише у найрозвиненіших країнах, а тому важливим є всебічне співробітництво, в тому числі міжнародне, яке може закласти основи прогресу у вирішенні продовольчої проблеми.

Особлива увага має приділятися розвитку галузі тваринництва, оскільки споживання саме цього виду продукції в області не відповідає раціональним нормам харчування і складає лише 26,6 відсотка у середньодобовому раціоні харчування, що у 2 рази нижче за встановлений пороговий критерій (55 відсотків) [6, с. 2].

Висновки з даного дослідження. З метою забезпечення продовольчої безпеки регіону розвиток агропромислового комплексу необхідно здійснювати за такими пріоритетними напрямками:

- поліпшення родючості ґрунтів, у першу чергу, за рахунок вапнування, залуження малопродуктивних та заліснення деградованих земель запасу та резервного фонду;
- активізація процесів технічного та технологічного оновлення агропромислового комплексу;
- реалізація державних та регіональних програм підтримки розвитку агропромислового комплексу та соціальної сфери;
- переорієнтація системи державної підтримки аграрного виробництва на стимулювання виробників, орієнтованих на місцеві продовольчі ринки;
- розвиток селекційно-плеєнної справи та наросування поголів'я сільськогосподарських тварин;
- розвиток інфраструктури аграрного ринку, будівництво картопле-, овоче- та фруктосховищ за участю коштів обласного бюджету;
- сприяння розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації на селі, в першу чергу створення обслуговуючих молочарських кооперативів.

Література

1. Микитюк В.М. Формування продовольчої безпеки в Україні: регіональний аспект / В.М. Микитюк, О.В. Скидан. – Житомир: Видавництво Державного агроєкологічного університету, 2005. – 248 с.
2. Скидан О.В. Інституціональні засади формування аграрної політики України : монографія / О.В. Скидан. – Житомир: Вид-во «Полісся», 2010. – 308 с.
3. Проект Закону України «Про продовольчу безпеку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
4. Хромушина Л.А. Інтегрально-критеріальна оцінка рівня еколого-економічної безпеки розвитку сільськогосподарських підприємств / Л.А. Хромушина // Вісник Сумського національного аграрного університету Серія «Фінанси і кредит». – №1 – 2011. – С. 249-254.
5. Аграрний комплекс Волині: економічна доповідь / Головне управління статистики у Волинській

області, за ред. В.Ю. Науменка. Луцьк., 2013. – 45 с.

6. Гасуха Л.О. Продовольча безпека регіону (на прикладі Волинської області) / Л.О. Гасуха // Органічне виробництво і продовольча безпека. – Житомир: Полісся, 2013. – С. 140-145.

7. Концепція наукового забезпечення установами УААН розвитку галузей агропромислового комплексу України в 2011-2015 роках // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 3–14.

8. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року /за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ "ІАЕ", 2012. – 182 с.

УДК 336.13:332.122

Фоніцька Т.І.,
викладач

Вінницький інститут економіки THEU

МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ САМОСТІЙНОСТІ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Аналіз функціонування бюджетного механізму і бюджетної політики України за роки її незалежності свідчить, що вони не сприяли позитивним результатам соціально-економічного розвитку. Наприклад, за цей час жоден бюджет не був своєчасно затвердженим і виконаним у повному обсязі. Бюджетне законодавство приймалося без урахування реального стану економіки. Закони, пов'язані з формуванням доходної бази бюджету, щорічно змінювалися, що не сприяло стабілізації економічного життя в державі. У багатьох випадках прийняті закони суперечили один одному. Не розроблена ефективна методика фінансування видатків за рахунок бюджету. Саме тому розробка методології для визначення необхідного рівня фінансової самостійності регіону набуває дедалі більшого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цього питання і розробкою конкретних методів для визначення необхідного рівня фінансової самостійності регіону займається ряд провідних вітчизняних науковців, таких як Василик Д. О., Дем'янишин В.Г., Чугунов І.Я., Запатріна І.В., Тимченко О.М., Швець В.Я. Невирішеним досі залишається визначення індивідуального індексу децентралізації для окремого регіону, який би допомагав розрахувати дійсно необхідний обсяг фінансових ресурсів для розвитку та ефективного відтворення.

Постановка завдання. З огляду на зазначені проблеми головним завданням нашого дослідження є створення ефективного механізму міжбюджетного регулювання, яке передбачає досягнення наступних цілей:

- визначення основних переваг та недоліків децентралізації бюджетних коштів;
- аналіз рівня та динаміки між бюджетного регулювання на прикладі Вінницької області та міста Вінниці;
- розрахунок індивідуального індексу децентралізації;
- визначення заходів з удосконалення законодавчого регулювання бюджетних прав і повноважень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливість вітчизняного бюджетного планування полягає в тому, що держава використовує його для визначення рівня централізації фінансових ресурсів у процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, методів мобілізації грошових коштів до централізованого фонду, напрямів використання бюджетних коштів відповідно до засад економічної політики держави. Саме за допомогою бюджетного планування можна забезпечити належне функціонування бюджетної системи держави, поступове зростання темпів соціально-економічного розвитку, якщо таке передбачено соціально-економічною стратегією [1].

Вирішенням питання реформування механізму бюджетного планування може стати створення бюджетної системи децентралізованого типу.

Перехід від централізованої системи міжбюджетних відносин до децентралізованої зумовлений наявністю низки суттєвих недоліків фінансової централізації. До таких недоліків можна віднести:

- обмежений вплив органів місцевої влади на формування доходної частини бюджету;
- неможливість прогнозування видатків на перспективу;
- недостатній рівень збільшення доходної бази місцевих бюджетів;
- недосконалість розподілу дотацій місцевих бюджетів, відповідальності за виконання місцевих бюджетів тощо.

Недоліків функціонування системи централізованого типу більш ніж достатньо для того, щоб підняти питання про її реформування [2, с. 238].

Водночас бюджетна децентралізація, включаючи як політичні, так і економічні аспекти, має забезпечити низку переваг порівняно з централізованою системою. До таких переваг ми відносимо:

- підвищення ефективності надання державних послуг;
- за умов бюджетної децентралізації посилення відповідальності місцевої влади за повноту виконання покладених на них функцій [3, с. 15].

Характеризуючи бюджетну децентралізацію в цілому як позитивний процес виділимо і проблеми, які вона може створити:

- ускладнення процесу перерозподілу коштів через бюджет та управління бюджетним процесом взагалі;
- ускладнення узгодження процесу певних потреб територіальних громад з макроекономічними цілями всієї держави.

Сучасні фахівці з цього питання підтверджують, що бюджетна децентралізація також має недоліки, що надає підстави для необхідності визначення певної її оптимальної величини для кожної країни [4, с. 355].

Ефективність бюджетного фінансування значною мірою залежить від вибору відповідних методів. Нині діє метод бюджетного фінансування – метод казначейського рахунка. Особливість застосування цього методу була пов'язана з етапами формування системи касового виконання бюджетів за видатками.

Однак, на нашу думку, застосування цього методу супроводжується недоліками, пов'язаними з: обмеженням бюджетних прав органів місцевого самоврядування; обмеженням прав і повноважень та ініціативи розпорядників бюджетних коштів; несвоєчасним освоєнням бюджетних повноважень.

Тому в процесі бюджетного планування широко застосовується балансовий метод. Із застосуванням цього методу досягається рівність між доходами і видатками бюджету кожної ланки бюджетної системи та узгоджуються фінансові ресурси з їх потребою. З його допомогою встановлюються необхідні пропорції в розподілі бюджетних коштів міждержавним бюджетом та місцевими бюджетами.

Роль балансового методу в сучасних умовах значно зросла. Ринкова економіка характеризується досить високою динамічністю складових національного господарства і соціального розвитку. Останнє потребує комплексного підходу до планування фінансових ресурсів і напрямків їх використання.

Попередня практика господарювання в нашій країні свідчить про недостатню увагу до цього методу, що проявлялося у перерозподілі коштів всередині галузей, використанні індивідуальних нормативів розподілу прибутку, наданні дотацій збитковим підприємствам, а також місцевим бюджетам.

Ми пропонуємо удосконалити балансовий метод бюджетного планування шляхом реформування самого принципу розподілу бюджетних коштів.

Саме тому необхідно визначити оптимальний ступінь фіскальної децентралізації для кожного регіону окремо, що дозволить більш ефективно здійснювати бюджетне регулювання економічного розвитку.

Ми пропонуємо визначити оптимальний рівень децентралізації бюджетної системи за такою формулою²:

$$I_{д} = \frac{KB - ПР + КН_{\phi}}{ЗБ} \cdot 100\% \quad (1)$$

де KB – кошти, зібрані обласним бюджетом і відправлені до Державного бюджету за період;

ПР – потреба регіону в бюджетних коштах за відповідний період;

КН_φ – кошти, які фактично надійшли з Державного бюджету до місцевого бюджету області;

ЗБ – надходження до зведеного бюджету.

У запропонованій моделі потреба регіону в бюджетних коштах визначається на основі показника оптимального рівня видаткової частини окремого місцевого бюджету області на одного мешканця:

$$Y_{ij} = X_{ij} + \alpha(1 - X_{ij}), \quad (2)$$

де Y_{ij} – співвідношення питомої ваги видаткової частини бюджету і-го регіону в j-му році у видатковій частині місцевих бюджетів у відповідному році та питомої ваги населення і-го регіону в j-му році у населенні України у відповідному році,

X_{ij} – співвідношення питомої ваги надходжень податків та зборів у зведений бюджет на території і-го регіону в j-му році в надходженнях податків та зборів по Україні у відповідному році та питомої ваги населення і-го регіону в j-му році у населенні України у відповідному році,

α – коефіцієнт міжбюджетного регулювання [5].

² Запропоновано автором на підставі власних досліджень.

Для цього необхідно знайти значення коефіцієнту міжбюджетного регулювання:

$$a = (Y_{ij} - X_{ij}) / (1 - X_{ij})^3 \quad (3)$$

X_{ij} та Y_{ij} визначаються:

$$X_{ij} = \frac{НП_{ij} / НП_j}{H_{ij} / H_j}, \quad Y_{ij} = \frac{B_{ij} / B_j}{H_{ij} / H_j}, \quad (3.1)$$

де $НП_{ij}$ – надходження до зведеного бюджету на території і-того регіону в j році;

$НП_j$ – надходження до зведеного бюджету в j році;

H_{ij} – населення на території і-того регіону в j році;

H_j – населення на території України в j році;

B_{ij} – видаткова частина бюджету і-того регіону в j році;

B_j – видаткова частина місцевих бюджетів в j році.

На основі даних про надходження і видатки державного і зведеного бюджету України, Вінницької області та міста Вінниці розраховуємо рівень міжбюджетного регулювання (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень міжбюджетного регулювання

Показник	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2010
Рівень міжбюджетного регулювання Вінницької області	-0,11	-0,19	0,06	0,10	-0,08
Рівень міжбюджетного регулювання міста Вінниці	2,08	1,13	-0,32	-0,41	-0,02

Джерело: [7].

При значенні коефіцієнта міжбюджетного регулювання у межах від 0 до 1 має місце ефективний режим міжбюджетного регулювання; від 0 до 0,25 – низький рівень міжбюджетного регулювання; від 0,75 до 1 – високий рівень міжбюджетного регулювання; від 0,25 до 0,75 – середній рівень міжбюджетного регулювання. Якщо значення коефіцієнта дорівнює нулю, то процес міжбюджетного регулювання не спостерігається, тобто відносний показник видатків місцевих бюджетів дорівнює відповідному показнику надходжень податків і зборів на території регіонів; якщо значення коефіцієнта дорівнює одиниці, то має місце повне вирівнювання видатків місцевих бюджетів без врахування відповідних показників надходжень податків і зборів на території регіонів.

Має місце процес міжбюджетного «перерегулювання» при значенні коефіцієнта міжбюджетного регулювання більше одиниці, тобто при значенні відносного показника надходжень податків і зборів на території регіонів менше одиниці відносний показник видатків місцевих бюджетів має значення більше одиниці, а також при значенні відносного показника надходжень податків і зборів на території регіонів більше одиниці відносний показник видатків місцевих бюджетів має значення менше одиниці.

Динаміка рівня міжбюджетного регулювання (рис. 1) свідчить про розбалансованість бюджетного планування

Збалансований бюджет на графіку відображається у вигляді двох кривих, пропорційно віддалених одна від одної.

Необхідно запровадити ефективний режим міжбюджетного регулювання. Однак, цей показник є похідним, а тому необхідно збалансувати доходи і видатки кожного окремого місцевого бюджету бюджетів а основі індивідуального індексу децентралізації за формулою 1 (табл. 2).

Значення індексу в межах від 0 до 1 свідчить про те, що місцевий бюджет є самостійним відповідно на 0-100 %. Тобто, рівень, на якому бюджет здатний забезпечити розвиток регіону без централізованого втручання.

Значення менше 1 свідчить про повну нездатність бюджету забезпечити розвиток регіону, котрий

³ Адаптовано автором на основі [6].

оголошується дотаційним. Значення індексу на рівні 1 свідчить про повну самостійність бюджету і відсутність потреби в централізованому регулюванні. Значення більше 1 свідчить про те, що регіон може бути донором. Ми пропонуємо розраховувати Індекс в кінці звітного року і встановлювати як норматив на наступний рік.

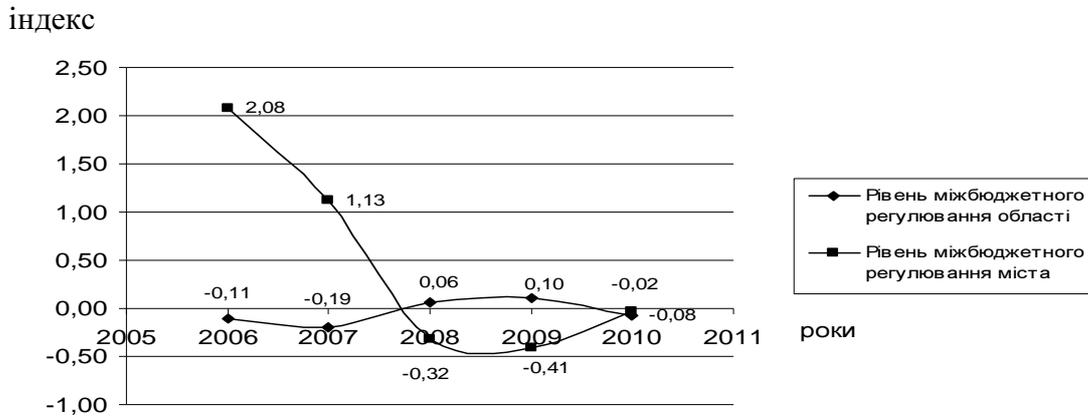


Рис. 1. Динаміка рівня міжбюджетного регулювання

Джерело: Складено автором.

Таблиця 2

Динаміка індивідуального індексу децентралізації місцевих бюджетів

Показник	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2010
Індивідуальний індекс децентралізації Вінницької області	1,81	2,02	1,39	1,37	1,30
Індивідуальний індекс децентралізації м.Вінниці	-1,54	-0,58	0,51	0,40	0,19

Джерело: Розраховано автором на основі [8].

Отже, за результатами розрахунків Вінницька область впродовж 2006-2010 років не потребувала централізованого фінансування з центрального бюджету і потенційно могла бути донором. Натомість, бюджет міста Вінниці впродовж 2006-2007 років був дотаційним, а протягом 2008-2009 року потребував децентралізації на рівні 51% і 40% відповідно. Це свідчить про розбалансованість бюджетного планування та нормування.

У 2011 році бюджет міста Вінниці потребував централізації, тобто самостійно розпоряджатися власними надходженнями можна лише на 19%. Натомість, рівень децентралізації бюджетної системи, котрий застосовується одразу до всіх рівнів бюджетної системи, цього року перевищує 50%. Це призведе до непередбачуваних наслідків і порушень під час виконання бюджету міста.

Збалансована бюджетна політика передбачає пропорційну децентралізацію в межах регіону. Вінницька область за останні три роки тяжіє до вирівнювання диспропорцій в межах регіону (рис. 2).

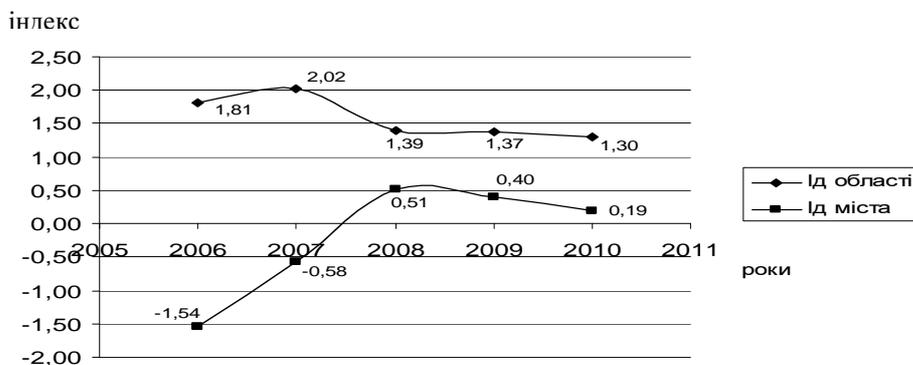


Рис. 2. Динаміка індивідуального індексу децентралізації місцевих бюджетів Вінницької області та м.Вінниці

Джерело: Складено автором.

Ми вважаємо необґрунтованими заходи з децентралізації місцевого бюджету тоді, коли реально він є фінансово неспроможним. При встановленні загального рівня децентралізації збоїв у виконанні місцевого бюджету не уникнути. Саме тому необхідно розраховувати індивідуальний індекс децентралізації.

Виходячи з того, що потреба регіону може перевищувати реальні надходження, можна дійти до наступного висновку: ступінь децентралізації повинен збільшуватися до тих пір, поки потреба регіону не буде перевищувати обсяг направлених до Державного бюджету коштів.

Переважаюча реальної потреби над фактично зібраними коштами свідчить про економічну слабкість регіону і потребу в централізації. В цьому випадку децентралізація є позитивним фактором, адже в такий спосіб за допомогою дотацій вирівнювання можна компенсувати дефіцит коштів місцевого бюджету. В протилежному випадку, коли фактично отримані кошти перевищують реальну потребу регіону, надлишкові кошти є підставою подальшої децентралізації. Це надасть регіону економічну свободу і можливість розвиватися.

Висновки з даного дослідження. Ефективне законодавство і, відповідно, ефективне правове регулювання є одним з обов'язкових умов послідовної трансформації суспільства у демократичне з соціально орієнтованою ринковою економікою.

На наш погляд, доцільно здійснити наступні законодавчі реформи:

- 1) чітко визначити роль і розподілити повноваження державних органів; забезпечити ефективну правову та адміністративну бази і податково-бюджетного управління;
- 2) забезпечити широку гласність та доступність до інформації про діяльність державних органів у податково-бюджетній сфері;
- 3) зробити відкритими для широкого загалу процеси підготовки, виконання бюджету та фінансової звітності; встановити порядок, за яким достовірність податково-бюджетної інформації підтверджувалася б незалежними сторонами.

Невирішеною нині є проблема систематизації бюджетних прав органів державної влади, державного управління та місцевого самоврядування. За розпорошеністю цих прав та обов'язків за окремими законами їх можна прирівняти до положення податкового законодавства. Це призвело до того, що більшість органів місцевого самоврядування не знають своїх прав або не користуються ними. Було б доцільно розпочати роботу зі систематизації таких прав та підготовки проекту закону про бюджетні права в Україні.

Розвиток економіки і соціальної сфери, реформування бюджетної системи вимагає удосконалення бюджетного механізму. Таке удосконалення можливе за наступних умов: перегляду напрямів бюджетної і податкової політики, приведення її у відповідність до економічних можливостей і стратегічних цілей суспільства; внесення змін до чинних бюджетних форм, методів, важелів, стимулів і санкцій, які б сприяли значному підвищенню ефективності бюджетного механізму; розробки дієвого, взаємоузгодженого, раціонального нормативно-правового забезпечення цього механізму.

Література

1. Василик Д. О. Бюджетний механізм активізації економічного розвитку України: дис. канд. екон. наук / Василик Д. О. ; Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України. – К., 2006. – 244 с.
2. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України : монографія / Дем'янишин В.Г. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
3. Каленський М.М. Доходи Державного бюджету як дзеркало економіки держави / М.М. Каленський // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С.10-17.
4. Тимченко О.М. Оптимізація структури доходів бюджету: застосування рейтингової оцінки / Тимченко О.М., Сибірянська Ю.В. // Фінанси України. – 2008. – №7. – С. 17-27.
5. Чугунов І.Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / Чугунов І.Я., Запатріна І.В. // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 3-14.
6. Швець В.Я. Концептуальні підходи до вдосконалення системи міжбюджетних відносин / Швець В. Я. // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 23-31.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=364385&cat_id=77440
8. Офіційний сайт Держкомстату України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua/content/p.php3?c=114&lang=1>.

УДК 334.02

Семченко-Ковальчук О.Б.,
здобувач*

Чернігівський державний технологічний університет

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку національної ринкової економіки підприємницький сектор виконує свою провідну роль і виступає гарантом стабільності суспільства та підвищення рівня життя громадян. Світовий досвід та практика господарювання свідчать, що підприємства малого та середнього бізнесу є однією із рушійних сил економічного розвитку, ефективним засобом структурної перебудови, подолання диспропорцій на окремих сегментах ринку, активізації інноваційної діяльності, розвитку конкуренції, утворення нових робочих місць і зниження безробіття.

Малий та середній бізнес як вагомий модернізаційний чинник економіки характеризується раціональними формами управління, стимулює конкуренцію, сприяє послабленню монополізму, позитивно впливає на структуру господарства та на якісну характеристику валового внутрішнього продукту, розширює сферу свободи ринкового вибору як для виробника, так і для споживача, забезпечує більш швидку реалізацію інновацій та розширення соціальної бази регіонів й країни в цілому [9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні тенденції розвитку малого та середнього бізнесу, його роль в економічному розвитку країни та регіонах є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: З.С. Варналії [3; 13], Л.І. Вороніна [4], В.М. Геєць [13], Б.М. Данилишин [6], В.І. Кредісов [10], Г.М. Рижаківа [14], М.П. Бутко [1], Е.М. Лібанова [13], З.В. Герасимчук [5] та ін. Ними було розглянуто процес становлення малого і середнього бізнесу в Україні та особливості його здійснення в умовах посилення глобалізаційних тенденцій. Вивчалися основні причини гальмування розвитку малого та середнього бізнесу і перспективи його розвитку як в Україні, так і на регіональному рівні. Такі науковці, як О.І. Благодарний [2], П.В. Єгоров та О.І. Карпова [8] та ін. у своїх роботах приділяють увагу аналізу окремих показників діяльності малих та середніх підприємств.

Незважаючи на значну кількість досліджень щодо діяльності малих і середніх підприємств, залишаються недостатньо вивченими особливості розвитку і функціонування малого і середнього бізнесу в конкретному регіоні. Отже, дана тема є актуальною і потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз діяльності малого і середнього бізнесу в Чернігівській області на основі використання статистичних методів, виявлення причин гальмування функціонування малого і середнього бізнесу та окреслення основних напрямів його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні Україна докладає значних зусиль для створення сприятливих умов ведення бізнесу у всіх регіонах України, які відрізняються один від одного пріоритетами соціально-економічному розвитку, наявністю та кваліфікацією робочої сили, природних ресурсів, структурою промисловості та інше. Саме тому кожен регіон є унікальним та має свої особливості та конкурентні переваги. Найбільш динамічним елементом структури народного господарства, що постійно змінюється та впливає на розвиток регіону є малий та середній бізнес.

Успішне функціонування підприємництва є вагомим чинником розв'язання важливих соціально-економічних проблем і суперечностей, а також виступає запорукою подальшого інтенсивного зростання регіону і держави в цілому. Малі та середні підприємства як самостійні елементи ринкової економіки займають переважну частку в таких галузях економіки, як оптова та роздрібна торгівля, харчова промисловість та будівництво, одночасно стимулюючи розвиток конкуренції в економіці, забезпечуючи зайнятість населення та сприяють збільшенню обсягу вироблених товарів і послуг у конкретному регіоні.

Діяльність суб'єктів малого і середнього бізнесу орієнтована, в першу чергу, на місцевий ринок і життєво залежить від умов, які створюються для їх існування на місцевому рівні. В сучасних умовах розвиток малого і середнього бізнесу є одним з найважливіших факторів вирішення соціально-економічних проблем регіонів.

* Науковий керівник: Дерій Ж. В. – к.е.н., доцент

У сучасних умовах, коли відбувається розширення економічної самостійності регіонів, по-новому визначається роль малого і середнього бізнесу саме для регіонального розвитку. Це зумовлено тим, що менеджмент малих і середніх підприємств максимально використовує економічний потенціал регіону, добре володіє рівнем попиту на регіональних ринках, організовує виробництво продукції під замовлення.

Малий і середній бізнес охоплює найрізноманітніші види економічної діяльності, маючи при цьому значні конкурентні переваги порівняно з великим бізнесом: їх продукція є більш якісною і не потребує значних капіталовкладень.

Упродовж останніх років у Чернігівській області формуються позитивні тенденції щодо розвитку підприємництва. Йдеться не лише про кількісне зростання суб'єктів малого і середнього бізнесу, а й про поступову переорієнтацію на виробництво, впровадження нових технологій, поліпшення якості продукції, інноваційний розвиток. Підприємці сьогодні складають вагомую частину середнього класу в Україні та Чернігівській області.

Економічні показники, що характеризують стан розвитку малого та середнього підприємництва, свідчать про позитивну динаміку росту цього сектора та його частки в загальноекономічному потенціалі області.

Сучасному малому та середньому підприємству притаманні свої особливості, переваги й недоліки. Показниками вагомості ролі бізнесу є передусім дані про його кількісні параметри. За підсумками 2011 року частка малих та середніх підприємств у загальній кількості підприємств досліджуваної області складає 99,4% (рис. 1).

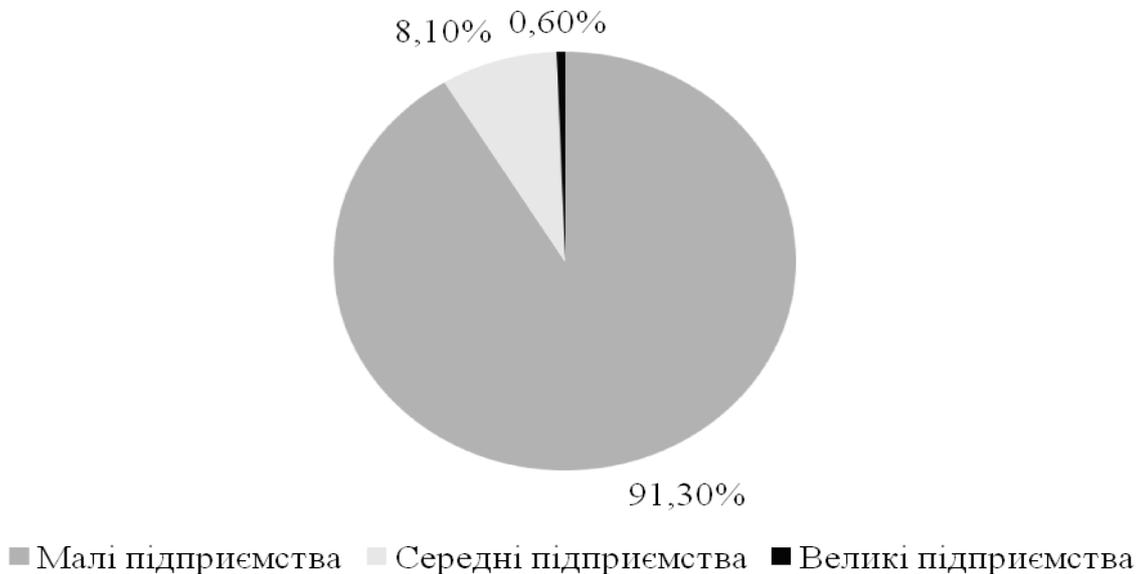


Рис. 1. Структура суб'єктів господарювання Чернігівської області в 2011 році
Джерело: [11]

При цьому, частка малих підприємств вище у містах Чернігові та Прилуках (відповідно 92,8% і 92,0%), Борзнянському та Чернігівському районах (92,1% та 93,8%), а середніх підприємств – в м. Ніжині (12,5%), Срібнянському, Носівському, Талалаївському та Щорському районах (відповідно 13,8%, по 12,5% та 12,2%) [11].

Аналізуючи кількість малих і середніх підприємств на 10 тис. осіб наявного населення у 2011 році, слід відмітити, що протягом останніх років кількість середніх підприємств залишається на тому ж рівні – 4 підприємства, який дорівнює середньому показнику по Україні (див. рис. 2).

Найбільша кількість середніх підприємств – 5 на 10 тис. осіб наявного населення, зосереджена в Борзнянському, Ічнянському, Корюківському районах та в місті Чернігові. Найменша кількість – 2 середні підприємства на 10 тис. осіб наявного населення, спостерігається в Бобровицькому, Козелецькому, Ніжинському та Прилуцькому районах [10].

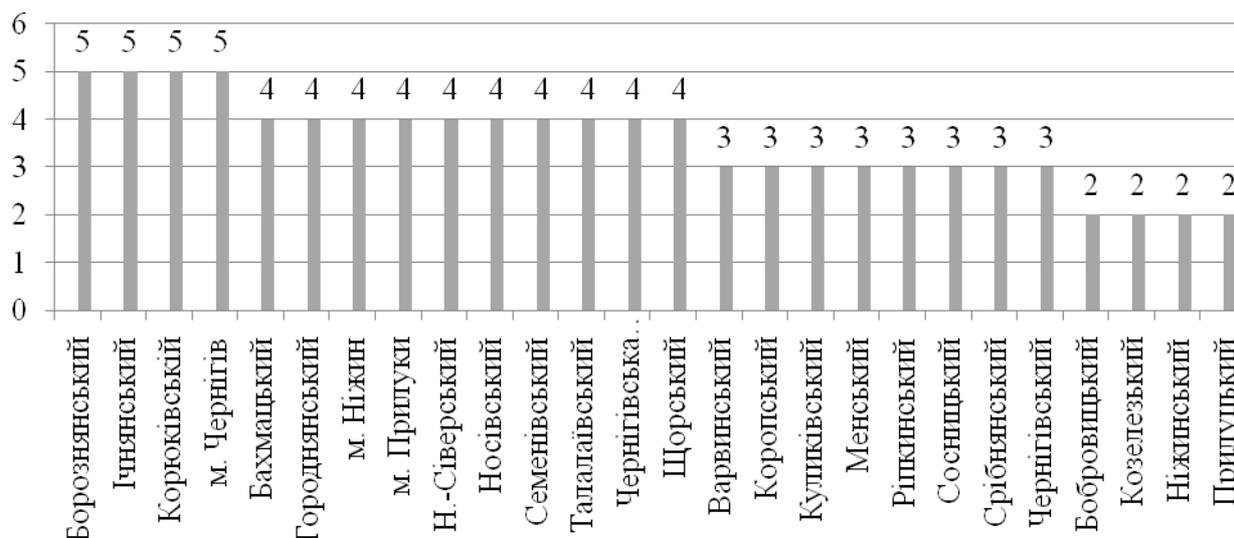


Рис. 2. Кількість середніх підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення в Чернігівській області за 2011 рік

Джерело: [10]

Кількість малих підприємств за останні роки в Чернігівській області поступово зростає і становить 44 на 10 тис. наявного населення. Серед міст та районів області насиченість малих підприємств вище середньообласного показника тільки у місті Чернігові (72 одиниці) та Борзнянському районі (57 одиниць). Найменша кількість – у Прилуцькому (19) та Срібнянському (20) районах (рис. 3). Середній показник малих підприємств по Україні становить 70 підприємств на 10 тис. осіб наявного населення [11].

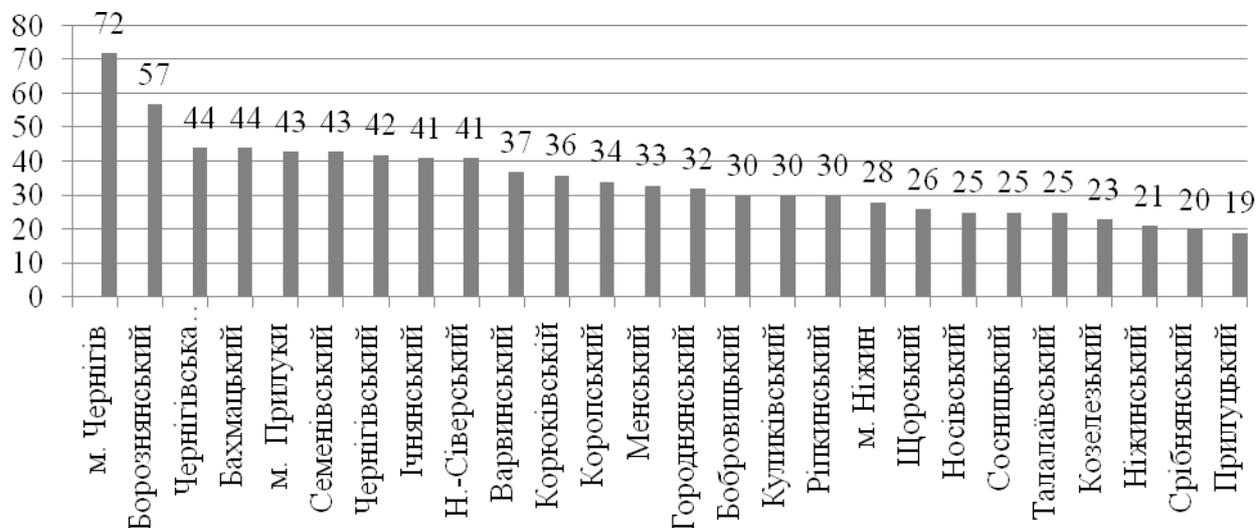


Рис. 3. Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення в Чернігівській області за 2011 рік

Джерело: [11]

Малий і середній бізнес розвивається майже у всіх галузях господарського комплексу області. За видами економічної діяльності традиційно найбільшою є частка підприємств, які діють у сфері торгівлі, обслуговування населення, сільському та лісовому господарстві. Крім того, вагома соціальна роль бізнесу визначається у його забезпеченні роботою працездатного населення досліджуваної області, створенні нових робочих місць.

Для більшого уявлення про діяльність малих підприємств у Чернігівській області проаналізуємо їх основні показники розвитку, які подані у таблиці 1.

Таблиця 1
Основні показники розвитку малих підприємств у Чернігівській області за 2009-2011 роки

Показник	Рік		
	2009	2010	2011
Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення	52	37	44
Кількість найманих працівників на малих підприємствах	39589	38381	37940
Кількість найманих працівників на малих підприємствах у розрахунку на одне підприємство	7	9	8
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн.	4794,4	5354,1	6016,9
Збиток до оподаткування, млн. грн.	381,9	426,7	406,4
Прибуток, млн. грн.	212,1	258,2	495,1

Джерело: [10; 11]

З таблиці 1 видно, що кількість найманих працівників з кожним роком зменшується і в 2011 році становила 37940 осіб. При цьому, середня кількість найманих працівників на одному малому підприємстві була 8 осіб, тоді як на середньому значно більше – понад 130 осіб. На підприємствах області в 2011 році кількість зайнятих становила майже 96 тис. осіб, з них 98,2% це наймані працівники (штатні та позаштатні), більшість з яких працює на середніх підприємствах – 57,8 тис. осіб, решта на малих [11].

Розглядаючи чисельність працюючих у малому і середньому бізнесі в адміністративно-територіальному розрізі, можна зазначити, що кожна друга особа працює на підприємствах, які розташовані в містах обласного підпорядкування Чернігові, Прилуках та Ніжині. Крім того, майже 80% нових робочих місць, введених в дію протягом минулих років в області, створено у сфері малого бізнесу. Так, кількість найманих працівників на малих підприємствах в місті Чернігові в 2011 році становила 16618 осіб. Їх частка у загальній кількості найманих працівників у місті відповідає приросту на 1% і становить 30,8%. Рівень зайнятості на малих підприємствах у відсотках до кількості населення працездатного віку становила 9,0%, що на 3% вище ніж середній по області та на 0,4% більше у порівнянні з аналогічним періодом. Частка найманих працівників на середніх підприємствах у місті Чернігові у загальній кількості найманих працівників становить 42,7% [12; 10].

Щороку зростає середня заробітна плата найманих працівників, яка в 2011 році на малих підприємствах зросла на 16,5%, на середніх на 19,8% і становила відповідно 1161,92 та 1656,74 гривень/місяць. Найбільша заробітна плата у сфері малого бізнесу зафіксована у Прилуцькому (2311,93 грн.), Н.-Сіверському (1772,12 грн.) та Бобровицькому (1655,74 грн) районах, а на середніх підприємствах – у м. Ніжині (1954,38 грн.).

Малим і середнім бізнесом у 2011 році забезпечено дві третини обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) від загального обласного показника. Обсяг реалізації малими підприємствами склав понад 6 млрд. грн., середніми більше 12 млрд. грн., а це, відповідно, кожна четверта та друга гривня від загального обсягу реалізації [4; 10].

Популярною формою господарювання в області залишається фізична особа-підприємець. Така форма ведення бізнесу приваблює більш доступною процедурою реєстрації, меншим податковим навантаженням та відсутністю щомісячного звітування перед державними органами статистики. Простота, мінімальність витрат на оформлення процедур обліку та звітності у цієї категорії підприємств дає можливість залучати до роботи вагому частину працездатного населення і розвивати власну справу.

Таких підприємств щорічно реєструється близько 3-4 тис. осіб і їх кількість налічує 43,6 тис. осіб. У трудових відносинах з суб'єктами господарювання – фізичними особами перебуває 18,8 тис. громадян. Протягом минулого року надходження до місцевих бюджетів від діяльності суб'єктів малого бізнесу збільшились у більшості районів та містах. За січень-вересень 2012 року надходження в порівнянні з відповідним періодом минулого року зросли більше ніж на половину (на 59,6%) і склали 217,8 млн. гривень. Це п'ята частина всіх надходжень (20,1%). В окремих районах цей показник суттєво впливає на формування дохідної частини бюджету і складає, зокрема, у Ніжинському (33,7%), Семенівському (33,2%) та Менському (25,2%) до загальної кількості надходжень [11; 4].

Також поступово зростає питома вага надходжень від діяльності середнього підприємництва, яка у 2011 році становила 222,4 млн. грн., що на третину більше, ніж у 2010 році [12]. Проте залишає бажати кращого ситуація стосовно фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств міста Чернігова. Так, лише 49,5% підприємств одержали прибуток.

Аналізуючи тенденції розвитку малого і середнього бізнесу, можна зробити висновок, що за останні роки в Чернігівській області спостерігаються позитивні зрушення. Але діяльності малих і

середніх підприємств в області перешкоджає ряд негативних чинників, як специфічних для Чернігівського регіону, так і таких, що мають загальний для України характер:

- недосконалість нормативно-правового регулювання підприємництва;
- диспропорції у розвитку малого і середнього бізнесу по районах та містах області;
- недостатній розвиток та неефективне функціонування ринкової інфраструктури підтримки підприємництва;
- адміністративні умови реалізації бізнесу і як наслідок низька інноваційна активність малого бізнесу;
- обмеженість доступу підприємців до фінансово-кредитних ресурсів та їх висока вартість [7];
- обтяжлива система здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності;
- недостатня ефективність реалізації державної регуляторної політики;
- досить складна процедура отримання в районах адміністративних послуг, в певних випадках і документів дозвільного характеру;
- низький рівень інноваційної діяльності в бізнесі;
- недостатня ефективність зусиль місцевих органів влади щодо захисту прав суб'єктів малого та середнього бізнесу та підприємців щодо соціально-економічного розвитку територій [10; 12].

Для подолання зазначених проблем, підвищення активності діяльності малого і середнього бізнесу в Чернігівській області було створено Обласну програму розвитку малого і середнього підприємництва на 2013-2014 роки [10]. Метою цієї Програми є спрямування дій місцевих органів влади, суб'єктів малого і середнього бізнесу, громадських організацій підприємців, їх об'єднань на створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності, поліпшення інвестиційного клімату, забезпечення конкурентоспроможності бізнесу та підвищення його ролі у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку регіону, формування і впровадження ефективного державно-громадської системи обслуговування, підтримки і захисту сфери підприємництва.

Для досягнення головної мети обласної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2013-2014 роки в Чернігівській області визначено ряд заходів за різними напрямками:

- 1) впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності;
- 2) фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка;
- 3) ресурсне та інформаційне забезпечення;
- 4) формування інфраструктури підтримки підприємництва;
- 5) удосконалення системи надання адміністративних послуг.

Виконання поставлених завдань Програми, дасть можливість в Чернігівському регіоні збільшити кількісні та якісні показники діяльності малого і середнього бізнесу, підвищити освітній рівень широких верств населення від здобуття знань до започаткування та ведення власної справи, спростити отримання адміністративних послуг, підвищити соціально-економічний потенціал області тощо.

Висновки з даного дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, можливо зазначити, що завдяки своїй гнучкості малі та середні підприємства швидко реагують на ринкові зміни, здатні вчасно переробити технологічний процес і представити на ринок конкурентоспроможну продукцію; сприяють росту зайнятості, формуванню підприємницької культури, рівномірному розвитку регіонів, активній інноваційної діяльності; ініціюють нагромадження капіталів; згладжують соціальні конфлікти, поліпшують становище домашніх господарств.

На прикладі Чернігівської області можна побачити, що на діяльність підприємств малого і середнього бізнесу впливає багато негативних чинників, які зменшують темпи його розвитку. За рахунок створення сприятливих правових, економічних, організаційних та інших умов для стабільної та ефективної роботи суб'єктів малого і середнього бізнесу, підвищення ролі цього сектора в економіці області та вирішенні соціально-економічних проблем розвитку регіону, можна досягти в майбутньому позитивних тенденцій соціально-економічного розвитку в Чернігівській області.

Література

1. Бутко М.П. Роль малого підприємництва у прискоренні процесів інноваційного розвитку в Україні / М.П. Бутко, ОВ. Попело // Економіст. – 2011. – № 5. – С. 49-53.
2. Благодарний О.І. Стан розвитку малого підприємництва Донецької області 2006-2010 рр. [Електронний ресурс] / Благодарний О.І., Юріна Н.О., Скобцова Г.В. // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 1. – (27). – С. 12-18. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evd/2012_1/2.pdf
3. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – 4-те вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 302 с.

4. Воротіна Л.І. Можливості збереження підприємств сектору малого бізнесу економіки України / Л.І. Воротіна // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. Наук. пр. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет». – 2009. – Вип.19. – С. 32-38.
5. Герасимчук З.В. Теоретичні засади формування конкурентних переваг малого підприємства як основи підвищення рівня його конкурентоспроможності / З.В. Герасимчук, Н.В. Ракша // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 3 (4). – С. 32-41.
6. Данилишин Б.М. Державна підтримка та податкове регулювання підприємницької діяльності в Україні : монографія / Б.М. Данилишин, О.М. Кондрашов. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 296 с.
7. Долгальова О.В. Удосконалення діяльності бізнес-асоціацій як невід'ємної складової інфраструктури підтримки малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Долгальова О.В. // Економічний вісник НТУУ "КПІ". Секція «Державне управління». – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2008/2DU/12.pdf
8. Егоров П.В. Управление развитием предприятий малого бизнеса: монография / П.В. Егоров, Е.И. Карпова. – Донецк: Издательство ООО «Лебедь», 2007. – 232 с.
9. Кредисов В.І. Підприємництво – вирішальний фактор розвитку країн з перехідною економікою / В.І. Кредисов. – К.: Знання України, 2003. – 327 с.
10. Обласна програма розвитку малого і середнього підприємництва на 2013-2014 роки в Чернігівській області [Електронний ресурс]: за даними сайту / Офіційний веб-сайт Чернігівської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: http://cg.gov.ua/web_docs/1/2012/12/docs/Prog13-2014.pdf
11. Основні показники діяльності малих підприємств в Чернігівській області у 2011 році [Електронний ресурс]: за даними сайту / Офіційний веб-сайт Головного управління статистики в Чернігівській області. – Режим доступу: <http://chernigivstat.gov.ua/>
12. Програма підтримки малого та середнього підприємництва у м. Чернігові на 2013-2015 рр. [Електронний ресурс]: за даними сайту / Офіційний веб-сайт Управління споживчого ринку та підприємництва Чернігівської міської ради. – Режим доступу: <http://www.chernigiv-biznes.com.ua/ua/2012-08-16-20-49-26/222-2013-2015>
13. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / [О.В. Андреев, К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.М. Геєць, Е.М. Лібанова та ін.]. – К.: Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, 2010. – 219 с.
14. Рижаківа Г.М. Прогнозування обсягів реалізації продукції малих підприємств України / Г.М. Рижаківа // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 6. – С. 143-145.



ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ЕКОЛОГІЗАЦІЯ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 31:338.432

Тарасова В.В.,
д.е.н., професор кафедри економіки природокористування
та менеджменту лісового господарства,
Житомирський національний агроекологічний університет

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОЛОГІЧНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Одним з пріоритетних завдань збалансованого розвитку України є запровадження нових принципів та ефективних заходів, спрямованих на інтеграцію екологічної складової в усі галузі економіки. Йдеться про необхідність зменшення обсягів природних ресурсів, які витрачають на виготовлення кожної одиниці продукції, зниження кількості забруднюючих речовин, відходів, утворення яких пов'язане з виробництвом одиниці продукції кожного із секторів (галузей) господарства та економіки загалом. Врахування екологічної складової в економіці, тобто екологізація економіки, є основним індикатором національної конкурентоспроможності і гармонізації природокористування.

Необхідність екологізації визначається законами України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», «Про охорону навколишнього природного середовища», іншими екологічними законами та нормативно-правовими актами держави.

Екологізація – процес послідовного впровадження нової техніки і технології, нових форм організації виробництва, виконання управлінських та інших рішень, які дають змогу підвищити ефективність використання природних ресурсів з одночасним збереженням природного середовища та його поліпшення на різних рівнях [1, с. 300]. Отже, рівень екодеструктивного впливу економічних систем (процесів виробництва і споживання продукції) відбиває рівень екологізації виробництва, а частка екологічних витрат у сукупних витратах виробництва конкретного виду продукції характеризує екологічність виробництва, а екологоемність виробництва характеризує стан екологічності виробництва і виступає важливим індикатором його ефективності. Провідну роль у механізмі екологізації відіграє державна політика, яка визначає умови раціонального використання природних ресурсів, поліпшення якості навколишнього середовища, створює інституціональне забезпечення екологізації суспільного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням екологізації, екологічності, екологоемності та екологічної оцінки виробництва присвячені дослідження багатьох провідних вчених України: С. Боголюбова [2], Б. Данилишина [3], С. Дорогунцова [4], Л. Мельника [5], В. Тарасової [6-8] та інших. Але деякі методологічні аспекти комплексної оцінки екологічності та екологоемності виробництва розроблені недостатньо. Різні автори пропонують для зведення різноманітних екологічних показників в один комплексний показник різні методи оцінки – метод експертної бальної оцінки та метод відстаней, метод сум та середніх, рейтинговий, варіаційний, кореляційний, індексний метод та інші. Серед них дискусійним залишається питання про критерії, кількість показників і комплексну оцінку екологічності.

Комплексна оцінка екологізації економіки і екологічності виробництва є кількісною характеристикою декількох зведених (об'єднаних) взаємопов'язаних показників, що дозволяє робити висновок про стан екологічності виробництва з урахуванням чинника техногенної безпеки у взаємозв'язку з економічними результатами виробничої діяльності. Основним методологічним прийомом оцінки, що використано нами в роботі, виступає статистичний метод питомої участі (розроблений В. Тарасовою [9, с. 70]), що дозволяє *стандартизувати* екологічні й економічні ознаки з різними одиницями вимірювання, тобто привести їх до однієї основи з метою їх порівняння.

Для оцінки стану екологізації нами рекомендується система якісних еколого-економічних показників:

- ресурсовіддача – сукупна продуктивність всіх ресурсів виробництва $Vp = V / P,$
- екологізація – ступень екологізації $IEз = Ik / Vпр,$
- екологічність – ступень екологічності $IEч = Vo / Vz,$
- екологоємність – ступень екологоємності $Eε = Зпт / V,$
- екологічна ефективність економіки $Ee = V / Зпт,$

де Vp – ресурсовіддача; V – валовий регіональний продукт; P – сукупні регіональні ресурси; $IEз$ – ступень екологізації; Ik – інвестиції капітальні; $Vпр$ – валова продукція промисловості; $IEч$ – екологічність виробництва; Vo – витрати на охорону довкілля; Vz – витрати загальногосподарські; $Eε$ – екологоємність виробництва; $Зпт$ – забруднення природно-техногенне; V – валовий регіональний продукт; Ee – екологічна ефективність економіки.

Ці показники доцільно використовувати при створенні й аналізі інформаційних систем, призначених для дослідження і регулювання еколого-економічних проблем агропромислового виробництва, та для прийняття оптимальних управлінських рішень у сфері підвищення національної конкурентоспроможності виробництва, гармонізації природокористування й охорони навколишнього середовища [10].

Постановка завдання. Метою статті є вивчення наукових основ теоретичних і прикладних питань, пов'язаних з методологією оцінки екологізації економіки й екологічності виробництва, створення інформаційних систем, призначених для регулювання еколого-економічних проблем підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Критерієм екологізації має стати збільшення ваги екологічних витрат у обсязі всіх витрат на виробництво одиниці продукції. Збільшення цієї ваги залежить від обсягів капітальних інвестицій, що направлені на капіталовкладення та на поточні природоохоронні витрати. Основними причинами ступеня забезпеченості капітальними інвестиціями і поточними витратами є екологічні умови та обсяги виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця парної кореляції

	ІВ	Вкп	Ік	В	Впр	Всг	Зпс	Зпт	Нз
ІВ	1								
Вкп	0,993	1							
Ік	0,994	0,975	1						
В	0,897	0,908	0,877	1					
Впр	0,946	0,968	0,914	0,963	1				
Всг	0,388	0,395	0,376	0,453	0,408	1			
Зпс	0,964	0,947	0,969	0,833	0,882	0,404	1		
Зпт	0,910	0,893	0,913	0,788	0,835	0,466	0,975	1	
Нз	0,604	0,594	0,605	0,529	0,564	0,515	0,724	0,860	1

Джерело: власні дослідження за даними стат. збірника [11].

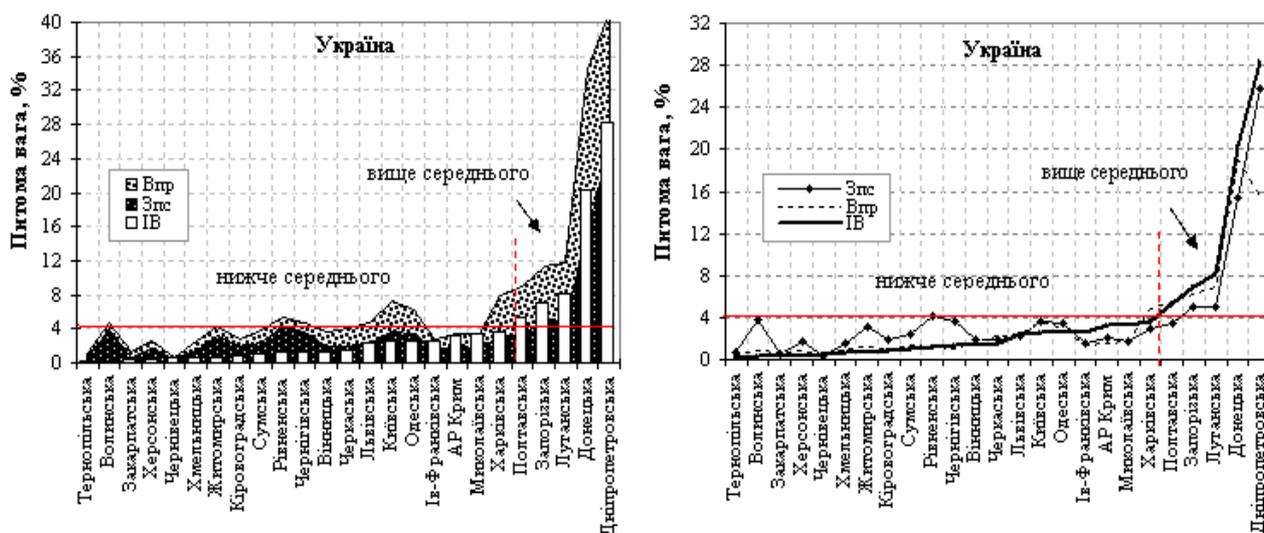
Матриця парних коефіцієнтів кореляції дозволяє виявити, що найбільш вагомими факторами (виділено жирним шрифтом), які впливають на стан забезпеченості підприємств регіонів капітальними інвестиціями і поточними витратами, є стан забруднення природних сфер (Зпс) ($r = 0,964$) і обсяги виробництва промислової продукції (Впр) ($r = 0,946$). Адже саме виробництво промислової продукції, в основному, забруднює природні сфери хімічними, фізичними, бактеріологічними і радіоактивними речовинами та створює ризики екологічних природно-техногенних небезпек.

Наочне відображення цих зв'язків наведено на рис. 1.

Дані рис. 1 відображають залежність формування обсягів капітальних інвестицій і поточних витрат від стану забруднення природних сфер та обсягів виробництва промислової продукції, що підвищує екологічність довкілля:

- шарувата діаграма дає уявлення про вагомість кожного з розглянутих чинників при різному ступені забезпеченості капітальними інвестиціями і поточними витратами – при низьких ступенях (нижче середнього) переважним є стан забруднення природних сфер, при високих ступенях (вище середнього) переважним є обсяг виробництва промислової продукції;

- лінійна діаграма дає уявлення про те, що екологічні умови виробництва в першій групі регіонів мають незначну варіацію відносно ступеня забезпеченості інвестиціями, у той же час, другий чинник зовсім не має такої варіації і змінюється в аналогічному напрямку з показником ступеня забезпеченості інвестиціями.



ІВ – інвестиції та витрати на охорону довкілля; Зпс – забруднення природних сфер;
Впр – виробництво промислової продукції

Рис. 1. Залежність капітальних інвестицій і поточних витрат від умов і обсягів виробництва, 2005–2010 рр.

Джерело: власні дослідження за даними стат. збірника [11].

Отже, наявність високого взаємозв'язку обох чинників з інвестиційною політикою підприємств у регіонах України ($R = 0,979$), дає право проводити прогнозування ступеня забезпеченості інвестиціями (що на 95,9 % залежить від екологічних умов і обсягів виробництва) та виявити дефіцит інвестиційних коштів на капітальні і поточні витрати.

Протягом останніх років на охорону навколишнього природного середовища підприємствами, організаціями та установами витрачається більше 13 млрд. грн. Впровадження капітальних інвестицій та поточних витрат підприємств на охорону довкілля має низьку ефективність. Більшість підприємств залишилися технологічно відсталими, енергоємними, зі слабкою ринковою диверсифікацією виробництва, що зумовлює низьку адаптивність до негативних зовнішніх впливів і призводить до порушення природоохоронного законодавства та різкого падіння виробництва.

Нашими дослідженнями встановлено, що пред'явлені екологічні платежі підприємствам у багатьох випадках не відповідають екологічному стану довкілля. Взаємозв'язок екологічних і економічних показників з екологічними платежами та їх кількісний вплив наведено у матриці (табл. 2).

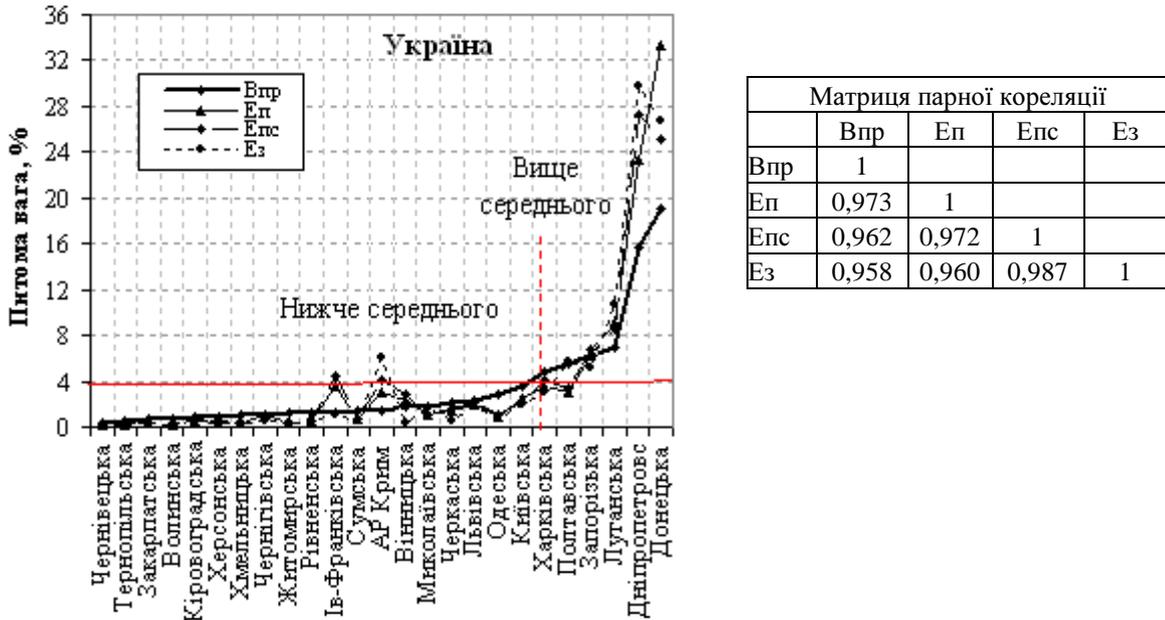
Таблиця 2

Матриця парних коефіцієнтів кореляції

		Зпт	Зпс	Нз	В	Впр	Всг	Еп	Епс	Ез
Умови виробництва										
Природно-техногенне забруднення довкілля	Зпт	1								
Забруднення природних сфер	Зпс	0,975	1							
Техногенне небезпечне забруднення довкілля	Нз	0,860	0,724	1						
Валовий регіональний продукт	В	0,788	0,833	0,529	1					
Валова продукція промисловості	Впр	0,835	0,882	0,564	0,963	1				
Валова продукція сільського господарства	Всг	0,466	0,404	0,515	0,453	0,408	1			
Екологічні платежі і збори за забруднення НПС										
Екологічні платежі пред'явлені	Еп	0,804	0,863	0,509	0,924	0,973	0,331	1		
Екологічні платежі фактично сплачені	Епс	0,874	0,935	0,561	0,916	0,962	0,372	0,972	1	
Екологічні збори за забруднення НПС в межах та понад встановлені ліміти	Ез	0,875	0,934	0,565	0,905	0,958	0,352	0,960	0,987	1

Джерело: власні дослідження за даними стат. збірника [11].

Показники екологічних платежів і зборів за забруднення НПС, як свідчать дані табл. 2, мають найбільш високу залежність від двох основних умов виробництва (виділено жирним шрифтом) – забруднення природних сфер (Зпс) і обсягів виробництва промислової продукції (Впр). Наочне відображення цих зв'язків ілюструє рис. 2.



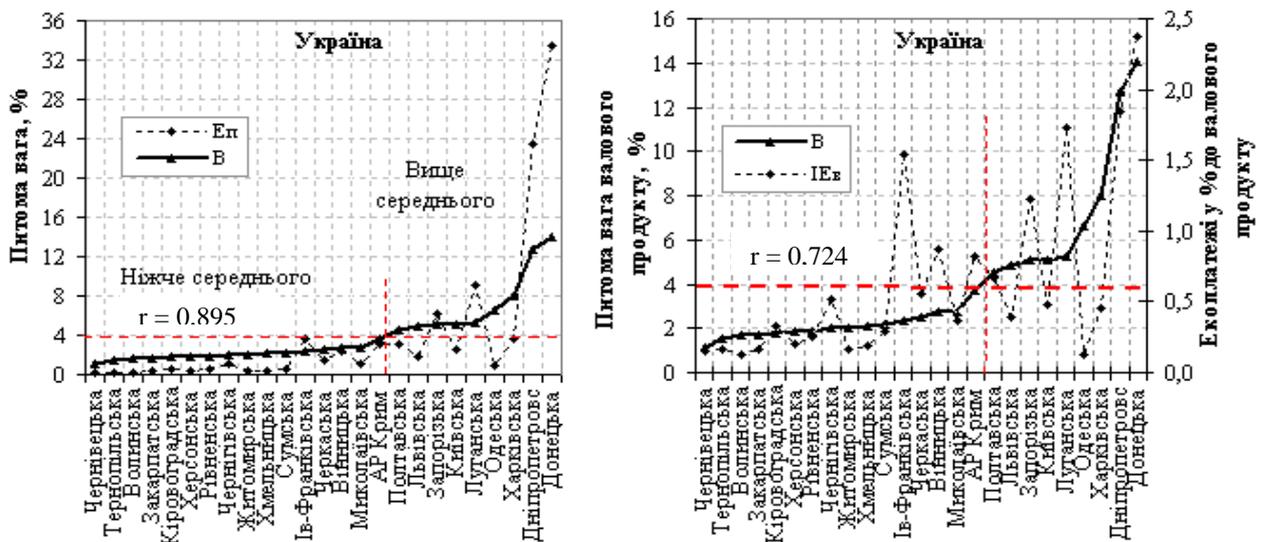
Впр – валова продукція промисловості; Еп – екологічні платежі пред'явлені; Епс – екологічні платежі фактично сплачені; Ез – екологічні збори за забруднення НПС у межах та понад встановлені ліміти

Рис. 2. Залежність екологічних платежів і зборів від обсягів промислового виробництва

Джерело: власні дослідження за даними стат. збірника [11].

Матриця парних коефіцієнтів кореляції рис. 2 хоча і свідчить про дуже високу щільність показників екологічних платежів з обсягами виробництва, але дані лінійної діаграми відображають по деяких регіонах (АР Крим та Івано-Франківська, Одеська, Харківська, Полтавська, Луганська, Дніпропетровська і Донецька області) відхилення їх значень від обсягів виробництва.

Стан співвідношення екологічних платежів з обсягами виробництва регіонального продукту демонструється на рис. 3.



Еп – питома вага пред'явлених екологічних платежів; ІЕв – відсоток екологічних платежів у валовому регіональному продукті; В – питома вага валового регіонального продукту

Рис. 3. Співвідношення екологічних платежів з обсягами виробництва

Джерело: власні дослідження за даними стат. збірника [11].

Наявність високої щільності зв'язку обсягів виробництва з рівнем екологічних платежів ($r = 0,895$) демонструє ліва діаграма, а з відсотковою частиною цих платежів у обсязі валового регіонального продукту ($r = 0,724$) – права діаграма. Порівнюючи обидві лінії між собою на кожній діаграмі можна помітити значну варіацію екологічних платежів навколо лінії валового регіонального продукту. При цьому, чим вищі обсяги виробництва, тим суттєвіше варіація пред'явлених екологічних платежів (ліва діаграма).

Ще більш суттєвою є варіація відсотку цих платежів у валовому регіональному продукті (права діаграма), підкреслюючи про недосконалість механізму стягнень за забруднення і збитки навколишньому природному середовищу.

Критичні точки, тобто регіони з найбільшими відхиленнями екологічних платежів, наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Найбільші відхилення екологічних платежів від середніх по Україні

Область	Питома вага валового регіонального продукту, %	Питома вага пред'явлених екологічних платежів, %	Відсоток екологічних платежів у валовому регіональному продукті
	В	Еп	ІЕв
Івано-Франківська	2,34	3,61	1,55
Львівська	4,88	1,88	0,39
Київська	5,09	2,47	0,49
Одеська	6,60	0,84	0,13
Харківська	7,99	3,64	0,46

Джерело: власні дослідження за даними стат. збірника [11].

Висока питома вага пред'явлених екологічних платежів у Івано-Франківській області (при низьких обсягах виробництва) пояснюється надзвичайною екологічною ситуацією, що сталася в м. Калуш на «Калійному заводі». А дуже низьку питому вагу пред'явлених екологічних платежів у Одеській області при більш високих екологічних показниках проти Львівської і Київської областей можливо пояснити лише недосконалістю системи зборів за викиди і скиди забруднюючих речовин у навколишнє середовище. Адже сучасний механізм стягнень за забруднення і збитки навколишньому природному середовищу не враховує всіх аспектів економічних і соціальних втрат суспільства внаслідок господарської діяльності. При цьому, розмір цієї платні не забезпечує в повному обсязі покриття природоохоронних потреб і свідчить про недостатню ефективність системи примусового стягнення екологічних платежів.

У зв'язку з цим, у новому Податковому кодексі України, прийнятому наприкінці 2010 року, збір за забруднення навколишнього природного середовища замінено на екологічний податок. Порядок обчислення цього податку здійснюється, виходячи з фактичних обсягів викидів в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення, кількості фактично реалізованого палива, фактичних обсягів скидів забруднюючих речовин у водні об'єкти та фактичних обсягів розміщення відходів. Екологічний податок належить до загальнодержавних податків та зборів – разом з платою за користування надрами, платою за землю, збором за спеціальне використання води та збором за спеціальне використання лісових ресурсів. З прийняттям Податкового кодексу України змінено деякі норми діючого порядку та введено новий порядок встановлення і стягнення ставок екологічного податку.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, цілеспрямований процес перетворення економіки, пов'язаний зі зниженням інтегрального екодеструктивного впливу виробництва і споживання товарів та послуг у розрахунку на одиницю сукупного суспільного продукту характеризує екологізацію економіки. Підґрунтям екологізації економіки є потенціал зростання обсягів виробництва в умовах збереження і переходу до прискореного поліпшення якісних показників навколишнього природного середовища. До системи таких якісних інтегральних еколого-економічних показників слід віднести ресурсовіддачу, екологізацію, екологічність, екологічна ефективність економіки, які стануть основою для реалізації стандартної схеми управління (регулювання) екологізацією виробництва промислових підприємств-забруднювачів. Саме тому дану систему еколого-економічних показників слід використовувати з метою:

- створення інформаційних систем, призначених для дослідження і регулювання еколого-економічних проблем промислового виробництва;
- дослідження впливу екологічного чинника на кінцеві виробничі, економічні та фінансові результати виробничо-господарської діяльності;
- характеристики екологічності виробництва підприємств у часі;
- регулювання природокористування на основі ретельного врахування екологічного чинника при

приватизації державного майна, ціноутворенні, маркетингових дослідженнях, розробленні бізнес-планів тощо.

- розроблення практичних рекомендацій щодо регулювання екологічності виробництва промислових підприємств.

Література

1. Тарасова В.В. Екологічна статистика: підручник з грифом МОН / В.В. Тарасова. – К. : Центр навч. літер., 2008. – 392 с.
2. Экология / под. общ. ред. С.А. Боголюбова. – М. : Знание, 1997. – 190 с.
3. Данилишин Б.М. Україна: проблеми розвитку і економічного зростання / Б.М. Данилишин, О.В. Горська // Економіка природокористування і охорони довкілля: зб. наук. пр. – К. : РВПС НАНУ. – 2001. – № 2 – С. 4-11.
4. Екологія: підручник / [С.І. Дорогунцов та ін.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 371 с.
5. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: підручник / за ред. Л.Г. Мельника, М.К. Шапочки. – Суми : ВТД „Унів. книга”, 2006. – 759 с.
6. Тарасова В.В. Екологічна статистика. Теоретичні основи та лабораторний практикум на базі комп'ютерних технологій в системі *Excel*: підручник; другий випуск, з грифом МОНУ / В.В. Тарасова, Н.О. Парфенцева, І.М. Ковалевська. – К. : Центр навч. літер. 2013. – 292 с.
7. Тарасова В.В. Екологічна статистика: курс лекцій / В.В. Тарасова, І.М. Ковалевська. – Житомир, ЖНАЕУ, 2011. – 142 с.
8. Тарасова В.В. Екологічна статистика: лабораторний практикум на базі комп'ютерної технології програми *Excel* / В.В. Тарасова, І.М. Ковалевська. – Житомир, ЖНАЕУ, 2012 – 147с.
9. Тарасова В.В. Ресурсоемність та землеємність в аграрному секторі АПК України / Тарасова В.В. – К. : вид-во ННЦ „Інститут аграрної економіки”, 2009. – 296 с.
10. Тарасова В.В. Комплексна оцінка екологізації економіки і екологічності виробництва / В.В. Тарасова, І.М. Ковалевська // Вісник ЖНАЕУ. – 2012. – № 1, ч. 2. – С. 230-234.
11. Довкілля України: стат. збірник, 2010. / Державний комітет статистики. України; за заг. ред. Ю. М. Остапчука. – К., 2011. – 201 с

УДК 338.45.

Пуцентейло П.Р.,
д.е.н., доцент, професор кафедри аграрного бізнесу і обліку
Тернопільський національний економічний університет
Змарко Т.В.,
аспірант*
Інститут агроекології і природокористування НААНУ

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА З СОЛОМИ

Постановка проблеми. Біоенергетика в Україні – одна з наймолодших і перспективних галузей економіки. До поняття “біоенергетика” відноситься все, що пов'язано з отриманням в промислових масштабах енергії з різної відновлюваної сировини біологічного походження, в тому числі відходів сільськогосподарського виробництва. Сьогодні сільське господарство все менше має економічний доступ до багатьох традиційних видів енергоресурсів. Якщо 15 років тому в собівартості виробництва зернових культур частка палива становила 3%, то в даний час – 15-20%. У зв'язку з цим сільське господарство України зацікавлене у застосуванні нетрадиційних джерел енергії – відновлюваних джерел власного виробництва, для продукування альтернативних видів палива.

У зв'язку з цим переробка рослинної біомаси для отримання палива, теплової та електричної енергії та забезпечення ними сільських споживачів стає актуальним завданням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вирішення питання розвитку сировинних ресурсів для виробництва твердого біопалива здійснили такі вчені: О.Ю. Абашева, В.І. Бойко, М.С. Габрель [1], В.П. Галушко, В.О. Дубровін, Л.І. Калашнікова, І.Г. Кириленко, А.А. Короткіх, Г.М. Калетнік, С.А. Лопатіна, В.М. Павлівський [4], Р.Г. Сафін, Н.Ф. Тімербаєв та багато

* Науковий керівник: Пуцентейло П.Р. – доктор економічних наук, доцент

інших. Проте питання оцінки ресурсного потенціалу Тернопільської області з виробництва біопалива з соломі досліджене в наукових джерелах в недостатній мірі.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка ресурсного потенціалу Тернопільської області з виробництва твердого біопалива з соломі.

Вигляд основного матеріалу дослідження. Ресурси біомаси в Україні розподілені майже рівномірно по всіх регіонах. Хоча деякі з них, наприклад центральні і південні регіони, мають великі ресурси соломі, у порівнянні з іншими регіонами, які можна використовувати для виробництва теплової енергії. Саме її слід, в першу чергу, розглядати як енергоресурс для комунальної та промислової енергетики.

Відходи сільськогосподарського виробництва у вигляді соломі давно привертають увагу енергетиків і екологів. Найбільш ефективним методом утилізації будь-яких відходів є їх використання як заміників природних ресурсів і органічного палива. Їх особливістю є доступність, значні запаси і простота використання. При цьому доводиться констатувати, що ці досить вигідні для використання ресурси просто спалюються або стають тягарем для суспільства у вигляді гниючих залишків [3].

Особливої актуальності вищезазначена проблема набуває в умовах скорочення споживання природного газу, розвитку енергозбереження та вирішення нагальних екологічних проблем. Незважаючи на це, в Україні розвиток виробництва та використання твердих біопалив стримується та відстає як від внутрішніх потреб країн, так і від світової динаміки її розвитку [4].

Тверде біопаливо – це тверда біомаса, що використовується як котельно-пічне паливо, у тому числі дрова, торф, тирса, тріска, солома інші сільськогосподарські відходи, гранули та брикети, вироблені з біомаси, деревне вугілля та вуглиста речовина [6].

З біомаси можна отримати тверде (механічна переробка), а також рідке й газоподібне (шляхом термохімічного і біотехнологічного впливу) палива. Найбільш простим і економічним способом є отримання твердого палива – пелет. Пелети отримують з відходів деревопереробних і сільськогосподарських галузей та інших видів біомаси. Вони являють собою висушену і спресовану сировину у формі циліндрів діаметром 6, 8, 10 мм і довжиною 5-40 мм. Постійно зростаюча популярність гранульованого біопалива в усьому світі обумовлена низкою безсумнівних переваг порівняно з вихідною сировиною:

- зменшення обсягу складів на 50% за рахунок більшої насипної ваги;
- зниження витрат на транспортування;
- горіння в котлі відбувається більш ефективно, ніж при спалюванні вихідної сировини;
- подача палива в пальник може бути легко автоматизована;
- пальники для гранул легко встановлюються на котли натомість відпрацьованих пальників для рідкого палива, із збереженням високого рівня автоматизації.

Технологія виробництва гранул включає ряд операцій, які можна розділити на три основні стадії:

- попередня підготовка сировини;
- отримання гранул;
- операції з готовими гранулами.

Вихідні матеріали для виробництва гранул суттєво різняться за розмірами частинок, насипній і питомій вазі, вологості, міцності частинок матеріалу, хімічним складом сировини. Тому для кожної сировини розробляється своя технологічна схема, яка може як спрощуватися, так і ускладнюватися.

У середньому питома вартість кам'яного вугілля та пелет є приблизно рівною, однак у порівнянні з традиційними видами пального пелети мають такі переваги:

- екологічна чистота;
- доступність;
- висока теплотворна здатність;
- низький вміст золи, шкідливих речовин;
- можливість повної автоматизації процесу спалювання;
- відновлюваність вихідної сировини;
- можливість вторинного використання відходів (золи в якості добрива).

Враховуючи те, що Україна є аграрною державою і володіє значним земельним потенціалом, є всі передумови для виробництва соломі та подальшої її переробки на тверде біопаливо. Так, зокрема, Державною програмою «Зерно України», передбачено довести валові збори зерна пшениці, тритикале, ячменю та кукурудзи у 2015 р. до 2078,8 тис. т [2].

Загалом, обсяг біологічних відходів сільськогосподарських культур в Україні є значним, зокрема у середньому на 1 т готової продукції (зерна різних культур) є 1,5-2,0 т відходів (солома, висівки, листя) [1, с.129].

Враховуючи загальноприйняте співвідношення зерна і соломі 1:1, 1:1,5 та можливий відсоток її використання для виробництва біопалива (20%) [5], нами проведені розрахунки умовного виходу енергії з соломі в Тернопільській області (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок умовного виходу енергії з соломи в Тернопільській області

Культура	Плановий валовий збір, тис. т	Співвідношення зерна до соломи	Потенційні можливості виробництва соломи, тис. т	Можливий відсоток використання соломи для виробництва біопалива, %	Можливий обсяг використання соломи для виробництва біопалива, тис. т	Вихід сухої речовини, т	Енергетична цінність соломи, ГДж/т	Умовний вихід енергії, ГДж
Пшениця, тритикале	1148,2	1	1148,2	20	229,64	197490,4	18,43	3639748,1
Ячмінь	308,2	1	308,2	20	61,64	53010,4	18,43	976981,7
Кукурудза	622,4	1,5	933,6	20	186,72	160579,2	18,43	2959474,7
Всього	2078,8	-	2390	-	478	411080,0	18,43	7576204,4

Джерело: власні розрахунки

Нашими дослідженнями встановлено, що зважаючи на планове виробництво зерна пшениці, тритикале, ячменю та кукурудзи обсяги отриманої соломи в 2015 році становитимуть 2390 тис. т. Слід зазначити, що із усієї кількості соломи, для виробництва твердого біопалива, як свідчать літературні джерела, можна використати лише 20% [5]. З врахуванням енергетичної цінності соломи, яка становить 18,43 ГДж/т [4], сумарний умовний вихід енергії становитиме 7576204,4 ГДж, в тому числі із пшениці та тритикале – 3639748,1 ГДж, ячменю – 976981,7 ГДж та кукурудзи – 2959474,7 ГДж.

З метою оптимізації порівняння виробництва великої кількості енергії з різних джерел використовується такий показник як тонна нафтового еквівалента (toe) – стандартизована ОЕСР та ІАЕ одиниця вимірювання енергії, яка еквівалентна кількості енергії, що виділяється при спалюванні однієї тонни сирої нафти, близько 41,868 ГДж [7].

Нами проведені розрахунки, з визначення умовного виходу енергії, з соломи основних зернових культур Тернопільської області, в тоннах як нафтового так і вугільного еквіваленту, який частіше використовується в Україні, табл. 2.

Таблиця 2

Умовний вихід енергії з соломи основних зернових культур в Тернопільській області, т

Культура	Умовний вихід енергії, ГДж	Енергетична цінність 1 т нафтового еквівалента	Умовний вихід енергії, т нафтового еквівалента	Коефіцієнт переведення в вугільний еквівалент*	Умовний вихід енергії, т вугільного еквівалента
Пшениця, тритикале	3639748,1	41,868	86933,89	0,7	60853,7
Ячмінь	976981,7	41,868	23334,81	0,7	16334,4
Кукурудза	2959474,7	41,868	70685,84	0,7	49480,1
Всього	7576204,5	-	180954,5	-	126668,2

Джерело: розрахунки на основі [8]

На основі даних наведених в таблиці 2, можна зробити висновок, що найбільша кількість енергії з соломи в Тернопільській області в 2015 році може бути отримана з посівів пшениці та тритикале – 86933,9 т нафтового або 60853,7 т вугільного еквіваленту, дещо менша її кількість забезпечуватиметься посівами кукурудзи відповідно 70685,8 та 49480,1, і найменша – ячменем – 23334,8 т та 16334,4 т. Сумарна ж кількість енергії, яка забезпечуватиметься соломною пшениці, тритикале, кукурудзи та ячменю становитиме 110339,4 т нафтового еквіваленту або 126668,2 т вугільного еквіваленту.

На основі даних наведених в таблиці 2, нами побудовано діаграму, яка відображає дольову участь кожної культури у формуванні сумарного умовного виходу енергії в нафтовому та вугільному еквівалентах, рис. 1.

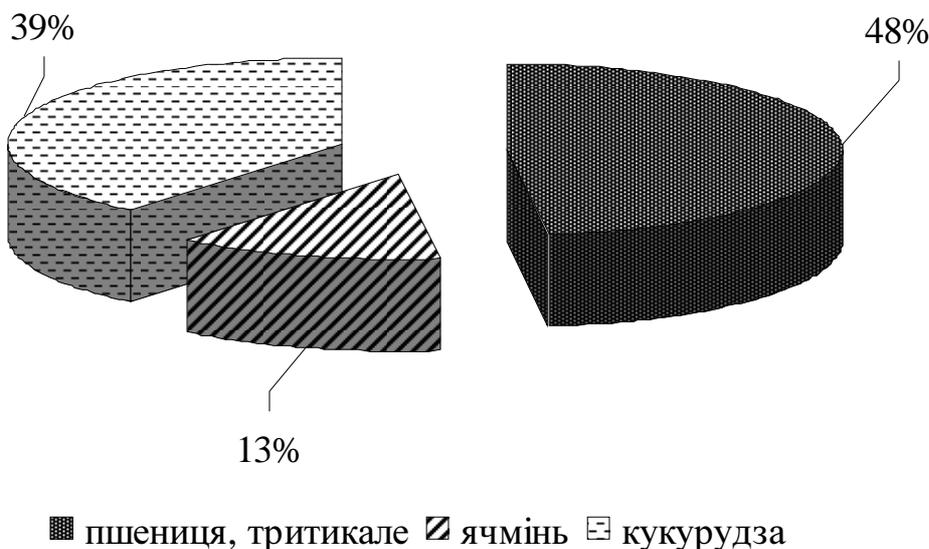


Рис. 1. Структура енергонадходжень з соломи основних зернових культур Тернопільської області

Джерело: власні розрахунки

Найбільша частка умовного виходу енергії з соломи припадає на пшеницю з тритикале – 48%, дещо меншою вона є у кукурудзи – 39% і найменшою у ячменю – 13% в питомій ваги джерел надходження.

Висновки з проведеного дослідження. Енергетична сфера – один з найважливіших і невід'ємних складників економічного комплексу України. Водночас енергетична безпека є одним з найслабших складників національної безпеки нашої держави. Незважаючи на те, що Тернопільська область володіє значними ресурсами для отримання відновлювальної енергії, вона й досі потерпає від високого рівня неефективності її споживання. У зв'язку з цим оцінка ресурсного потенціалу регіону із виробництва твердого біопалива з соломи дає змогу розрахувати потенційні обсяги його виробництва з метою визначення величини інших складових прибуткової частини енергетичного балансу як України в цілому, так і Тернопільської області зокрема.

Вважаємо, що використання альтернативного біопалива з відходів рослинного виробництва сільського господарства дозволить створити екологічно безпечне, маловідходне виробництво, знизити собівартість основної продукції, економічно ефективно використовувати рослинні відходи, економно витратити бюджетні кошти, що виділяються на закупівлю палива, а також розвивати малий бізнес і створити постійні робочі місця.

Література

1. Габрель М.С. Виробництво твердого біопалива в Україні: стан та перспективи розвитку / М.С. Габрель // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 126-131.
2. Державна програма «Зерно України – 2015» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaan.gov.ua/files/zerno.doc>
3. Здановський В.Г. Оцінка можливості використання біомаси для забезпечення енергетичної самодостатності регіонів [Електронний ресурс] / В.Г.Здановський, О.В. Шомін, Н.М. Денисова. – Доступний з http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcndtu/2011_51/22.htm
4. Павліський В.М. Енергетичний і метаногенний потенціал соломи зернових культур, ріпаку і кукурудзи [Електронний ресурс] / В.М. Павліський, Ю.П. Нагірний, О.В. Павліська. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2010_146/10pvm.pdf
5. Производство гранул из соломы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://yaneuch.ru/cat_41/proizvodstvo-granul-iz-solomy/156729.1935445.page1.html
6. Трипольська Г.С. Агробіоенергетичний ринок України : монографія / Галина Сергіївна Трипольська ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2011. – 264 с.
7. Що таке умовне паливо [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://yak-prosto.com/sho-take-umovne-palivo/>
8. Январьов В. Ціна енергоефективності [Електронний ресурс] / В. Январьов. – Доступний з <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2011/10/31/257165>

УДК 338.43:664.3

Погрішук Б.В.,
д.е.н., професор кафедри економіки підприємств та корпорацій
Пилявець В.М.,
викладач
Вінницький інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

МОДЕЛІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ОЛІЄЖИРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

Постановка проблеми. Особливої актуальності на даний час набули проблеми продовольчої безпеки, серед яких однією із найважливіших є виробництво продуктів харчування, які б задовольняли вимоги показників якості й безпечності.

Побудова ефективної системи державного контролю продуктів харчування має важливе економічне значення як для розвитку підприємництва, так і для захисту здоров'я споживачів і торкатиметься всіх елементів такої системи, а саме: харчового законодавства, управління контролем продуктів харчування, лабораторій, взаємодії з споживачами, підготовки кадрів та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем контролю якості олієжирової продукції присвячені праці Бугера С.І. [1], Костюк О.Д [3], Маслак О [5], Овандер О.В [6], Терезина М.В. [8], Шумейко В.М [9] та інших. В їх працях висвітлюються проблеми якісних характеристик продукції олійно-жирового комплексу, розкриваються особливості побудови механізму контролю підприємств галузі, обґрунтовуються пріоритетні напрямки підвищення якості продукції олійно-жирового виробництва. Разом з тим при дослідженні цієї проблеми немає однозначної думки про механізми і моделі забезпечення безпеки продукції олійно-жирового комплексу. І тому питання формування концепції безпеки олієжирової продукції та моделювання механізмів її забезпечення залишаються в цілому недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо варіантів впровадження системи контролю якості продукції олієжирового підкомплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дотримання якісних параметрів продукції відбувається шляхом впровадження системи технічного регулювання яка розподіляється між регуляторним органом, який є державною установою, до компетенції якої належить розробка або прийняття вимог, норм та правил, і виконавчим регуляторним органом, який є державною установою, що відповідає за належне дотримання цих норм.

На даний час в Україні є ряд органів виконавчої влади, які здійснюють свою діяльність у сфері контролю та регулювання якості продукції це:

- Державна служба технічного регулювання;
- Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України;
- Департамент організації санітарно-епідеміологічного нагляду Міністерства охорони здоров'я України [2].

Враховуючи аналіз організації контролю в Україні, на кожному етапі якого бракує системності та узгодженості, та досвід європейських країн, пропонуємо такі альтернативні шляхи створення ефективної системи контролю за харчовою продукцією.

Перший варіант.

Система декількох відомств: розподіл повноважень.

Беручи до уваги той факт, що наразі в Україні діє саме система декількох відомств в сфері контролю та нагляду за харчовою продукцією, першим кроком по вдосконаленню системи має стати розробка національної стратегії забезпечення продовольчої безпеки країни. В рамках цієї стратегії необхідно чітко визначити функції та задачі різних відомств, адже чинний Закон «Про безпечність та якість харчових продуктів» все ж таки дає приводи для суперечок між окремими органами. Отже, пропозицією є чітке регламентування та розподіл повноважень у сфері контролю за якістю харчових продуктів. При цьому важливо зазначити, який з аспектів контролю безпеки продуктів харчування супроводжується кожним з відомств, враховуючи при цьому необхідність контролю за всіма ланками виробництва та реалізації харчової продукції задля гарантування повної безпечності продукту.



Рис. 1. Розподіл повноважень щодо організації контролю в межах системи декількох відомств

Джерело: авторська розробка

Згідно рис. 1, об'єкти контролю максимально розподілені між контролюючими органами. При цьому контрольні повноваження Фітосанітарної служби регламентуються не за об'єктом, а за видом та методами контролю задля повноцінного гарантування безпечності продукції.

Наступним кроком на шляху вдосконалення такої системи має стати ефективна внутрішньовідомча та міжвідомча координація. Забезпечення цього є вкрай важливим за умов системи багатьох відомств, оскільки система розподіленого контролю має певні ризики щодо неузгодженості дій по забезпеченню належного рівня захисту споживачів.

Тим не менш, навіть за умов максимального розподілу повноважень між контролюючими органами, така система має ряд ризиків, на які слід звернути увагу. Зокрема, за умов такої системи неможливо повністю уникнути перехресного регулювання і контролю, про що свідчить рис. 1. Крім того, важливо чітко регламентувати взаємодію між органами задля уникнення непорозумінь щодо юрисдикції, і як наслідок неефективності контролю.

Також варто звернути увагу на той факт, що навіть якщо забезпечення безпеки харчових продуктів і є важливою метою діяльності кожної з установ, на всіх них також покладаються і інші важливі обов'язки, виконання яких може відволікати ресурси від реалізації програми продовольчої безпеки. Серед інших обов'язків таких організацій може бути контроль фармацевтичної продукції, контроль за здоров'ям тварин, захист споживачів від шахрайства та ін. [10].

Другий варіант.

Комплексна система.

Враховуючи специфіку України, на нашу думку, задля впровадження ідеальної моделі одного відомства, як це широко розповсюджено в країнах ЄС, варто розпочати з компромісного варіанту, а саме з впровадження комплексної системи контролю харчових продуктів. Модель комплексної системи контролю якості продукції наведено на рис. 2. Така система забезпечуватиме повний контроль за продукцією «з лану до столу» без об'єднання всіх вже існуючих відомств і може складатися з декількох рівнів функціонування:

- рівень 1: формування політики, розробка стандартів та нормативних положень;
- рівень 2: координування діяльності з контролю продуктів харчування, моніторинг;
- рівень 3: інспектування, перевірки та забезпечення відповідності;
- рівень 4: зв'язок зі споживачами.

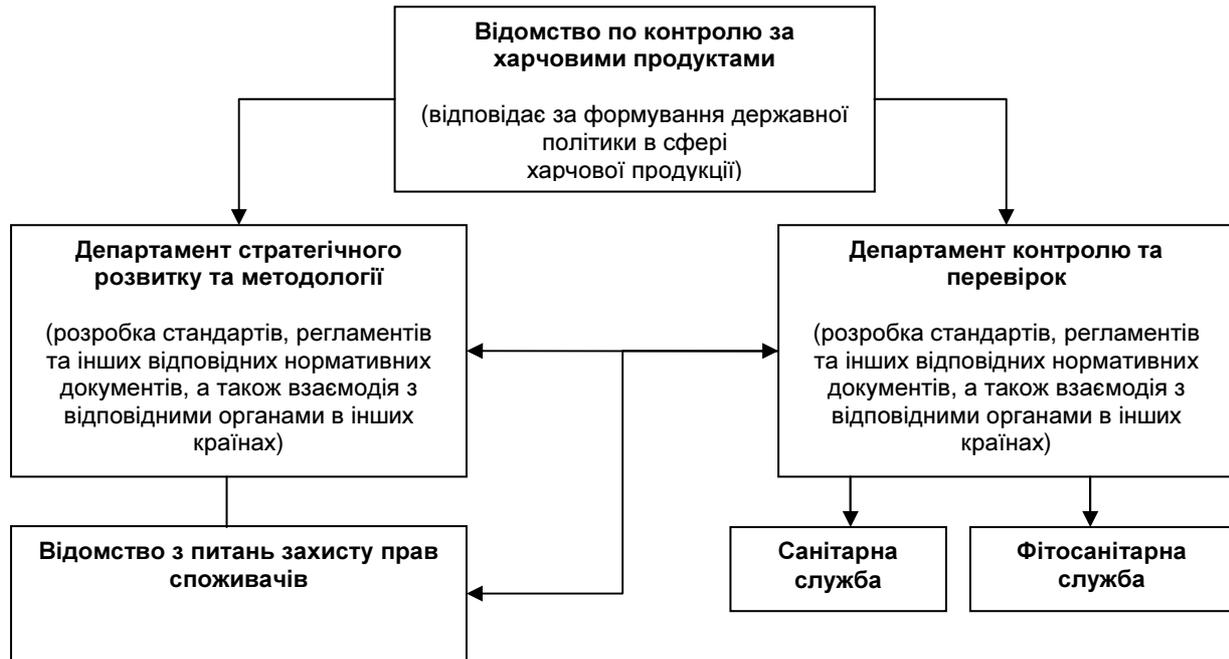


Рис.2. Модель комплексної системи контролю якості продукції.

Джерело: авторська розробка

Модель зображена на рис.2 передбачає створення автономного відомства по контролю за харчовими продуктами, відповідального за реалізацію діяльності на перших двох рівнях, а саме формування законодавчої бази та стратегії забезпечення продовольчої безпеки країни і координація контролю за харчовими продуктами.

За умов такої системи, з одного боку, забезпечуватиметься принцип єдиного вікна при проведенні перевірок та певна незалежність контролюючих служб від органу розробки стандартів та законодавчих вимог до харчової продукції. З іншого боку, що найголовніше, буде єдине відомство, яке відповідатиме за продовольчу безпеку в країні на рівні уряду.

Роль відомства, яке відповідатиме за перші два рівні контролю за харчовими продуктами полягає у встановленні національних цілей у галузі контролю за харчовою продукцією та у здійсненні стратегічної та оперативної діяльності задля досягнення поставлених цілей. Іншими його функціями можуть бути:

- організація проведення оцінки ризиків в галузі продовольчої безпеки України;
- перегляд та оновлення національної стратегії контролю за харчовою продукцією;
- надання консультацій та пропозицій іншим органам влади щодо визначення політики пріоритетів та використання ресурсів;
- підтримка науково-дослідних робіт, тощо.

Відомства, які відповідатимуть за 3 рівень, а саме проведення перевірок та інспектування, проводитимуть відповідні випробування продукції, але між ними необхідно чітко розмежувати повноваження за принципом, запропонованим в першому варіанті, аби уникнути проблем існуючої системи. При цьому, цими відомствами можуть виконуватися і інші покладені, на них функції, наприклад інспектування та перевірки медичних обладнань або промислових товарів тваринного походження, але їхні контрольні функції в сфері забезпечення продовольчої безпеки координуються відомством по контролю за харчовою продукцією.

Те ж саме стосується і 4 рівня, а саме взаємодії зі споживачами. Відповідним відомством захищатимуться права споживачів не лише в сфері харчової продукції, але й координація його роботи в цій сфері проводитиметься органом по контролю за харчовими продуктами.

Переваги такої системи полягають в тому, що:

- вона є найбільш прийнятною для умов України, оскільки не порушує встановлені сфери функціонування інших установ по проведенню перевірок та забезпеченню відповідності;
- вона забезпечує узгодженість в національній системі контролю за продуктами харчування з скоординованим застосуванням заходів контролю впродовж всього ланцюгу виробництва та реалізації харчової продукції;
- вона адаптована до міжнародних аспектів контролю за продуктами харчування, зокрема, щодо реалізації Угод СОТ про технічні бар'єри в торгівлі та про застосування санітарних та фітосанітарних заходів;
- вона передбачає прозорість процесів прийняття рішень та підконтрольність процесів їх реалізації;

- така система є рентабельною через ефективне використання ресурсів та запобігання перехресному контролю [4]

Однак, варто зауважити і щодо можливих ризиків вище окресленої моделі, враховуючи реалії України. Так, зокрема, кожна з служб, сьогодні в Україні підпорядкована окремому Міністерству. Отже, підзвітність служб з питань харчової продукції як Міністерству, так і Департаменту контролю і перевірок єдиного відомства з харчових продуктів, як це зображено на рис.2., може привести знову ж таки до неузгодженості системи.

Третій варіант.

Система одного відомства.

Об'єднання всіх функцій забезпечення безпеки продуктів харчування в одному відомстві, яке б відповідало за продовольчу безпеку з чітко окресленим колом повноважень, має значні переваги:

- гармонізація стандартів на харчові продукти і скоординовані заходи контролю на всьому ланцюгу від виробництва до реалізації продукту;

- можливість прийняття термінових та послідовних рішень та вжиття заходів задля ефективного захисту споживачів;

- підвищення рентабельності та більш ефективного використання бюджетних ресурсів та експертних знань;

- надання більш оптимальних та ефективних послуг, що позитивно відобразиться на промисловості та розвитку торгівлі.

Яскравий приклад створення такого єдиного органу контролю за харчовими продуктами наведено нижче. Організаційна структура такого органу зображена на рис. 3, яка побудована за принципом структуризації подібних агенцій в Європейських країнах [7, с.104].

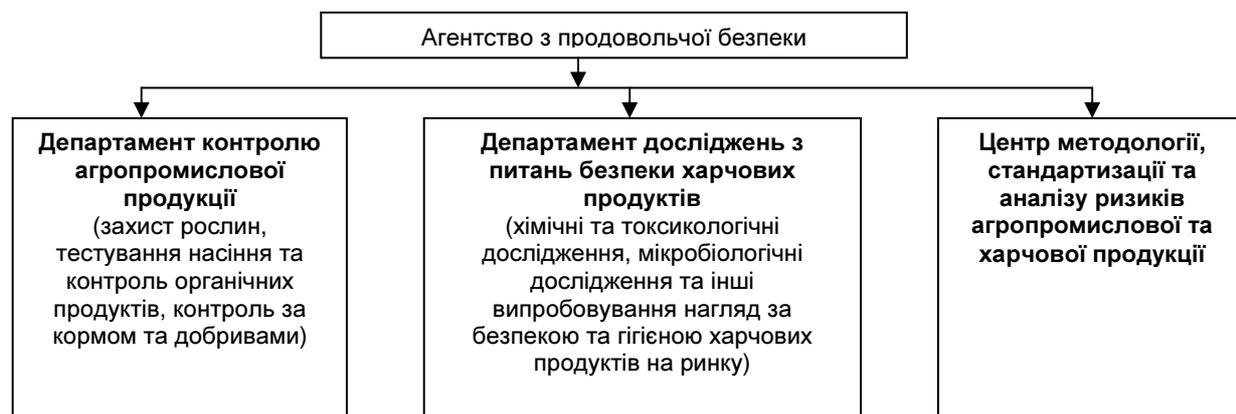


Рис. 3. Модель система контролю якості продукції «одного відомства»

Джерело: авторська розробка

Таким органом може стати окремий державний орган виконавчої влади, який би мав декілька підрозділів щодо контролю всього харчового ланцюгу від виробництва до реалізації харчової продукції «з лану до столу». Такий орган, перш за все, має стати органом регулювання ризиків. При цьому, важливо також враховувати певні ризики такої системи, зокрема, об'єднання функцій оцінки та регулювання ризиків в одному органі. За умов окресленої схеми необхідно забезпечити розмежування цих функцій як абсолютно окремих процедур за повноваженнями та відповідальністю.

Висновки з даного дослідження. Дослідивши існуючу систему організації контролю за харчовими продуктами в Україні, можна зробити висновки, що кожному щаблю цієї системи бракує узгодженості, починаючи з законодавства і закінчуючи лабораторними дослідженнями. Це, по-перше, призводить до перехресного контролю якості харчових продуктів, а отже до додаткових витрат часу і коштів суб'єктів підприємницької діяльності; по-друге, така нерегульованість спричиняє корупцію; і, по-третє, що є найголовнішим, не забезпечує ефективного і повноцінного контролю. В свою чергу, така ситуація наражає на небезпеку самих споживачів. Окрім того, що продукція дорожчає, адже свої витрати підприємець закладає в кінцеву ціну продукту, споживач не є стовідсотково захищеним від недоброякісної та небезпечної продукції.

Національна система контролю продуктів харчування в Україні може включати декілька відомств, одне відомство або вона може бути побудована на основі комплексного підходу. Найбільш прийнятна модель для запровадження має визначатися, виходячи з культурних, економічних та політичних умов країни.

Кожен з запропонованих альтернативних варіантів вирішення окреслених проблем має право на увагу, враховуючи можливі ризики та переваги. Але, на думку експертів, наша країна має йти по шляху створення системи, побудованої на одному відомстві, як це розповсюджено в країнах ЄС. В

центрі уваги за такої організаційної структури повинен бути контроль за якістю та безпекою харчової продукції.

Література

1. Бугера С.І. Якість сільськогосподарської продукції: необхідність удосконалення правового регулювання [Електронний ресурс] / С.І. Бугера – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_pravo/2012_1/files/LA112_26.pdf
2. Крисанов Д.Ф. Якість та безпечність харчової продукції [Електронний ресурс] / Д.Ф. Крисанов. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ep/2010_3/8_Krysanov.pdf
3. Костюк О.Д. Гармонізація державної політики забезпечення якості та безпеки продукції до світових вимог [Електронний ресурс] / О.Д. Костюк. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2009_141/09kod.pdf
4. Ліщук Р.В. Стан Олійно-жирового комплексу перед приєднанням України до СОТ [Електронний ресурс] / Р.В. Ліщук – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Natural/nvnu/misnarod_vidnos/2007_7/3.pdf
5. Маслак О. Сучасні тенденції ринку соняшнику / О. Маслак // Техніка і технології АПК. – 2011. – № 5 (8). – С. 35-38.
6. Овандер О.В. Розроблення комплексної цільової програми управління якістю соняшникової олії [Електронний ресурс] / О.В. Овандер. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_1/174-178.pdf
7. Сабельников Л.В. Содержание основных требований в ЕС к качеству товаров / Л.В. Сабельников, Е.Д. Чеботарева // Внешнеэкономический бюллетень. – 2003. – 432 с
8. Терезина М.В. Экологическая безопасность производства. Требования ВТО [Электронный ресурс] / М.В. Терезина. – Режим доступа: <http://www.nte.-moloko.ru>.
9. Шумейко В.М. Вплив державного регулювання на ринок олійно-жирової продукції в Україні [Електронний ресурс] / Д.Ф. Крисанов. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Etp/2009_22/Shumeyko.pdf
10. Щекович О. С. Стратегія економічного розвитку в контексті державного регулювання аграрної сфери / О.С. Щекович // Агроінком. – 2012. – № 7-9. – С. 36-39.

УДК 633/635:338.439.5(477)

**Фещенко Н.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і аудиту
Житомирський національний агроекологічний університет**

ПРОБЛЕМНІ МОМЕНТИ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Постановка проблеми. Індустріальний підхід щодо розвитку сільського господарства, заснований на інтенсивному використанні переважно невідновлюваних ресурсів промислового походження (мінеральних добрив, пестицидів, нафтопродуктів, сільськогосподарської техніки тощо), для забезпечення виробництва цільової товарної продукції посприяв істотному зростанню продуктивності сільського господарства і дозволив підвищити продовольчу безпеку багатьох країн світу. Однак, це призвело до виникнення низки негативних проблем, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища при виробництві та переробці сільськогосподарської продукції, зниженням якості продуктів харчування і нестійким соціальним розвитком сільських територій через надлишковий агроцентризм, з одного боку, і відтік сільського населення в урбанізовані зони, з іншого.

Практика засвідчила, що сільське господарство індустріального типу і агропродовольчий ринок виявились досить нестійкими системами, що цілком і повністю залежать від цінової політики на енергоносії та кліматичних умов (засухи, повені, заморозків), що вимагає вкладання додаткових коштів і в кінцевому підсумку призводить до зниження ефективності сільськогосподарського виробництва та підвищення цін на продовольчі продукти в міських умовах.

Тому вчені-аграрники високорозвинених держав ще в першій половині ХХ сторіччя зацікавились альтернативними системами землеробства, які характеризуються підвищеною стійкістю до зовнішніх впливів (за рахунок більш високої екологічної адаптації і максимально можливого використання місцевих поновлюваних ресурсів) і одночасно дозволяють виробляти якісну продукцію за майже однакової з системами, що практикують традиційні сільськогосподарські технології, продуктивності. Серед альтернативних систем землеробства найбільшого розвитку зазнало органічне сільське

господарство. Майже у 160 країнах світу вже сформувався ринок продукції органічного сільського господарства з відповідними економічними відносинами між операторами, зайнятими в сферах виробництва, в переробки, реалізації органічної продукції, здійснення експортно-імпортних операцій. Світовий органічний ринок зростає з випередженням по відношенню до традиційного агропродовольчого ринку. У 2007-2012 рр. середньорічні темпи приросту роздрібної реалізації органічної продовольчої продукції у світі склали 13,6%, тоді як продовольчої продукції в цілому – 9,3% [7]. Швидко розвивається і міжнародна торгівля органічною продукцією: не менше 40 держав вже є її експортерами, а понад 30 – імпортерами [3].

Сьогодні, коли органічне сільське господарство та ринок органічної продукції в цілому на міжнародному рівні розглядаються як фактори стійкого розвитку, особливої актуальності набуває необхідність уточнення і конкретизації дефініцій вище наведених понять, а також обґрунтування конкурентоспроможності органічних технологій виробництва і органічної продукції на основі комплексного підходу з урахуванням економічної, екологічної та соціальної складових. Це визначає актуальність теми даного дослідження в загальнотеоретичному і методологічному планах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічним питанням формування науково-обґрунтованої міжнародної системи моніторингу в області органічного сільського господарства та ринку органічної продукції присвятили праці вчені низки країн світу, у тому числі: Є. Бальфур, Х. Віллер, К. Грін, Л. Кільчер, У.Д. Макбрайд, Р. Маккарісон, Х. Мюллер, Дж. Нортборн, Д.І. Родейл, Т. Ріхтер, М. Окада, Х. Руш, А. Ховард, Р. Штайнер, В.М. Баутін, К.Г. Бородіна, А.В. Ходус, А.М. Югая та ін.

Публікації зарубіжних і вітчизняних авторів відображають чимало важливих практичних і теоретичних аспектів розвитку галузі органічного виробництва (проблеми землеробства, переробки, реалізації, контролю якості, формування нормативно-правової бази в галузі органічної і екологічно-чистої агропродовольчої продукції), але не заслужено поза увагою залишають нагальні питання, що вимагають якнайшвидшого вирішення. Зокрема, потребує уточнення і розвитку базовий понятійний апарат, насамперед, у частині визначення органічного сільського господарства та ринку продукції органічного сільського господарства, визначення місця органічного сільського господарства та споріднених йому напрямів в сучасній структурі сільського господарства, обґрунтування необхідності та структуризація державного регулювання ринку продукції органічного сільського господарства.

Постановка завдання. Метою дослідження є наукове обґрунтування соціально-економічних аспектів формування органічного сектора сільського господарства та формулювання концептуальних пропозицій щодо перспективного розвитку вітчизняного ринку органічної продукції.

Для досягнення поставленої мети користувались типологічним аналізом, абстрактно-логічним, економіко-статистичним та розрахунково-аналітичним методами дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових праць, присвячених сутності та особливостям органічного сільського господарства і ринку його продукції дозволив виявити, по-перше, відсутність єдиного підходу щодо трактувань окремих визначень, по-друге, однобічність базових визначень органічного сільського господарства (увага акцентується або на агрономічних аспектах, або на екологічних моментах, або на проблемах здорового харчування, що за відсутності належного системного підходу не може розглядатися в якості принципів сталого розвитку). По-третє, відсутність єдиного визначення ринку продукції органічного сільського господарства (або органічного ринку), що суттєво гальмує будь-які спроби систематизувати наявний матеріал та ускладнює процес проведення нових досліджень в даному напрямку.

Світовий досвід у галузі розвитку теоретичних основ органічного сільського господарства дозволяє виділити принципові відмінні риси органічного сільського господарства, а саме:

1. Якісна зміна структури ресурсів, що використовуються. Замість невідновлюваних ресурсів промислового походження широкого застосування набувають місцеві поновлювані ресурси (органічні добрива, сівозміни, природні пасовища, біологічні засоби захисту рослин, біологічні та інші поновлювані джерела енергії).

2. Максимальна адаптація органічних агроєкосистем до навколишнього природного середовища та процесів, що відбуваються в ньому. Тому термін «органічний» слід розуміти не просто як заснований на фактичній заміні мінеральних добрив органічними, а як «органічний» по відношенню до навколишнього середовища в широкому сенсі.

3. Збереження культурно-історичних традицій в сільській місцевості, демографічної стабільності, забезпечення зайнятості сільського населення, розвиток сільської інфраструктури.

4. Турбота про майбутні покоління на основі оптимального комплексного підходу до вирішення економічних, екологічних та соціальних проблем.

Вважаємо за необхідне вищеперераховані відмінні риси закласти у фундамент можливих формулювань визначень органічного сільського господарства. Водночас, раціонально розмежувати вектори розгляду природи органічного сільського господарства залежно від суб'єктивних підходів. Таким чином, виникає необхідність у розробці двох визначень. Перше – для представників бізнесу – учасників ринку продукції органічного сільського господарства, і споживачів даної продукції:

Органічне сільське господарство – спосіб виробництва, конкурентоспроможність якого визначається сукупністю взаємозалежних і взаємообумовлених чинників – якості навколишнього середовища, якості життя сільського населення, гарантованої якості виготовленої продукції, – вплив яких забезпечується системною організацією праці, що максимально використовує інформаційні ресурси, науково-освітній потенціал, місцеві відновлювані ресурси і мінімізує споживання невідновлюваних ресурсів промислового походження, а також використання технологій індустріального сільського господарства.

При формуванні нормативно-правової бази органічного сільського господарства на різних адміністративних рівнях, а також при подальших наукових розробках в межах даної проблематики доцільніше використовувати друге визначення, за яким *органічне сільське господарство* – виробнича система, управління якою здійснюється на основі максимальної адаптації до локальних агрокліматичних умов, збереження внутрішньої екологічної рівноваги, підтримки балансу з оточуючими екологічними системами, збереження культурно-історичних традицій та обліку соціально-демографічної ситуації, характерної для навколишніх сільських територій. Функціонування цієї системи забезпечується інформаційними, інтелектуальними, відновлюваними матеріальними ресурсами переважно місцевого походження (а не традиційними невідновлюваними ресурсами промислового походження) і орієнтоване на задоволення потреби в якісній продукції, виходячи з існуючих умов та з урахуванням попиту майбутніх поколінь.

Враховуючи особливості зв'язків другої сфери з іншими сферами агропромислового комплексу (АПК) в традиційному та органічному сільському господарстві (табл. 1), під ринком продукції органічного сільського господарства слід розуміти частково залежний від оборотних матеріальних ресурсів промислового походження сегмент агропродовольчого ринку із закріпленими каналами руху товарів, виражений у системі економічних відносин між виробництвом, переробкою та реалізацією органічної продукції та у відносинах між відповідними господарюючими суб'єктами і кінцевими споживачами на основі забезпечення інтелектуально-інформаційного взаємовигідного впливу.

Таблиця 1

Характер відносин II сфери з іншими сферами АПК в органічному та індустріальному сільському господарстві

Сфери АПК	Органічне сільське господарство (II сфера «органічного» АПК)	Класичне індустріальне сільське господарство (II сфера «індустріального» АПК)
I сфера	Скорочується або повністю зникає попит на засоби хімізації. Скорочується попит на важку техніку і нафтопродукти. Зростає використання місцевих поновлюваних ресурсів (органічних добрив, біологічних засобів захисту рослин, натуральних кормів, поновлюваних джерел енергії). Зростає попит на трудові ресурси.	Високий попит на засоби хімізації, на сільськогосподарську техніку (в тому числі важку), нафтопродукти. Використання місцевих поновлюваних ресурсів мінімальне. Попит на трудові ресурси знижується.
III сфера	Зв'язки з харчовою та переробною промисловістю слабкі. Посередник, як ланка в зв'язках між виробником і кінцевим споживачем, втрачає актуальність. Підвищені вимоги щодо якості та оперативної доставки продуктів харчування до споживачів. Незначна залежність від засобів зберігання продукції. Зростає значення маркетингу, в першу чергу, маркетингу відносин.	Посилений зв'язок з харчовою та переробною промисловістю. Велика роль участі посередників. Значна залежність від засобів зберігання. Маркетинг диверсифікований, велику роль відіграє концепція збуту.
IV сфера ¹	Різно зростає значення науки, освіти, інформаційно-консультаційних послуг.	Значення даної сфери (особливо для неокласичного напрямку індустріального сільського господарства) істотне, проте не життєво необхідне.

Джерело: [1]

Важливою проблемою на сьогодні є відсутність єдиної думки щодо доцільності відокремлення руху органічної продукції від руху агропродовольчої продукції іншого походження, що, в свою чергу, передбачає свідоме розшарування сільськогосподарського виробництва і, відповідно, світового продовольчого ринку на кілька типів. Значна частина науковців виділяють три типи товарів: традиційні, генетично модифіковані, екологічно чисті (органічні) [1]. Ми цілком поділяємо дану точку зору, проте вважаємо за необхідне дещо розширити сучасну типологічну структуру світового сільського

¹ Під IV сферою розуміються галузі, що здійснюють інформаційно-інтелектуальне забезпечення АПК (наука, освіта, консультації, надання інформації, реклама).

господарства доповнивши класичне індустріальне сільське господарство, неокласичне індустріальне сільське господарство (з широким застосуванням ресурсозберігаючих технологій, інформаційних, космічних та інших прогресивних технологій), генно-інженерне сільське господарство екологічним сільським господарством, а також сільським господарством, орієнтованим на місцевих споживачів.

При цьому, органічне сільське господарство, враховуючи його рівень розвитку на сьогоднішній день, виступатиме підтипом екологічного сільського господарства. Під екологічним сільським господарством, в свою чергу, розуміється система управління, яка посилює процеси природної регенерації і стабілізує взаємозв'язки всередині місцевих агроєкосистем.

Однак, в процесі свого розвитку, адаптуючи методи і принципи інших альтернативних напрямків сільськогосподарської діяльності, органічне сільське господарство все більше набуває ознак стійкого сільського господарства, орієнтованого не тільки на природоохоронний чинник, але і на економічні і соціальні фактори розвитку (рис. 1).

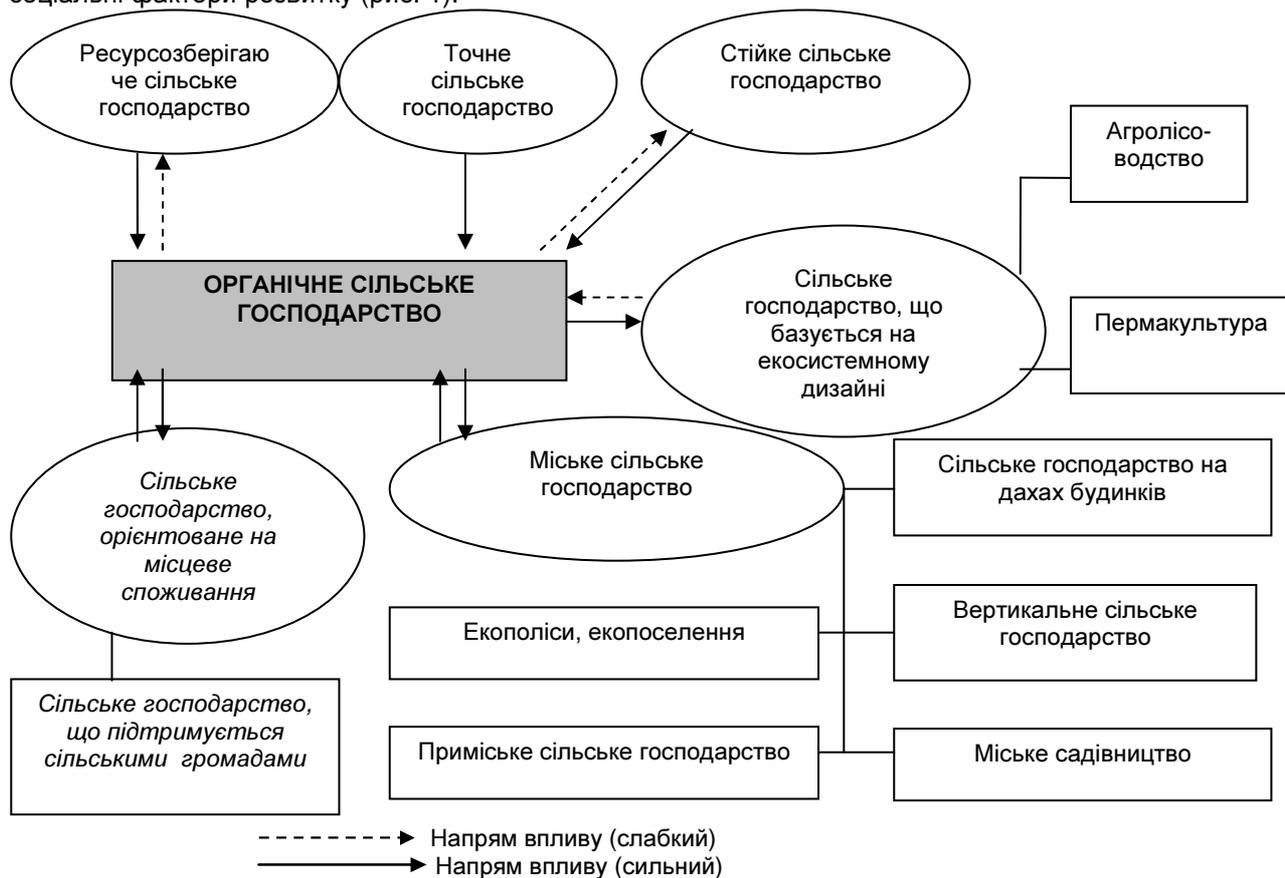


Рис. 1. Взаємозв'язки органічного сільського господарства та альтернативних напрямків сільського господарства, орієнтованих на ресурсозбереження, екологічну рівновагу і наближеність до споживачів

Джерело: [5]

Закономірно, що основу функціонування ринку органічної продукції визначає державне регулювання. У країнах, де такий ринок найбільш розвинений, структура державного регулювання формується з урахуванням специфічних особливостей органічного ринку, що включають, зокрема, підвищені вимоги до якості продукції на всіх етапах її руху, до кваліфікації операторів ринку, їх інформаційного та консультативного забезпечення, обізнаності кінцевих споживачів щодо якості та походження продукції, здатності органічного сільського господарства забезпечити сталий розвиток сільських територій, а також перехідний період (час, потрібний фермеру для переходу на органічні технології). Суттєвим недоліком сучасної політики державного регулювання ринку органічної продукції є її нестабільність та однобічність. В більшості країн вона передбачає об'єднання, як правило, двох складових: сфери нормативно-правового забезпечення і фінансової підтримки функціонування органічного ринку або сфери контролю якості та її державного фінансування [5]. При цьому поза увагою залишаються інші обов'язкові складові. Тому державне регулювання ринку продукції органічного сільського господарства варто представити наступними блоками: органічна гарантійна система (ОГС), національна, адаптована до вимог ЄС, нормативно-правова база, інтелектуально-інформаційне забезпечення (ІІЗ) і фінансова підтримка розвитку ринку продукції органічного сільського господарства.

Центральне місце в державному регулюванні ринку органічної продукції займає ОГС, що об'єднує комплекс процедур щодо стандартизації, атестації, сертифікації (з встановленням спеціального маркування), а також мережу установ, уповноважених виконувати вище згадані функції. ОГС забезпечує відповідність органічним стандартам всього процесу аграрного виробництва: від переробки сільськогосподарської сировини до пакування і маркування готової продукції. Таким чином, ОГС спрямована на використання методів та інструментів впливу на виробничу, переробну та сферу постачання до кінцевого споживача.

Світова практика закріпила в основі ОГС бізнес-стандарти або правові норми. Надзвичайно рідко обидва визначальні моменти гармонійно поєднуються. Стандарти – це добровільні угоди, результат досягнення певного консенсусу між виробником і споживачем товарів та послуг. Правові ж норми передбачають обов'язкові вимоги, що враховуються політикою державного регулювання. В сучасному світі переважає тенденція заміни правових норм відносно органічної продукції стандартами, оскільки, по-перше, останні – більш прості у використанні та краще піддаються міжнародній гармонізації, по-друге, подібний вектор заміни є органічною необхідністю політики дерегулювання, яка має місце в багатьох країнах світу [8].

Органічна гарантійна система в країнах Європейського Союзу (ЄС) - змішаної форми – державно-приватна, коли державні органи уповноважені акредитувати приватні сертифікаційні установи та контролювати їхню діяльність. В свою чергу, останні – здійснюють нагляд за сімейними фермами, фермерськими господарствами, підприємствами харчової промисловості та імпортерами, а також сертифікують їх продукцію відповідно до бізнес-стандартів, які повинні відповідати вимогам європейського законодавства. Обов'язковою умовою експорту органічної продукції в ЄС із зарубіжних країн є наявність сертифікату, виданого сертифікаційною установою, що пройшла акредитацію ЄС.

Деяко стримують розвиток світових ринків органічної продукції та гальмують процес торгівлі нею суттєві відмінності в політиці державного регулювання органічного сільського господарства різних країн та лише часткова відповідність національних стандартів якості загальноновизнаним світовим. Звісно, світова програма акредитації сертифікаційних установ дозволяє забезпечити міжнародну гармонізацію базових вимог до органічної продукції. Проте, лише покупці та споживачі органічної продукції можуть визначати, яким саме бізнес-стандартам надавати перевагу та якій сертифікаційній системі довіряти.

Щодо національної нормативно-правової бази країн-виробників органічної продукції, то варто відзначити спрощені вимоги до неї світової спільноти. Без сумніву, кожна країна-виробник органічної продукції повинна мати основний закон, який би регулював ключові моменти становлення, функціонування, розвитку та інтеграції національного ринку органічного сільського господарства і максимально використовував розробки International Federation of Organic Agricultural Movements (IFOAM). Наявність в законі посилань на базові стандарти і акредитаційні критерії IFOAM, закріплення в законодавчому порядку методики використання національними сертифікаційними установами послуг IOAS дозволяє уникнути проблем міжнародної узгодженості та низки виробничо-торгівельних перешкод.

Проте переважна частина розвинених країн керується нормами або єдиної законодавчої бази США (Національною органічною програмою – NOP) або Постановою Ради ЄС № 834/2007 від 28 червня 2007 року щодо органічного виробництва та маркування органічних продуктів та Регламентом Ради ЄС № 834/2007, що, безперечно, є найвищим ступенем контролю та захисту якості продукції в світі [4, с. 419]. При цьому не враховується важливий фактор – ефективне застосування вище перерахованих світових резолюцій можливе лише на вже сформованому національному законодавчому ґрунті.

В сфері інтелектуально-інформаційного регулювання ринку продукції органічного сільського господарства можна виділити три напрями: американський (у США, наприклад, головна роль відведена трьом службам і одному центру Міністерства сільського господарства, які координують свої дії з низкою університетів), європейський (спирається на спеціалізовані інститути, університети, державні органи, асоціації виробників і приватні структури), а також напрям, характерний для країн, що розвиваються (інформаційно-консультаційний блок більш розвинений, ніж науково-освітній, характерна висока частка зарубіжної підтримки та практика пілотних проектів, відчувається регулятивний вплив держави за допомогою різноманітних центрів).

Щодо фінансової підтримки розвитку ринку органічної продукції на сьогодні поширеними є два підходи. Перший – американський – орієнтований переважно на фінансування науки, консультацій, сертифікації, маркетингу органічної продукції. Результатом такого підходу є, по-перше, належне гарантування якості виробленої продукції, по-друге, кращий розвиток торгівлі органічною продукцією ніж сфери її первинного виробництва. Другий підхід – європейський – передбачає пряме субсидування виробників (в значній мірі завдяки природоохоронним програмам і підтримці розвитку зон ризикованого землеробства). Результатом подібної діяльності є безперечна перевага розвитку органічного виробництва над розвитком торгівлі і більш ефективно забезпечення сталого розвитку сільської місцевості. Структура та рівень державної підтримки розвитку ринку органічної продукції в країнах ЄС наведені нижче (табл. 2).

Таблиця 2

Рівень і структура державної фінансової підтримки звичайного і органічного сільського господарства в країнах ЄС (станом на 2012 рік)

Структура фінансування	Органічне сільське господарство		Класичне сільське господарство		Органічне сільське господарство до класичного, %
	євро/га	%	євро/га	%	
Всього	391	100	364	100	107
у тому числі:					
Підтримка виробництва	210	54	295	81	71
Підтримка сільського розвитку	173	44	60	17	288
у тому числі:					
- агроекологічні платежі	122	31	28	8	436
- підтримка розвитку проблемних територій	41	10	18	5	228

Джерело: розраховано автором за даними: Research Institute of Organic Agriculture FIBL

Заходи держав щодо підтримки сільськогосподарського виробництва умовно поділяються на три категорії – скриньки. «Жовта скринька» – це заходи, які викривляють торгівлю (наприклад, прямі субсидії на виробництво), а відтак мають поступово скорочуватися. «Блакитна скринька» – це “жовта скринька з умовами”, тобто вона містить заходи, подібні заходам жовтої скриньки, але вони сприяють скороченню виробництва. Розмір блакитної скриньки не регулюється СOT. «Зелена скринька» – як зелений сигнал світлофору – відкриває дорогу прогресу. Сюди відносять субсидії на дорадчу службу, науково-дослідні роботи, розробку різних засобів захисту, допомогу на випадок стихійного лиха. Подібні заходи можна здійснювати безболісно і безмежно.

Адаптуючи вимоги трьох «скриньок» СOT до специфічних умов розвитку органічного сільського господарства, можна впевнено констатувати: значна частина параграфів зеленої скриньки є достатніми для гарантування підтримки виробництва і реалізації продукції органічного сільського господарства у високо розвинутих країнах світу (табл. 3).

Таблиця 3

Параграфи «зеленої скриньки» СOT щодо підтримки виробництва і реалізації продукції органічного сільського господарства в різних країнах світу

Параграфи «зеленої скриньки»	Напрями і вимоги
1	2
2. Загальні послуги. (General Services)	<u>Для виробництва та реалізації продукції органічного сільського господарства найбільше значення мають наступні напрями підтримки:</u> - Наукові дослідження (у тому числі, загальні фундаментальні дослідження, дослідження, пов'язані з природоохоронними програмами, дослідження, пов'язані з конкретними продуктами); - Підготовка кадрів (загальні послуги з навчання та підготовка конкретних фахівців); - Послуги з інформаційно-консультаційного забезпечення виробників і споживачів; - Інспекційні послуги на предмет відповідності стандартам, безпеці продуктів, здоров'ю і т.п.; - Маркетингові послуги з просування конкретних товарів на ринках (ринкова інформація, консультації); - Інфраструктурні послуги (розвиток загальної виробничої та транспортної інфраструктури). Підтримка поширюється на капітальне будівництво, проте виключає капітальне будівництво в межах фермерських господарств (за винятком необхідних комунальних об'єктів).
4. Внутрішня продовольча допомога (Domestic Food Aid)	Витрати держави, пов'язані з продовольчою допомогою (в натуральній або грошовій формі) вразливим верствам населення країни.
7. Участь уряду у фінансуванні страхування доходів і програм з гарантування доходів (Government participation in income insurance and income safety-net programs)	Компенсаційні платежі повинні бути прив'язані до доходу, причому право на їх здійснення визначається на підставі величини втраченого доходу (беручи до уваги тільки дохід від сільського господарства) у розмірі 30% і вище величини валового доходу або еквівалента чистого доходу за попередні три роки, або в середньому за три роки протягом попередньої п'ятирічки (виключаючи максимальний і мінімальний рівні); річний розмір таких платежів не повинен перевищувати 70% від розміру втрат.

продовження табл. 3

1	2
11. Сприяння структурній перебудові завдяки інвестиційній підтримці (Structural adjustment assistance provided through investment aids)	Права на здійснення таких платежів повинні визначатися виходячи з чітких критеріїв, закріплених державними програмами, спрямованих на підтримку фінансової та фізичної реструктуризації діяльності виробника у зв'язку з об'єктивними структурними вадами та недосконаlostями.
12. Платежі за програмами щодо охорони навколишнього середовища (Payments under regional environmental programs)	Право на здійснення подібних платежів має бути зафіксоване у відповідній державній програмі, а їх обсяг повинен бути обмежений величиною додаткових витрат або втрат доходів у зв'язку з необхідністю задоволення вимог програм щодо охорони навколишнього середовища.
13. Платежі за програмами регіональної допомоги (Payments under regional assistance programs)	Право скористатись подібними платежами мають виключно депресивні райони (депресивність повинна визначатися на основі законодавчо закріплених об'єктивних критеріїв і підтверджувати постійний характер регіональних труднощів).

Джерело: [розроблено автором]

Водночас, для підтримки розвитку органічного виробництва в країнах, що розвиваються, крім заходів «зеленого кошика» доцільно використовувати також і ресурси «блакитного кошика» СOT, що обумовлено щорічною динамікою зростання площ земель сільськогосподарського призначення, які фактично виведені із сільськогосподарського обороту в результаті економічних труднощів. Загальна схема державного впливу може бути наступною:

1. Держава орендує частково або повністю занедбані землі, які перебувають у приватній власності.

2. В межах конкретної державної цільової програми (наприклад, «Збереження і відновлення родючості ґрунтів земель сільськогосподарського призначення») відновлює їх і тимчасово консервує.

3. Держава виплачує господарству, власністю якого є орендовані землі, щорічні компенсації на погектарній основі за принципом «блакитного кошика» (як за скорочення виробництва у відповідності з правилами СOT).

Схема виправдовує себе у випадках, коли виробник отримує компенсацію тільки зобов'язавшись протягом встановленого часу перейти на відновленій ділянці (або її частині) на органічне сільське господарство. В інших випадках, слід передбачити на законодавчому рівні право держави вилучити ці відновлені землі та використовувати їх згідно обставин (повернути пізніше в сільське господарство або перевести в інші земельні категорії).

В умовах ринкової економіки важливу роль відіграє правильна оцінка конкурентоспроможності продукції, як сукупність якісних і вартісних характеристик товару, які сприяють створенню переваги цього товару перед товарами-конкурентами в задоволенні конкретної потреби покупця. Два основних критерії – якість і ціна органічних продуктів – знаходяться в динамічному протистоянні, оскільки перевага в якості, порівняно з більшістю продуктів харчування, корелює із значно вищою ціною, що робить їх недоступними для більшості споживачів, зважаючи на соціальну диференціацію населення. На високу ціну органічного продукту впливає не тільки кількісне обмеження пропозиції, а й довгі ланцюжки посередників. Аналіз характеру взаємовідносин між суб'єктами та об'єктами ринку продукції органічного сільського господарства (табл. 4) засвідчує необхідність оцінювати конкурентоспроможність органічного ринку з урахуванням не тільки суто економічних критеріїв, але й екологічних та соціальних факторів.

Досліджуючи економічні критерії оцінки конкурентоспроможності можна констатувати наступне:

1. Продуктивність в органічних господарствах у більшості випадків нижча, ніж у звичайних, проте органічні системи більш стійкі до природних стресових ситуацій.

2. Закономірно, що в органічних господарствах виробничі витрати у вартісному вираженні значно нижчі від аналогічних витрат господарств традиційного сільського господарства, проте спостерігається стабільна динаміка зростання витрат на живу працю.

3. У переважній більшості випадків органічні фермерські господарства більш конкурентоздатні за показниками валового і чистого прибутку, однак найчастіше саме преміальні цінові надбавки мають вирішальний вплив на відносно високу рентабельність органічних технологій.

Таблиця 4

Матриця критеріїв оцінки конкурентоспроможності на ринку продукції органічного сільського господарства

Суб'єкти Об'єкти	Кінцевий споживач органічної продукції	Виробник органічної продукції	Надавач послуг з реалізації органічної продукції	Держава
1	2	3	4	5
Органічна продукція	Доступність, якість, зовнішні екологічні ефекти.	Прибутковість з урахуванням факторів державного регулювання ціноутворення. Стабільність збуту, можливість виключення посередників. Виробництво брендів.	Прибутковість. Зручна ідентифікація органічного продукту, в тому числі імпортного. Висока репутація у споживачів.	Попит на продукцію серед населення. Соціальні фактори (здоров'я і доступність). Диверсифікація внутрішньої економіки і зовнішньої економічної діяльності.
Підприємств а –виробники органічної продукції	Можливість придбання продукції без посередників в. Щодо іншого- оцінка абстрактна	Джерело отримання стабільного доходу за відносно низьких витратах. Фактор сталого розвитку сільської місцевості та отримання додаткових несільськогосподарських доходів.	Диверсифікація виробників. Незначна їх віддаленість. Кооперативні поставки.	Забезпечення органічних стандартів і стійкості виробництва після перехідного періоду. Фактор збільшення зайнятості.
Підприємств а з надання послуг по реалізації органічної продукції	Стандартна оцінка з погляду покупця (віддаленість, ціна, якість і т.п.).	Можливість регулярного прийому торговими підприємствами різноманітних партій органічної продукції та пришвидшений оборот від реалізації.	Об'єм продажів. Частка органічної продукції в структурі реалізації. Стійкі зовнішні поставки. Взаємодія з покупцями.	Забезпечення збереження якості за рахунок дотримання органічних стандартів
Ринок органічної продукції на рівні країни	Оцінюється опосередковано через структуру споживчих витрат	Досконалість органічної гарантійної системи, частка органічної продукції, в тому числі імпортною, на продовольчому та органічному ринках. Розвиток каналів реалізації. Можливості державної підтримки в перехідний період.	Розвиненість органічної гарантійної системи. Наявність стійкої виробничої бази. Високий рівень доходів і освіти покупців.	Частка органічного сегменту на продовольчому ринку. Частка продукції національних виробників на ринку органічної продукції. Диверсифікація внутрішньої економіки. Екологічні фактори. Здоров'я населення. Економічна доступність органічної продукції. Забезпечення зайнятості. Потенціал для розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Джерело: [розроблено автором]

Для оцінки конкурентоспроможності за екологічними критеріями можна використовувати вартісний підхід, що базується на порівняльному аналізі економічних збитків (включаючи витрати на запобігання, відновлення і збиток, якого не вдалось уникнути) від забруднення навколишнього середовища в органічному і звичайному сільському господарстві:

$$\Delta_{зб(ек)} = 100 \times \left(\frac{Y_{е(зв)}}{Y_{е(орг)}} - 1 \right), \quad (1)$$

де: $\Delta_{зб(ек)}$ - показник зміни економічного збитку від негативного впливу на навколишнє природне середовище в процесі порівняння різних типів сільського господарства (в %).

$Y_{e(zv)}$ - повний економічний збиток від негативного впливу на навколишнє природне середовище в звичайному сільському господарстві (у вартісному виразі на одиницю порівнюваної площі чи на одиницю порівнюваної виготовленої продукції).

$Y_{e(org)}$ - повний економічний збиток від негативного впливу на навколишнє природне середовище в органічному сільському господарстві (у вартісному виразі на одиницю порівнюваної площі чи на одиницю порівнюваної виготовленої продукції).

Якщо $\Delta_{зб(ек)} > 0$, то виробництво продукції органічного сільського господарства за даним екологічним критерієм є конкурентоздатним.

Повний економічний збиток від негативного впливу на навколишнє природне середовище при виробництві продукції в умовах традиційного та органічного сільського господарства в загальному вигляді розраховується наступним чином:

$$Y_{e(zv)} = Z_{он(zv)} + Y_{ч(zv)} \quad (2),$$

$$Y_{e(org)} = Z_{в(org)} + Z_{он(org)} + Y_{ч(org)} \quad (3),$$

де: $Z_{в(zv)}$, $Z_{в(org)}$ - витрати, спрямовані на уникнення негативного впливу, відповідно, звичайного та органічного сільського господарства на навколишнє середовище.

$Z_{он(zv)}$, $Z_{он(org)}$ - витрати на відновлення постраждалих в результаті техногенної (сільськогосподарської) діяльності екосистем на територіях, задіяних під традиційне та органічне сільське господарство.

$Y_{ч(zv)}$, $Y_{ч(org)}$ - грошовий вираз чистого економічного збитку (якого не вдалось уникнути) навколишньому середовищу в результаті розвитку звичайного та, відповідно, органічного сільського господарства [6].

Даний підхід досить показовий, проте практичне його застосування ускладнено відсутністю єдиної методики оцінки екологічного збитку, якого не вдалось уникнути в процесі діяльності. Тому раціональніше, на мій погляд, використовувати порівняльну оцінку антропогенного впливу на основі використання енергетичних показників:

$$\Delta_i = 100x \left(\frac{Q_{с(zv)} \times S_{орг}}{Q_{с(org)} \times S_{zv}} - 1 \right), \quad (4),$$

де: Δ_i - показник зміни інтенсивності антропогенного впливу при порівнянні звичайного і органічного сільського господарства (у відсотках).

$Q_{с(zv)}$, $Q_{с(org)}$ - сукупне споживання енергії, відповідно, в традиційному і органічному сільському господарстві.

S_{zv} , $S_{орг}$ - площа, відповідно, звичайної і органічної сільськогосподарської системи.

Логічно, що рівень антропогенного навантаження на навколишнє середовище від органічного сільського господарства помітно нижчий аналогічного показника в звичайному сільському господарстві, що засвідчує безумовну конкурентну перевагу ринку органічної продукції.

За показниками зайнятості, соціального статусу зайнятих, якості середовища їх проживання (*соціальними критеріями*) знову ж таки спостерігається тенденція переваги можливостей органічного сільського господарства над традиційним.

Важливо, щоб процес оцінки конкурентоспроможності продукції органічного сільського господарства на внутрішніх ринках різних країн розглядався в площині споживач (кінцевий споживач, міський житель) - товар (сертифікована перероблена або свіжа продукція органічного сільського господарства) і враховував дві стадії: 1) оцінку конкурентоспроможності виробництва органічної продукції на сільських територіях, 2) оцінку конкурентоспроможності споживання органічної продукції в міських умовах. При цьому економічні, екологічні та соціальні критерії з погляду кінцевого споживача зливатимуться і тісно взаємодіятимуть, що обумовлює необхідність комплексного підходу з одночасним виділенням переваг і обмежень та доцільність врахування таких важливих показників, як преміальні ціни на органічну продовольчу продукцію, ціни на всю продовольчу продукцію і доходи населення.

Висновки з даного дослідження. Органічний рух є закономірною реакцією світового агровиробничого процесу на комплекс негативних наслідків соціально-економічного та екологічного характеру, які зумовлені розвитком сільського господарства індустріального типу, орієнтованого на використання невідновлюваних ресурсів промислового походження і виражену інтенсифікацію.

Перспективи і темпи розвитку ринку продукції органічного сільського господарства у світі залежатимуть від системного впливу об'єктивно-суб'єктивних факторів, а саме: сформованої структури виробництва і споживання органічної продукції, зростання чисельності населення, зміни рівня доходів споживачів, науково-технічного прогресу у сфері органічного виробництва, вдосконалення маркетингових технологій, конкуренції з боку сільського господарства, орієнтованого на індустріальні технології та біотехнології, забезпеченості сільського господарства первинними

природними ресурсами та їх вартості тощо. Проте вирішальний вплив на процес становлення та функціонування ринків органічної продукції в кожній країні справлятиме специфіка політики державного регулювання, яка зорієнтована на необхідність збереження високої якості виробленої продукції на всіх етапах її руху, високу наукоємність виробничих процесів, підвищені потреби в інформаційно-консультаційному забезпеченні операторів ринку, наявність перехідного періоду та дієву систему підтримки виробників органічної продукції.

Література

1. Видение – 2050. Новая повестка дня для бизнеса. 2010. [пер. на рус. Международного общественного фонда «За выживание и развитие человечества»]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.wbcd.org/web/vision2050.htm.
2. Зайчук Т.О. Вітчизняний ринок екологічно чистих продуктів харчування та шляхи його розвитку / Т.О. Зайчук // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 4. – С. 114-125.
3. Сільське господарство – каталізатор переходу до «зеленої економіки». Оглядове дослідження у суб-регіоні Східної Європи, Кавказу та Центральної Азії (СЄКЦА). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dossier.org.ua/silske-gospodarstvo-ta-zelena-ekonomika>.
4. Ходаківська О.В. Світова практика державного регулювання та підтримки органічного виробництва / О.В. Ходаківська, С.Г. Корчинська // Вісник Харківського національного університету сільського господарства. Серія «Економічні науки». – 2011. – Вип. 113. – С. 418-423.
5. European Commission. Europe 2020: a European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels, COM (2010). – 37 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/press_room/pdf.
6. Organic agriculture, environment and food security // Environment and Natural Resources Series. – Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations. – 2002. – No.4. – P. 8.
7. The World of Organic Agriculture 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.organic-world.net/yearbook.html?&L=idtbbcdeumlplvldb>.
8. USDA Consumer. Brochure: Organic Food. Standards and Labels: True Facts. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ams.usda.gov/nop/Consumers/brochure.html>

УДК 330.87: 338.43.01

Кравчук І.І.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій
Житомирський національний агроекологічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНОЇ СИСТЕМИ АГРОСФЕРИ

Постановка проблеми. Сучасний етап концептуального забезпечення соціально-економічного розвитку агросфери характеризується використанням методичного дослідницького інструментарію, який дозволяє інтегрувати класичні і сучасні концепції соціальної економіки, соціальної організації, соціального простору, соціальної географії, сталого розвитку та формувати новітні парадигми соціально-економічного розвитку системи агросфери. Системний підхід до вивчення проблем агросфери є найбільш популярним серед вчених економістів-аграрників, оскільки його використання дозволяє формувати нові концептуальні й прикладні засади розвитку у системній, ієрархічній та синергетичній взаємодії всіх її складових. Концептуальне забезпечення соціально-економічного розвитку локальної системи агросфери нині знаходиться у площині досліджень сільських територій, сільської економіки, сільського соціуму, диверсифікації, соціально-економічних аспектів управління аграрним сектором на різних рівнях ієрархії. Однак, концепція соціально-економічного розвитку локальної системи агросфери з урахуванням впливу сучасних інституційних та ринкових чинників тільки починає формуватись, що зумовлює потребу у поглибленні наукових розвідок у даному напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі напрацювання вітчизняних й зарубіжних науковців з питань соціально-економічного розвитку аграрного сектора, людського аграрного капіталу, села та сільських територій дозволяють вести мову про існування методологічної основи розвитку агросфери. Проблеми соціально-економічного розвитку аграрної сфери у контексті формування аграрної політики України є науковими інтересами Б. Буркинського, Л. Мельника О. Могильного, П. Саблука В. Юрчишина. Питання збалансованого соціо-еко-економіко-просторового розвитку села й сільських територій досліджують А. Аганебян, З. Герасимчук, Ю. Губені, Н. Іванова, Е. Крилатих,

Б. Пасхавер, О. Павлов, О. Попова, С. Юшин. Роль людського капіталу у соціально-економічному розвитку села, соціально-демографічні проблеми функціонування сільськогосподарських підприємств вивчають О. Бородіна, Л. Михайлова, М. Орлатий, І. Прокопа, Л. Шепотько, Г. Черевко, О. Шубравська, К. Якуба та ін. Разом із тим, ще не знайшли достатнього концептуального обґрунтування процеси соціально-економічного розвитку локальної системи агросфери, що свідчить про актуальність теми й обумовило вибір напряму дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка концептуальних положень і прикладних рекомендацій щодо формування основ соціально-економічного розвитку локальної системи агросфери. В процесі підготовки статті були використані методи: історичний (для дослідження формування й розвитку соціально-економічних концепцій), абстрактно-логічний (для вивчення еволюції концепцій соціально-економічного розвитку, зокрема в аграрній сфері), аналізу і синтезу (для визначення сутності та особливостей формування теоретико-методологічних засад розвитку локальних систем агросфери).

Виклад основного матеріалу дослідження. Концептуальне забезпечення соціально-економічного розвитку агросфери протягом тривалого часу здійснюється у площині визначення ступеню впливу різних чинників на економічне, соціальне, демографічне, екологічне становище села і селян як основних учасників аграрного виробництва, носіїв особливих функцій, пов'язаних із поєднанням власного життя з територіальними, природними, еко-ландшафтними благами. Науковий інтерес дослідників нині сфокусований на аналізі класичних концепцій соціального, природного, економічного, екологічного розвитку та адаптації їх до сучасних умов агросфери. Інтегруючим чинником усіх складових соціально-економічного розвитку вважається соціум, як система людей та форм їх взаємодії, єдності умов життєдіяльності, території, економіки, спільного світогляду, культури, політики, єдиних поведінкових вимог, що, згідно вчення В. Вернадського, формують сферу взаємодії суспільства і природи – ноосферу, в якій розумна людська діяльність є визначальним фактором розвитку [4, с. 23-24] (рис. 1).

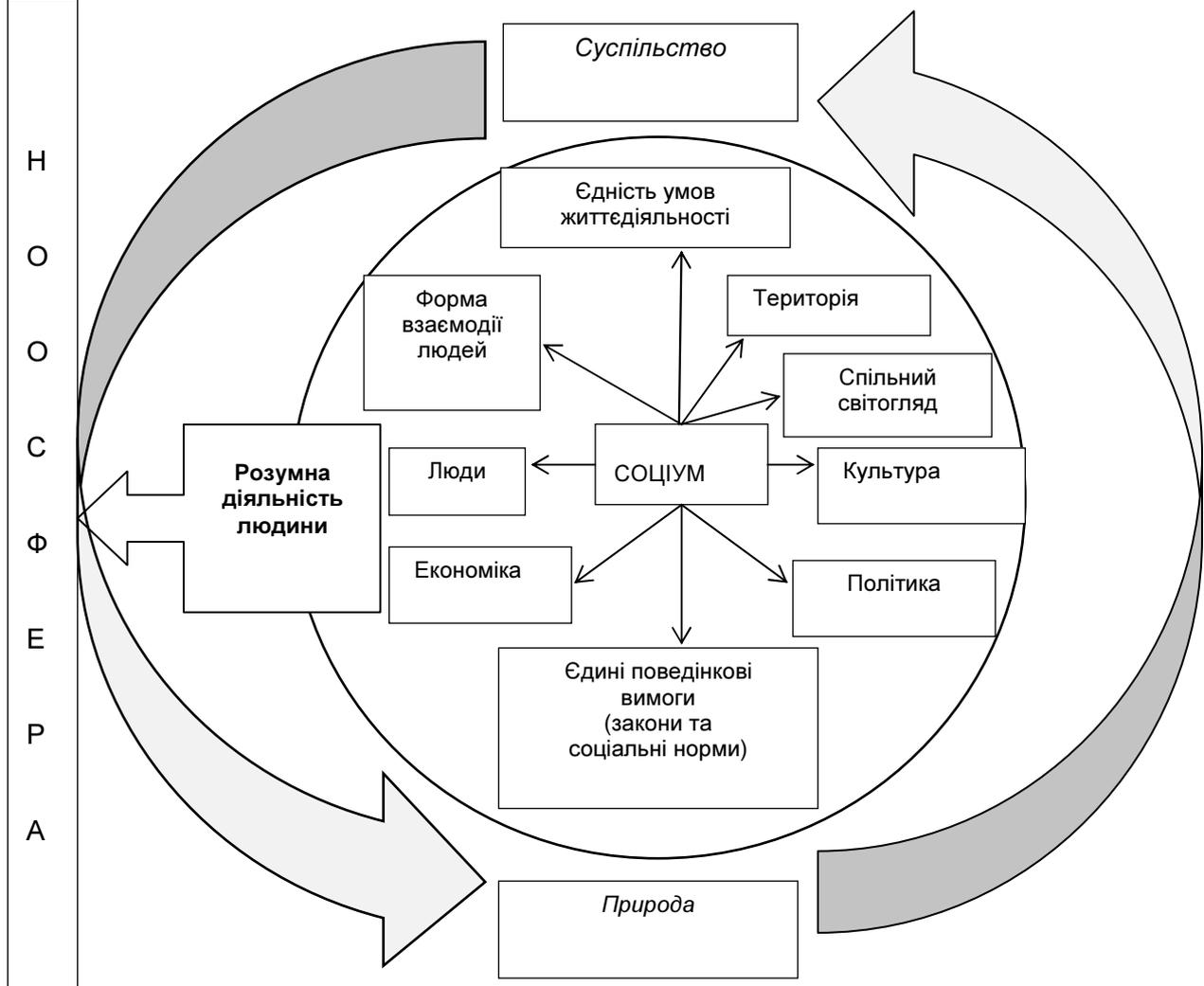


Рис. 1. Узагальнений концептуальний підхід до ролі соціуму у розвитку суспільства
Джерело: власні дослідження

З огляду на означене, сучасний концептуальний погляд на соціально-економічний розвиток агросфери варто формувати на засадах розгляду аграрного соціуму, як сукупності людей, що виконують аграрну функцію, функції агробізнесу й продовольчого забезпечення, мають спільні соціально-економічні й територіальні умови проживання. Узагальнення теоретико-методологічних поглядів на аграрний соціум у світі дозволяє виділяти два основні концептуальні вектори (рис. 2).

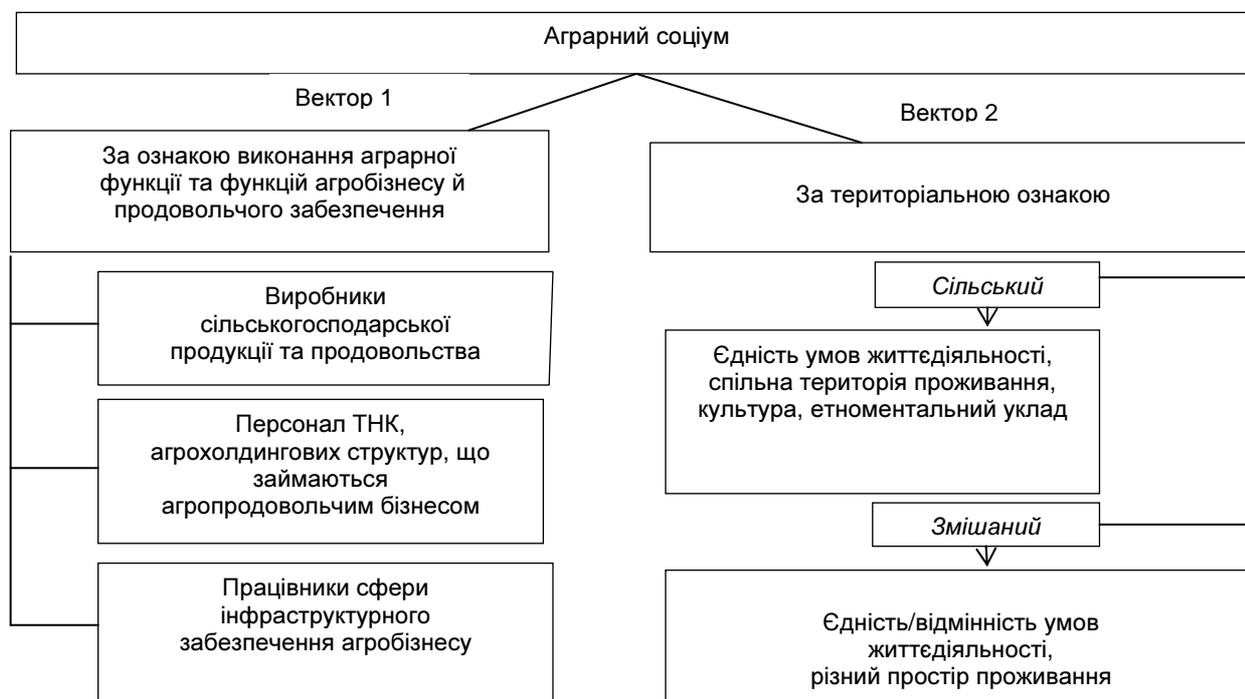


Рис. 2. Вектори розвитку концепції аграрного соціуму у світі

Джерело: власні дослідження

Як видно з рис. 2, вектор 1 вказує на економічні ознаки аграрного соціуму в умовах виконання ним аграрної функції та функцій агробізнесу. Вектор 2 вказує на територіальні ознаки із виділенням сільського і змішаного соціумів. Аналогічних позицій дотримуються вітчизняні економісти-аграрники, що дозволило сформулювати визначення сільського соціуму, який вважається типом соціальності, стійкою спільнотою людей, сукупністю соціальних груп, інституцій, окремих індивідів, що мають природні умови організації життя, сільський спосіб поселення та діяльності, проживають на спільній території, здійснюють економічну діяльність та формують власний добробут і ауру існування на території проживання. [11; 13, с. 45; 15, с. 35]. Ці дефініції вказують на те, що у вітчизняній аграрній економіці вектор формування концепції аграрного соціуму знаходиться у площині розгляду сільського соціуму, у якого спільні умови життєдіяльності, територія проживання, культура й етноментальний уклад. На наш погляд, перевага такого підходу вбачається у можливості розгляду сільського соціуму, як основи розвитку локальної системи агросфери.

Згідно системного підходу у концептуальному забезпеченні соціально-економічного розвитку агросфери, її локальна система ототожнюється із мікроекономічним рівнем ієрархії й вбачається такою, в якій формується соціально-економічне середовище розвитку сільського соціуму. Означений контекст орієнтує вектори концептуальних поглядів на інтеграційно-орієнтоване управління агросферою, в основі якого знаходиться модель „ефективної низхідної координації розвитку”, що дозволяє формувати й реалізовувати управлінські схеми у єдиному ланцюгу ієрархії – на макро-, мезо- та локальному рівнях координації (до того ж, це забезпечує можливість вимірювання, контролювання, оцінювання й оптимізації фінансових потоків (фіскальних, субвенційних, дотаційних, інвестиційних), що направлені на підтримку координації [7, с. 32]. Соціально-економічний розвиток локальних систем агросфери має стати передумовою формування сприятливого середовища для розвитку сільського соціуму. Локальні системи агросфери є базою для розвитку економічного, екологічного, соціально-культурного, просторово-територіального, демографічного середовища існування сільського соціуму.

До концепцій, що визначають соціально-економічний напрям розвитку локальних систем агросфери відносяться: концепція соціума К. Бруннера, концепція сталого розвитку, вчення про економічне зростання Е. Денісона та Р. Солоу. У концепції соціуму К. Бруннера закладено основи інтегрованого розвитку соціальної та економічної складових у соціумах, що детермінується як

одночасна мотивація різних континуумів у досягненні соціально-економічних цілей соціуму [16, с. 369-370]. Концептуальні засади сталого розвитку агросфери більше стосуються її локального рівня – сільського соціуму, в якому має забезпечуватись екологічна, економічна та соціальна сталість [1, с. 304]. Згідно вчення Е. Денісона та Р. Солоу, економічне зростання обумовлено чотирма факторами, що пов'язані із фізичною здатністю економіки до зростання – кількістю і якістю природних й трудових ресурсів, обсягом основного капіталу та технологією. [17, с. 87]. Щодо локального рівня агросфери сільського соціуму – можна вважати, що у ньому існують передумови розвитку факторів економічного зростання, а швидкість зростання залежить від сприятливих інституціональних та координаційних чинників. В нинішніх умовах, коли процеси формування основних суспільних інститутів на макрорівні проходять завершальну стадію, необхідним вбачається переведення інститутів сільського соціуму з режиму обслуговування людини у режим її саморозвитку (перетворення людського ресурсу села у людський і соціальний капітал локальної системи агросфери).

Нині у колах концептуалістів-методологів спостерігається використання інтегрованих підходів соціологічних та економічних наук до розвитку сільського соціуму та локальної системи агросфери. Проблематика досліджується у соціально-класовому, організаційно-виробничому, структурно-функціональному напрямках із виділенням первинності економічних, виробничих та підприємницьких факторів детермінації розвитку. Нерозривний зв'язок територіального аспекту і факторного потенціалу виробничої діяльності обумовлює закономірний розгляд соціального фактора локальної системи аграрної сфери в контексті архітектоники соціально-просторового порядку та у взаємозв'язку факторів спільного проживання в межах однієї території, виробничих, економічних, політичних, соціальних і культурних інтересів [10, с. 47].

Концептуальне забезпечення ефективного управління системами агросфери характеризується пошуком методологічного обґрунтування схем ієрархічної взаємодії об'єктів і суб'єктів управління на макро-, мезо- та локальному рівнях аграрного соціально-економічного простору. Основна проблема соціально-економічного управління в аграрному секторі вітчизняної економіки полягає у відсутності ефективних механізмів втілення державних, регіональних та стратегічних програм розвитку на локальному рівні – економічному просторі сільського соціуму, а також у відсутності дієвих мотиваційних схем формування економічної ініціативи сільського населення. Середовище соціально-економічного управління в аграрному секторі вбачається таким, що має класичну структуру – наявність виробництва (агробізнесових систем, несільськогосподарських видів діяльності, туризму та ін.), людей (учасників виробничих відносин), капіталу (відтворювальні і трансфертні джерела), „простору для діяльності”, управління.

До основних об'єктів соціально-економічного управління у локальному середовищі агросфери віднесені: „простір існування” сільського соціуму, сфера виробничої (підприємницької) діяльності, та інфраструктурні сфери розвитку (медицине, побутове, соціально-культурне обслуговування). При цьому людина є основним носієм економічної функції розвитку сільського соціуму. Не мотивований до розвитку економічний ресурс людини не здатний відтворювати ресурс розвитку території існування – соціуму.

З-поміж багатьох концепцій соціально-економічного розвитку агросфери, сільського соціуму в останні роки набуває актуальності використання концепції маркетингу, в якій багатоаспектність інтерпретації дефініцій маркетингового забезпечення розвитку економічних, соціальних, демографічних, територіальних, екологічних складових локальної системи агросфери формує перспективи розвитку концепції маркетингу сільського соціуму. Процес еволюції теоретико-методологічного обґрунтування використання маркетингових підходів у дослідженнях розвитку агросфери нині знаходиться на стадії вивчення проблем маркетингу територій та маркетингу соціально-економічного розвитку локальної системи агросфери.

Концепція маркетингу територій сформована на основі ринкової орієнтації концепцій управління і використовується у дослідницьких технологіях сталого розвитку села, сільських територій та їх потенціалів. Особливістю територіального маркетингу, на думку І.В. Арженовського, є те, що його об'єктом вбачається локальний соціум агросфери як соціо-еко-економіко-територіальна система, так і продукт зі своїми товарами і послугами [2]. В.П. Радченко вважає маркетинг територій системою, що складається з маркетингу землі, економічної діяльності, соціально-культурної і побутової інфраструктури, еко-маркетингу, метою якого є задоволення потреб економічних суб'єктів сільських спільнот, розвиток інвестиційно-ресурсного потенціалу сільського соціуму і наголошує на необхідності поглиблення наукових досліджень в сфері використання сучасних маркетингових концепцій для соціально-економічного розвитку сільських територій [14, с. 51].

Проблематика маркетингу сільських територій у працях вітчизняних і зарубіжних науковців представлена у контексті аналізу проблем просування аграрної продукції, що виробляється у сільських регіонах, маркетингу місць та технологій просування окремих елементів маркетингового потенціалу сільських територій (рекреаційного, туристичного, екологічного) [5; 8; 6, с. 24; 12; 9, с. 241; 18, с. 56].

Відтак, маркетинговим потенціалом сільського соціуму може вважатись сукупність територіального, економічного, демографічного, соціально-культурного, екологічного потенціалів, що за умов здійснення управління на засадах маркетингу забезпечує економічну, соціальну та екологічну

сталість локальної системи агросфери. Сільський соціум вважатиметься суб'єктом маркетингового регулювання локальної системи агросфери, а маркетингове середовище визначатиметься сукупністю складових від адміністративно-територіальної будови (в розрізі її складових: територіального розподілу, ієрархії та механізмів управління), розвитку ринкового механізму, факторної збалансованості та інформаційної відкритості, до залучення населення, підприємців, керівників і державних службовців у відносини, пов'язані з розвитком виробничих, соціальних, екологічних, культурних складових сільського соціуму. Такі позиції підтверджуються підходом А. Бравермана, згідно якого маркетинг є технологією, що забезпечує підтримку життєздатності, мобілізації та розширення ресурсного потенціалу, зниження соціальної конфліктності у внутрішньому і зовнішньому середовищі сільського соціуму [3, с. 29].

Концептуальні засади соціально-економічного розвитку системи агросфери мають покладатись в основу державних стратегій, програм, проектів та мати логічний базис для формування інструментарію їх реалізації. В останні роки в Україні спостерігалась суперечливість концептуального та інституційного чинників – уповільнення процесів імплементації новітніх наукових ідей у практику відродження агросфери; за останні десятиліття тричі змінювались вектори аграрної політики; земельна реформа, що нині знаходиться на завершальній стадії, виявила безліч додаткових ризиків регламентарного, нормативного й правового характеру; фінансова підтримка розвитку агросфери потребує удосконалення механізму її реалізації тощо. Вважаємо, що інноваційні ідеї концептуального забезпечення соціально-економічного розвитку агросфери мають втілюватись не тільки у державні стратегії і програми, а й у механізми їх реалізації на макро-, мезо- та локальному рівнях. Для цього необхідно, по-перше, здійснювати моніторинг формування та реалізації державних стратегій розвитку агросфери та її складових на основі використання сучасних концепцій; по-друге, формувати і використовувати адаптаційний механізм новітніх наукових розробок до локальних умов їх імплементації; розробляти інструментарій наукового забезпечення системного розвитку локальної систем агросфери – сільського соціуму.

Висновки з даного дослідження.

1. Концептуальне забезпечення соціально-економічного розвитку локальної системи агросфери формується на засадах інтеграції класичних і сучасних концепцій ноосфери В. Вернадського, соціальної економіки, соціальної організації, соціального простору, соціальної географії, сталого розвитку.

2. Концепція аграрного соціуму виділяє напрями його розвитку за ознаками виконання аграрної функції, функцій агробізнесу й продовольчого забезпечення та за територіальними ознаками.

3. Концептуальне забезпечення соціально-економічного розвитку локального рівня агросфери ґрунтується на концепціях соціуму, сталого розвитку, економічного зростання.

4. Сучасний етап концептуального забезпечення розвитку локальної системи агросфери має маркетинговий вектор і ґрунтується на концепції територіального маркетингу. Це зумовлює можливість формування концепції маркетингу сільського соціуму.

5. Згідно підходу до сільського соціуму як до основи локальної системи агросфери, його соціально-економічний розвиток сприятиме формуванню економічного, екологічного, соціально-культурного, просторово-територіального, демографічного середовища.

6. Концептуальні засади соціально-економічного розвитку локального рівня агросфери мають стати основою для розробки державних стратегій і програм розвитку агросфери, а інноваційні концептуальні ідеї мають втілюватись у механізм їх реалізації на макро-, мезо- та локальному рівнях.

Література

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / за ред. М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1000 с.
2. Арженовский И.В. Маркетинг регионов [Электронный ресурс] / И.В. Арженовский // Энциклопедия маркетинга. – Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a56.htm>.
3. Браверманн А. Маркетинг в российской экономике переходного периода: методология и практика / А. Браверманн. – М. : Изд-во «Экономика», 1997. – 258 с.
4. Голубець М.А. Від біосфери до соціосфери. / М.А. Голубець. – Львів: Поллі, 1997. – 256 с.
5. Казачковська Г.В. Маркетингове забезпечення розвитку рекреаційно-туристичного сектора регіональної економіки [Електронний ресурс] / Г.В. Казачковська. – Режим доступу: <http://www.ariu.berdyansk.net/departments/conferences/2005/l6t.pdf>.
6. Кетова Н. Неразвитость маркетингового типа мышления как фактор ограничения производственно-коммерческого потенциала аграрной сферы / Н. Кетова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2002. – № 3. – С. 21-28.
7. Кравчук І.І. Інтеграційні виміри соціально-економічного управління в аграрній сфері України / І. І. Кравчук // 36. матеріалів 11 конференції молодих вчених-економістів „Стратегічні напрями і

пріоритети формування конкурентоспроможності аграрного сектора". – Житомир: ЖНАЕУ. – 23-24 листоп. 2011 р. – С. 31-35.

8. Кудрявцев Ю.Н. Территориальный маркетинг в системе местного самоуправления муниципальных образований [Электронный ресурс] / Ю.Н. Кудрявцев. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.r>.

9. Матюхін В.О. Модель стратегії розвитку регіонального туризму / В.О. Матюхін, Я.М. Кашуба, О.В. Кобзева // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Ресурсне забезпечення інтелектуально-інноваційного розвитку регіону: Зб. наук.-пр. конф. / НАН України. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України. – 2007. – Вип. 3(65). – С. 235-247.

10. Морозова Т.В. Социально-экономическая адаптация сельских сообществ к рынку (на примере Республики Карелия): дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Татьяна Васильевна Морозова. – Москва, 2005. – 341 с.

11. Основні наукові досягнення та впровадження за результатами виконаних робіт Інституту економіки та прогнозування НАНУ (2007 р.) за тематикою «Сільський розвиток на сталій основі: теорія та методологія, індикатори оцінки, практика реалізації» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ief.org.ua/new_page_11.htm.

12. Панкрухин А.П. Исследования территорий: подход маркетолога [Электронный ресурс] / А.П. Панкрухин // Территория и планирование. – № 3 (27). – Режим доступа: http://www.gradoforum.novo-sibirsk.ru/files/pankruhin_1.pdf.

13. Попова О.Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / О.Л. Попова. – К. : Ін-т екон. і прогнозів. НАН України, 2009. – 352 с.

14. Радченко В.П. Маркетинг сельских территорий в системе территориального управления: принципы, инструментальный аппарат : дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Валентина Петровна Радченко. – Ростов-на-Дону, 2011. – 341 с.

15. Шатохін А.М. Соціологія села / А. М. Шахотін. – К. : Науковий світ, 2000. – 225 с.

16. Brunner Karl. The Perception of Man and the Conception. Two Approaches to Understanding Society / Karl Brunner // Economic Inquiry. – July 1987. – v. 25. – P. 367-388.

17. Denison E.F. Accounting for Slower Economic Growth: The United States in the 1970's. / E.F. Denison // Brookings Institution Press. – Washington: DC. – 1979. – 560 p.

18. Erickson Bill. Marketing local identity / Bill Erickson, Marion Roberts // Journal of urban design. – 1997. – № 1. – Part 2. – 342 p.

УДК 631.151.2:658.589

**Гончарук І.В.,
аспірант***

Вінницький національний аграрний університет

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА

Постановка проблеми. Розвиток виробництва біопалива в Україні як одного з важливих, інноваційних видів економічної діяльності відбувається в складних умовах транзитивної економіки. Модератором розбудови біопаливної галузі є підприємницька діяльність, яка позиціонується як інноваційна система господарських зв'язків. Саме створення ефективного механізму підприємницької діяльності як інноваційної структури організації виробництва біопалива забезпечить необхідні передумови для його поширення. Необхідність наукового переосмислення і розробки пропозицій щодо забезпечення розвитку підприємницької діяльності у виробництві біопалива на часі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція визначення сутності й функціональних ознак підприємництва бере свій початок від вчення Й. Шумпетера [1], за яким підприємець - думаючий новатор, а підприємництво розглядається як передвісник чогось нового, система, яка сприяє активізації розвитку господарських процесів. Ідентифікація підприємництва як економічної категорії та функціональної підсистеми, інструменту задоволення потреб суспільства здійснена на етапі зародження капіталізму Ф. Кантільоном [2], Й. Шумпетером [2], значною мірою А. Смітом [3], Л. Мізесом [7], традиції продовжені В. Кредісовим [4], С. Григор'євим [5], З. Варналії [6] та іншими дослідниками й суспільними діячами.

* Науковий керівник: Калетнік Г.М. – д.е.н., професор, академік НААН.

Аграрні аспекти підприємницької діяльності розглядаються відомими вітчизняними науковцями, серед яких: М. Малік [8], Ю. Лупенко [8], П. Саблук [8], Л. Романова [9], В. Андрійчук [10]. Питання інновацій та виробництва біопалива досліджують В. Месель-Веселяк [11], Г. Калетнік [12], І. Кириленко [14], М. Коденська [15] та ін. Проте, як свідчить аналіз наукових результатів, досліджувана проблема розглядається фрагментарно, частково, що свідчить про доцільність подальшого її вивчення на основі врахування концептуального бачення комплексного позиціонування підприємницької діяльності як власне інноваційної системи виробництва біопалива.

Постановка завдання. Головним завданням, досягнення якого вбачається необхідним у результаті проведення досліджень є систематизація поглядів щодо категорійно-понятійного апарату і розкриття сутності й особливостей підприємницької діяльності як інноваційної системи розвитку виробництва біопалива.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розбудова галузі виробництва біопалива неможлива без створення і забезпечення функціонування підприємств з відповідною спеціалізацією. Для цього сьогодні у світі, як і в Україні, склались об'єктивно сприятливі умови. З теоретичної і практичної точки зору на підприємницьку діяльність у виробництві біопалива поширюються класичні постулати теорії підприємництва.

Загалом підприємництво в наукових колах і практичному вимірі позиціонується як інститут – рушійна сила науково-технічного процесу, а головним стимулом його розвитку є бажання отримання прибутку. Даний аспект розкриття питання еволюції концепцій підприємництва вимагає від нас окреслення завдань підприємницької діяльності, а також її функцій, незалежно від типу ринку на якому вона здійснюється (рис. 1).



Рис. 1. Завдання і функції підприємництва у соціально-економічній системі *

* Сформовано автором на основі опрацьованої літератури

Виконуючи об'єктивно-визначені завдання, підприємець ризикує, вкладаючи капітал і працю, адже цілком й повністю залежний від інституційних умов, які склалися на ринку. При цьому, комбінуючи землю, капітал і працю, він прагне перевершити конкурентів – це класична концепція визначення сутності й функціональних ознак підприємництва, що підтверджує загальне твердження про його інноваційну природу, адже підприємницька діяльність перш за все виконує новаторську роль.

Основу підприємництва як функції і як процесу становить підприємливість – здатність людини до особливих дій, які призводять до: більш якісного використання ресурсів; виробництва конкурентоспроможного товару і перевищення доходів над витратами. Інакше кажучи - це здатність ефективно використовувати обмежені ресурси, створювати щось нове, об'єднувати людей задля спільного досягнення мети, інтегруються в існуюче інституційне господарське середовище. Також підприємництво передбачає (обов'язково): встановлення соціального зв'язку між людьми для обміну знаннями і здібностями, а також результатами індивідуальної праці, інтегрованої у підприємницький процес; економічну поведінку підприємця – пошук дешевих і якісно необхідних ресурсів, запровадження передових технологій виробництва та способів організації праці, найбільш доцільне використання отриманого прибутку; новаторство – творчий підхід до організації бізнесу.

Теорія підприємницької діяльності розглядає підприємця і підприємництво як суб'єктів господарського й ринкового обміну, які позиціонують себе в ролі творців суспільного багатства. У даному конкретному випадку категорією суспільного багатства є біопаливо – продукт, створений у результаті виробничо-господарської діяльності підприємця. Тому концептуальна модель розвитку підприємництва у галузі виробництва біопалива розглядається нами як інституційна основа окреслення функціональних характеристик суб'єктів зазначеного бізнесу в забезпеченні його ефективності.

Сільське господарство, як базова галузь для забезпечення агропромислового комплексу сировиною, характеризується наявним потенціалом підприємницьких структур. Одним із сегментів сировинного забезпечення є галузь виробництва біопалива, тобто підприємства, які безпосередньо виробляють біопаливо з відновлювальної біологічної сировини. До біопалива відносять наступні його види: біоетанол (високооктанова кисневмісна добавка до бензинів, одержана з відновлювальної сільськогосподарської сировини); біодизель (дизельне паливо, виготовлене з відновлювальної сировини з використанням інших видів біопалива); біогаз (газове паливо, виготовлене з відновлювальної біологічної сировини та/чи біологічних відходів, яке може бути очищене до якісних показників природного газу і використане як біопаливо); біоводень (водень, вироблений з відновлювальної біологічної сировини та/чи біологічних відходів).

Підприємницькі структури – виробники біопалива в Україні лише з'являються, тому можливість вивчення засад їх функціонування практично відсутня, що дещо ускладнює науковий пошук, хоча, з іншого боку, це дає нам можливість віднайти новизну.

Розглядаючи проблему становлення і функціонування підприємств у галузі виробництва біопалива, зазначимо, що найбільш розвиненим та навіть певною мірою визнаним за межами країни є виробництво пелет. Одним із піонерів у виробництві пелет в Україні є агрохолдинг KSG Agro, який планує у серпні 2013 року запустити в Кривому Розі підприємство з виробництва пелет потужністю 60 тис. тонн на рік. Серед технологічних лідерів у сфері використання біомаси також слід виділити ГС ІСК GROUP, яке займається розробкою і упровадженням технологій переведення газових котелень промислових підприємств на використання енергетичної біомаси. Особливо слід звернути увагу на актуалізацію даного питання для цукрових заводів. Проте виробництво рідкого біопалива також має місце, зокрема – виробництво біоетанолу на базі спиртових і цукрових заводів.

Наступним сегментом підприємницької діяльності у виробництві біопалива, який має певне поширення є продукування біогазу. Виробництво газоподібного біопалива, тобто біогазу, як вид підприємницької діяльності, хоча і для самозабезпечення, все більше набуває поширення у великих агрохолдингах. Вони виробляють біогаз із гною, курячого посліду, відходів тваринницької галузі. У цьому аспекті слід зазначити, що сировинна база для виробництва біогазу є надзвичайно обширною, адже включає практично усі види відходів виробництва й переробки тваринницької продукції, а також рослинницької. Підприємці вже давно зрозуміли, що використання (виробництва) біогазу в енергозабезпеченні дає можливість кардинально впливати на економічні показники господарювання. Таким чином сенс розвитку біоенергетики, зокрема у біогазовому сегменті, набуває практичного втілення у підприємницькій діяльності.

Діяльність у цьому напрямі має дещо пасивний характер, проте позиціонування біогазового аспекту як альтернативи традиційному газу принаймні у сільському господарстві є беззаперечним. Бізнес і держава це розуміють, тому відповідне середовище формується. Таким чином, зазначені аспекти аналізу сучасного стану вирішення проблеми виробництва біопалива фактично підтверджують наше твердження про те, що підприємницька діяльність у виробництві біопалива є інноваційною системою.

Оцінюючи стан і перспективи розвитку підприємницької діяльності у виробництві біопалива, здійснимо аналіз макроекономічних (загальноєкономічних) параметрів аграрного підприємництва в Україні, динаміка ефективності якого вибудовує можливості появи виробників біопалива. Загальноєкономічні показники (табл. 1) розвитку сільськогосподарських підприємств України засвідчують наявність різнонаправлених змін структурно-функціональних ефектів за існуючого сьогодні інституційного середовища аграрного бізнесу.

Таблиця 1

Загальноєкономічні показники розвитку сільськогосподарських підприємств України

Показник	Рік				
	2000	2005	2009	2010	2011
Кількість діючих господарюючих суб'єктів у сільському господарстві, всього, одиниць	н.д.	57877	57152	56493	56133
Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	1411	3585	7576	17253	25904
Підприємства, які одержали чистий прибуток, у % до загальної кількості підприємств	65,5	63,8	69,2	69,4	83,4
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	9,0	14,6	8,7	17,5	18,8
Кількість найманих працівників, тис. осіб	2475	1137	764,7	716,8	1038
Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, грн.	111	437	1220	1467	1415

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України (Статистичний збірник «Сільське господарство України»)

Розвиток сільськогосподарських підприємств набуває все більшого рівня ефективності (див. табл. 1), що засвідчує надзвичайну привабливість аграрного бізнесу як виду підприємницької діяльності. В останні роки стабільно високим є рівень прибутковості і рентабельності сільськогосподарської діяльності цих підприємств особливо у сегменті виробництва енергетичних культур, що опосередковано підтверджується структурою посівних площ сільськогосподарських культур (табл. 2), особливо зростанням посівів кукурудзи.

Таблиця 2

Структура посівних площ в сільськогосподарських підприємствах України, %

Види культур	Рік					2012 +,- до:			
	2000	2005	2010	2011	2012	2000	2005	2010	2011
Вся посівна площа	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0				
Зернові культури	53,5	62,5	59,4	60,2	58,7	5,2	-3,8	-0,6	-1,5
у тому числі									
<i>продовольчі</i>									
пшениця озима і яра	23,4	29,5	26,8	27,4	23,2	-0,2	-6,3	-3,6	-4,2
жито озиме і яре	2,7	2,8	1,1	1,1	1,1	-1,6	-1,7	0,1	0,1
рис	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
просо	1,9	0,6	0,4	0,7	0,7	-1,2	0,2	0,3	0,0
гречка	2,5	2,0	1,1	1,4	1,3	-1,1	-0,7	0,3	0,0
<i>зернофуражні</i>									
ячмінь озимий і ярий	14,8	17,8	15,7	11,9	10,4	-4,3	-7,3	-5,2	-1,4
кукурудза	4,2	5,7	10,9	14,8	18,7	14,5	13,0	7,8	3,9
овес	2,1	1,9	1,1	0,9	1,0	-1,2	-0,9	-0,2	0,1
зернобобові	1,7	2,1	2,0	1,7	1,4	-0,3	-0,7	-0,7	-0,3
Технічні культури	17,2	23,2	32,9	32,8	34,5	17,3	11,2	1,6	1,6
у тому числі									
соняшник	11,9	16,0	19,3	19,8	21,6	9,7	5,6	2,3	1,9
цукрові буряки	3,5	2,7	2,4	2,5	2,1	-1,4	-0,6	-0,3	-0,4
соя	0,3	2,2	5,4	5,5	7,1	6,8	4,9	1,7	1,6
ріпак	1,0	1,1	4,6	4,3	2,9	1,9	1,8	-1,7	-1,4
Картопля і овоче-баштанні культури	1,1	0,5	0,5	0,5	0,5	-0,6	0,0	0,0	0,0
у тому числі									
картопля	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0
овочі відкритого ґрунту	0,6	0,3	0,3	0,3	0,2	-0,4	-0,1	0,0	-0,1
Кормові культури	28,2	13,8	7,2	6,4	6,3	-21,9	-7,5	-0,9	-0,1

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Підприємницька діяльність зазначеного напрямку є інноваційною системою, адже розвиток біопаливної галузі нашої країни надає можливості широкої перспективи та системного упровадження нововведень, які в майбутньому здатні покращити структуру енергетичного балансу країни. Однією з таких особливостей є наявність достатніх можливостей нарощування виробництва тих видів сільськогосподарської продукції, яка потенційно може бути використана для виробництва біопалива – це зернові та зернобобові, технічні культури, особливо кукурудза та соя, а також цукрові буряки.

В нашій державі сформовані певні інституційно-правові стимули для розвитку бізнесу біопаливного напрямку, зокрема: Закони України: „Про альтернативні види рідкого і газового палива” (2000 р.); „Про альтернативні джерела енергії”; програми: Державна програма розвитку виробництва біодизеля на період до 2010 року; розпорядження КМУ: „Про затвердження „Енергетичної стратегії України на період до 2030 року”; „Про схвалення Концепції Державної цільової науково-технічної програми розвитку виробництва та використання біологічних видів палива”; Закони України: „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання заходів з енергозбереження”; „Про внесення змін до деяких законів України щодо встановлення зеленого тарифу”; „Про внесення змін до Закону України „Про електроенергетику” щодо стимулювання використання альтернативних джерел енергії”; „Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива”.

Висновки з даного дослідження. Виходячи з сучасних реалій розвитку агропромислового виробництва України, розбудова біопаливного сегменту підприємницької діяльності є надзвичайно

важливим завданням насамперед з погляду на його інноваційність. Дослідницька оцінка перспектив галузі вказує на те, що освоєння відновлюваних джерел енергії аграрним бізнесом як з позицій використання, так і з позиції споживання є об'єктивною необхідністю, одним із вирішальних стимулів конкурентоспроможності та економічного зростання. В умовах сьогодення розвиток агробізнесу, зокрема забезпечення його конкурентності, без біопалива практично неможливий.

Література

1. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія: пер. с англ. / Й. Шумпетер ; предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. – М. : Экономика, 1995. – 540 с.
2. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг ; [пер. з англ. І. Дзюб]. – К. : Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. – 670 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
4. Кредісов В.А. Підприємництво – вирішальний фактор розвитку країн з перехідною економікою : монографія / В.А. Кредісов. – К. : Вид-во "Знання" України, 2003. – 327 с.
5. Григор'єв С.М. Етапи дослідження та характерні риси підприємництва / С.М. Григор'єв. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Politology/2002_9/9-7.pdf.
6. Варналій З.С. Основи підприємництва : навч. посібн. / З.С. Варналій. – Вид. 3-тє, [перероб. та доп.]. – К. : Вид-во "Знання-Прес", 2006. – 350 с.
7. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по политической теории / Л. Мизес. – М. : ОАО НПО Экономика, 2000. – 670 с.
8. Підприємництво в аграрній сфері економіки / М.Й. Малік, Ю.О. Лупенко, Л.В. Романова та ін.; за ред. П.Т. Саблука, М.Й. Маліка. – К. : ІАЕ, 1997. – 420 с.
9. Підприємництво в аграрній сфері економіки / М.Й. Малік, Ю.О. Лупенко, Л.В. Романова та ін.; За ред. П.Т. Саблука, М.Й. Маліка; Вид. друге, доп. і переробл. – К. : ІАЕ, 1998. – 514 с.
10. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
11. Месель-Веселяк В.Я. Організаційно-економічне удосконалення роботи цукробурякового підкомплексу України / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Ярчук // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 3-8.
12. Калетник Г.М. Розвиток ринку біопалив в Україні : монографія / Г.М. Калетник – К. : Аграрна наука, 2008. – 464 с.
13. Калетник Г.М. Економіка виробництва біопалива в Україні та забезпечення продовольчої безпеки // Г.М. Калетник / Економіка АПК. – 2010. – №1. – С. 30–35.
14. Кириленко І.Г. Формування ринку українського біопалива: передумови, перспективи, стратегія / І.Г. Кириленко, В.В. Дем'янчук, Б.В. Андрущенко // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С. 62.
15. Коденська М.Ю. Обґрунтування необхідності розробки інвестиційних проектів у розвиток біоетанолової галузі на базі продукції цукробурякового виробництва / М.Ю. Коденська. – ННЦ «Інститут аграрної економіки». – 2010. – 12 с.
16. Shapouri H. USDA's Ethanol cost-of-production survey / H. Shapouri, P. Gallagher // United State Department of agriculture, office of the chief economist, office of energy policy and new user, Agricultural economic report No. 841, July 2005. – 42 p.
17. Licht F.O. Brazil's ethanol industry enters the fast lane / World ethanol and biofuels report. – Vol. 3. – No. 20. – July 25, 2005.

УДК 504:330.15

Вакар К.В.,
аспірантка*,
старший лаборант кафедри вищої та прикладної математики
Миколаївський національний аграрний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ У КРАЇНАХ СВІТУ

Постановка проблеми. За останні кілька десятиліть екологічна ситуація у світі значно погіршилась. Зростання масштабів господарської діяльності людини, бурхливий розвиток науково-технічної революції підсилили негативний вплив на природу, призвели до порушення екологічної рівноваги на планеті та забруднення земель. Тому досить важливим є впровадження екологобезпечного землекористування, що дозволить покращити стан ґрунтів. Оскільки екологічні проблеми за своїм характером є глобальними, для вирішення проблеми впровадження екологобезпечного землекористування доцільно використовувати позитивний досвід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми впровадження екологобезпечного землекористування у різних країнах світу вивчали такі науковці, як М.В. Верещак [1], В.Г. В'юн [2], В.В. Горлачук [2], А.Я. Сохнич [2], О.І. Котикова [3] та ін. Однак, у більшості наукових праць недостатньо уваги приділено особливостям впровадження екологобезпечного землекористування в Україні. Це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз тенденцій розвитку екологобезпечного землекористування у країнах світу та розроблення практичних рекомендацій щодо впровадження українськими землевласниками та землекористувачами екологобезпечного землекористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Яскравим прикладом реалізації політики екологізації сільського господарства є Аргентина. За останні 10 років Аргентині вдалося збільшити майже в 2 рази обсяги зібраного врожаю зерна у себе в країні. Експорт сільськогосподарської продукції складає 55% від усього експорту країни, що у грошовому еквіваленті складає 24 млрд. дол. на рік. Сільське господарство також становить 30% аргентинського ВВП (222 млрд. дол.). Аргентинські фермери годують 400 мільйонів людей на планеті. І все це відбулося завдяки впровадженню технології прямого посіву. Замість оранки землі у верхньому шарі ґрунту робиться надріз шириною в 2,5 см і глибиною в 8 см, куди і засіваються насіння. Дана технологія дозволяє зберегти в ґрунті вологу, залишає недоторканим біологічний матеріал від попередніх посадок, зменшує ерозію. І з кожним роком кількість земель, що обробляються таким чином, в Аргентині та в інших країнах світу тільки зростає. В Аргентині вони вже становлять 81% від усіх угідь. Іншим напрямком розвитку землеробства в Аргентині є «точний посів», який передбачає автоматизацію робіт і контроль якості. Зокрема, прилади на збиральних машинах висвітлюють відсотки білка в зернах з того чи іншого поля, контролюють кут засіву насіння в залежності від якості ґрунту, швидкість засіву і таке інше. Ці відомості про врожай надходять в режимі реального часу в Інтернеті [4; 8]. Все це дозволяє знижувати витрати і підвищувати ефективність та поліпшувати якість ґрунту.

США, Канада, Австралія, а також країни Європи (Франція, Англія, Німеччина, Італія) теж перейшли на обробіток ґрунту без обертання скиби за допомогою плоскорізів. Технологія прямого посіву дає менший врожай, порівняно з сучасними системами, але запровадження цієї технології в Україні дозволить підвищити врожайність до 40-50 ц з 1 га.

У Швеції держава укладає контракти з фермерами на впровадження екологічно чистих технологій. Ще одним нововведенням шведського уряду є заохочення фермерів, до добровільного вилучення земельних ділянок з процесу сільськогосподарського виробництва. Так, фермери, що виводять з використання 20% і більше своїх земель на термін не менш 5 років, одержують компенсацію. Дотації на рослинницьку продукцію видаються за фактом отриманого врожаю [5]. Така політика Швеції призвела до того, що без державних дотацій фермери приречені на банкрутство, що значно скоротило їх кількість.

У Франції було вилучено з обороту 300 тис га сільськогосподарських угідь та надано дотації суб'єктам господарювання за рахунок скорочення площ оброблюваних земель. Вивільнені землі було заліснено. В Англії на 100 тис га, вилучених з обробітку, проведено залуження. У Голландії відбувається заліснення земель сільськогосподарського призначення з низькою родючістю ґрунтів, а

* Науковий керівник: Котикова О.І. – д.е.н., доцент

вивільнені землі використовуються в системі мисливських угідь. Італія, Німеччина, Австрія, Іспанія, Франція розвивають біологічне сільське господарство, яке сприяє розв'язанню суперечностей в системі «людина - природа» [2].

За останні десятиліття кількість екологічних господарств значно збільшилася. Розширюються екологічно оброблювані площі, зростає попит на екологічно безпечні продукти. Органічне сільське господарство практикується в 160 країнах, і 37 млн. га органічних сільськогосподарських земель перебувають у віданні 1,6 млн. фермерів. У Європейському Союзі нараховується 7,39 млн. га угідь, сертифікованих за критерієм екологічного сільського господарства, у тому числі 3 млн. – біорілля і 3,2 млн. – біопасовища. Країнами з високою часткою органічного землеробства є Ліхтенштейн (26,9%), Австрія (18,5%), Швеція (12,6%) та Італія (8,4), за яким слідують Чехія та Греція (по 7,2%). Низький розвиток спостерігається на Мальті (0,1%), в Польщі (0,6%) та Ірландії (0,8%). У 2010 році кількість екофермерів Австрії досягла 16%, а доля органічних угідь – збільшилась до 20%. У 2011 році 7,4% продуктів харчування у австрійських супермаркетах були органічними. Кількість екологічних господарств Німеччини і оброблюваних ними площ, починаючи з 1994 року, значно збільшилась, а саме: більше 22 тис. сільськогосподарських підприємств обробляють 1001200 га угідь [1; 6].

Для підприємств, що переходять на ековиробництво, використовують систему економічних методів стимулювання (табл.1).

Таблиця 1

Дотації на екологічне агровиробництво у Німеччині за 2009-2010 роки (євро на 1 га)

Культура	Дотації на перехідне ековиробництво (на протязі 5 років)	Дотації на збереження ековиробництва
Овочі	480	300
Орні землі	210	170
Пасовища	210	170
Багаторічні насадження	900	720

**Джерело: за даними [7]*

Дотації на впровадження та розвиток агровиробництва значно перевищують дотації на його збереження. Вони є своєрідним винагородженням за внесок виробника у збереження навколишнього середовища, що компенсують витрати на впровадження ековиробництва та недоотримані прибутки через нижчу врожайність порівняно з традиційним землеробством. При налагодженому виробництві підприємства отримують більш високі прибутки за рахунок високої вартості екопродукції. Також діють програми щодо виплат субсидій спілкам і об'єднанням підприємств на збут екопродукції.

В країнах Європи здійснюють просвітницькі заходи серед населення, організують інформаційні кампанії і навчання працівників торговельних організацій, які забезпечують залучення дітей та підлітків до майбутніх споживачів. Наприклад, в Італії органічні продукти використовуються для приготування обідів у шкільних столових. У Чехії впровадять курси для школярів та адміністрації навчальних закладів, які називаються «органічні школи».

Також у країнах Європи організують кулінарні курси для школярів та їх батьків, екскурсії на екоферми, організують шкільні городи, на яких вирощують екоовочі. У Німеччині існує премія за профілактику здорового способу життя. У італійських школах та лікарнях з 2000 року вживання деяких органічних продуктів у їжу є обов'язковим. З 2002 року закон Емілія-Романья встановлює, що харчування у дитячих садках та начальних школах повинно бути на 100% органічним, а у школах, університетах та лікарнях – не менш ніж на 35% [1].

Щорічно приріст ринку органічних продуктів харчування складає 20%. За прогнозами експертів виробництво органічної продукції у найближче десятиліття почне зростати приблизно на 50% у рік. Світові продажі органічних продуктів харчування і напоїв досягли 59 млрд. доларів США в 2010 році. Істотно зріс загальний оборот екологічних продуктів на внутрішньому ринку країн – членів Євросоюзу. За річним обсягом продажів екологічної продукції лідирує Німеччина – 5,8 млрд. євро, потім Франція – 3,041, Великобританія – 2,065 і Італія – 1500 млрд. євро на рік. А за рівнем споживання екопродуктів на 1 особу попереду Данія – 139 євро, Швейцарія – 133 і Австрія – 104 євро на рік. У Німеччині один середньостатистичний житель споживає екологічних продуктів на 71 євро на рік (5-е місце). Основними цільовими групами населення, що купують екологічні продукти, є молоді сім'ї з дітьми і громадяни у віці 40-60 років у великих містах [1; 6].

У США у 2003 році органічні продукти харчування були доступні у 20 тис. спеціалізованих магазинах та у 73% звичайних продуктових магазинах, а у 2012 році – у 60 тис. та 100% відповідно. Також, у 2012 році транснаціональні корпорації США викупили всіх крупних виробників екопродукції [1]. Можна зробити висновок, що світовий ринок екопродукції невпинно зростає і ця тенденція продовжиться і в майбутньому.

В Україні доцільно активно використовувати зарубіжний досвід, стимулювати одночасно і попит, і пропозицію екопродукції, започаткувавши на законодавчому рівні дотації ековиробникам та пропагування серед населення органічних продуктів харчування.

Висновки з даного дослідження. Світова тенденція еколого-орієнтованого землекористування змушує вітчизняний уряд та товаровиробників звернути увагу на необхідність та перспективність розвитку ековиробництва в Україні. Для цього у країні необхідно провести наступні заходи:

1. Включити виробництво екопродукції в перелік національних пріоритетів України.
2. Розвинути систему стандартизації та добровільної екологічної сертифікації. Врахувати особливу важливість розробки науково-обґрунтованих критеріїв для оцінки відповідності продукції заявленим вимогам. Головними цілями екологічної сертифікації має бути забезпечення споживачів якісними, екологічно безпечними продуктами та охорона навколишнього середовища.
3. Державним, регіональним та місцевим органам влади необхідно сформувати умови для розвитку екопродукції. Важливо організувати державну підтримку підприємств, націлених на виробництво екопродукції (субсидування, переваги при держзамовленні, створення інформаційного поля, часткова або повна компенсація витрат на екологічну сертифікацію, податкові пільги для ековиробників).
4. Зменшити кількість необґрунтованих декларацій виробників, створити підстави для звернення до суду у випадках незаконного самодекларування властивостей «екологічності» продукції.
5. Запровадити екологічну сертифікацію земель сільськогосподарського призначення.
6. Створити можливості для реалізації сертифікованої продукції як на внутрішньому ринку (спеціалізовані відділи, магазини з асортиментом вітчизняної екопродукції), так і на зовнішньому (експорт продукції).
7. Сформувати екологічну культуру населення (в першу чергу, за допомогою екологічної просвіти) при активній участі і сприянні держави. Проведення національної рекламної кампанії про користь та якість екохарчування.

Література

1. Верещак М. Отчет о командировке М.В. Верещака, советника Председателя Московской областной Думы, в Германию 27 июня-1 июля 2011 года [Електронний ресурс] / М. Верещак. – 2011. – Режим доступу: <http://moduma.ru/>
2. Горлачук В.В. Управління земельними ресурсами: розвиток екологічної інфраструктури землекористування: лекція / В.В. Горлачук, В.Г. В'юн, А.Я. Сохнич. – Львів : Укр. технології, 2003. – 28 с.
3. Котикова О. Теоретико-методологічні основи стійкого розвитку землекористування / О. Котикова. – Миколаїв : Видавництво МДАУ. – 2009. – 245 с.
4. Плеханов И. Аргентинский опыт прямого сева [Электронный ресурс] / И. Плеханов // Новые хроники. – 2010. – Режим доступа: <http://novchronic.ru/5178.htm>
5. Стельмашук Ю. Механізми екологізації сільськогосподарського землекористування / Ю. Стельмашук // Сталий розвиток економіки. – 2012 – № 12 – С. 140-143.
6. Экопродукция вытесняет промышленное производство [Электронный ресурс] // Международное объединение поставщиков натуральной экопродукции «Экокластер»-2012. – Режим доступа: <http://www.ecocluster.ru/>
7. Eurostat reports on organic farming [Электронный ресурс] // Organic Europe. – Режим доступу: <http://www.organic-europe.net/statistics-eurostat1.html>
8. Organic Productions [Электронный ресурс] // INTA. – Режим доступу: <http://inta.gob.ar/>

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ У ФОРМУВАННІ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА

Постановка проблеми. Формування механізму інноваційного забезпечення виробництва біопалива як нового виду діяльності для національної господарської системи в Україні відбувається в складних інституціональних умовах, тому вимагає розробки чітких, об'єктивних та практично втілюваних рекомендацій. Проблемним у даному сегменті агропромислового комплексу є аспект визначення сутнісно-рольових характеристик інтелектуального капіталу та визнання його особливого статусу у розвитку механізму інноваційного забезпечення галузі, порівняно з іншими різновидами капіталу. Таку постановку проблеми і розгляд її у зазначеному ракурсі вважаємо цілком прийнятною та необхідною на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи останні дослідження і публікації з піднятої проблеми, вважаємо за необхідне розподілити їх на складові, які komponують її в зазначеному постановочному плані. Серед складових – інтелектуальний капітал, інноваційне забезпечення, виробництво біопалива. Предметнсфера наукового пошуку у розкритті піднятої проблеми потребує від нас дій, які дозволяють зосередитися головним чином на систематизації дослідницьких аргументів спершу щодо інтелектуального капіталу, а потім на механізмі інноваційного забезпечення розвитку досліджуваної галузі.

Вивчення літературних джерел дає підстави стверджувати про те, що інтерес науковців до проблеми інтелектуального капіталу у сьогоднішньому її вигляді виник відносно недавно – у ХХ столітті. Ця проблема у дослідницьких методологічних підходах постала як основна тоді, коли стало зрозумілим, що знання, інтелект є головними, вирішальними, найбільш продуктивними активами, основою інноваційного розвитку господарських систем.

Концепція інтелектуального капіталу знайшла своє відображення у дослідженнях і публікаціях Е. Брукінга [1], Л. Едвіссона [2], Т. Стюарта [3], Дж. Гелбрейта [4], Б. Леонтьєва [5], А. Чухно [6], А. Бутнік-Сіверського [7]; аграрні питання, які вкладаються нами у змістовну частину назви даної статті викладені у публікаціях О. Шпикуляка [8], Л. Курило [9].

Проблеми розвитку виробництва біопалива й значною мірою формування механізму інноваційного забезпечення ефективного його функціонування висвітлені в наукових напрацюваннях С. Володіна [10], Г. Калетніка [11], В. Месель-Веселяка [12], М. Ярчука [12] та ін. Проте коло наукового пошуку постійно розширюється в силу об'єктивних причин, особливо коли напрям дослідження відносно новий, яким у даному випадку є проблема формування механізму інноваційного забезпечення виробництва біопалива.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі і місця інтелектуального капіталу у формуванні механізму інноваційного забезпечення виробництва біопалива.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуальний капітал – це основа основ становлення, функціонування та перспективного розвитку інноваційних систем і механізмів. Він традиційно існує у вигляді: знань, які є надбанням суспільства; знань, кодифікованих і формалізованих у результатах наукових досліджень (публікації); знань, втілених в інтелектуальних продуктах й інноваційних розробках; інтелектуальних активів, інформаційних продуктів, які за відповідних умов формалізації визнані такими, що створюють вартість тощо. В нашому випадку знання про технології й енергетичну відновлювальну сировину дають можливість розробити й запровадити інноваційні підходи до виробництва біопалива. Таким чином інтелектуальний капітал в силу багатоаспектності значень і багатоваріантності значимості, відіграє надважливу роль у формуванні механізму інноваційного забезпечення виробництва біопалива. Виходячи із сказаного, найбільш підходящим для розкриття предмету дослідження є визначення інтелектуального капіталу за: Б. Леонтьєвим [5] – вартість сукупності наявних інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, його природні та набуті інтелектуальні здібності та навички персоналу, а також накопичені бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами [5]; О. Бутнік-Сіверським [7] – авансована інтелектуальна власність, що під час свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості [7]; Л.

* Науковий керівник: Калетнік Г.М. – д.е.н., професор, академік НААН

Курило [9] – особливий знаннєвий ресурс, який включає комплекс продуктів інтелектуальної праці, які за функціональними й галузевими ознаками належать до таких, що формують систему інноваційного забезпечення даного сектору економіки, а за структурою, інституційними чинниками накопичення позиціонуються в ролі специфічних чинників науково-технічного прогресу [9]. В даному конкретному випадку інтелектуальний капітал розглядається з позиції процесного підходу як функціональна основа механізму інноваційного забезпечення.

Складово-видовими проявами інтелектуального капіталу, які відіграють певну роль у вирішенні піднятої проблеми є: організаційні, технологічні, управлінські, продуктові інновації, сорти і гібриди культур, породи тварин тощо.

Взаємодія, поєднання і взаємне упровадження даних інновацій відбувається за допомогою механізму інноваційного забезпечення – це система ресурсів, функцій, завдань, організацій, інституцій, які за рахунок запропонованої взаємодії забезпечують формування ефективності та конкурентоспроможності виробничих конструкцій. Також механізм є станом економічної системи, який проявляється як функція господарського обміну, сукупність інструментів задоволення потреб суспільства у товарах і послугах. Таким чином, механізм – це сукупність ресурсів економічного процесу і способів їх задіяння.

Інноваційне забезпечення розвитку виробничих систем реалізується також через механізм упровадження інноваційних технологій. Дані технології становлять основу результативності механізму інноваційного забезпечення розвитку виробництва та формують базис ефективності, конкурентоспроможності діяльності господарських суб'єктів, а також функціонування галузей. На прикладі агропродовольчої сфери, вітчизняні дослідники під механізмом впровадження інноваційних технологій розуміють комплексну систему інструментів забезпечення інноваційного розвитку (правових, економічних, адміністративних, організаційних, освітніх, пропагандистських тощо), пов'язаних єдиними цілями, принципами та забезпечених відповідними ресурсами [13]. Він включає освітню та наукову діяльність, науково-технічну політику, інфраструктуру, систему трансферу.

Результат функціонування механізму інноваційного забезпечення розвитку виробничих систем є по-суті проявом державної інноваційної політики. Саме тому ці результати є інституційно зумовленими, а функціональність механізму залежить від існуючих в науково-технічній сфері правил і норм щодо процесу створення, упровадження й використання інновацій. Знову ж таки наголошуємо на тому, що механізм інноваційного забезпечення – це система правил, норм, традицій, законів, організацій, які формують і реалізують інноваційну політику у досліджуваній галузі. Сама проблема виробництва біопалива, тобто галузь, сфера прикладання праці є інноваційною, тому інтелектуальний капітал, його видові складники відіграють найважливішу роль у її становленні.

Виробництво біопалива – це діяльність, яка ставить за мету створення енергетичних продуктів з відновлювальної сировини, включає вирощування енергетичних культур і переробку їх на біопаливо. Механізм інноваційного забезпечення виробництва біопалива – система інституційних, організаційних, господарських факторів, складових, які забезпечують створення й упровадження у практику інновацій виробничого, управлінського, техніко-технологічного та іншого характеру. У виробництві біопалива даний механізм значною мірою позиціонується як сукупність абсолютно нових, для України рішень та матеріальних ознак їхнього прояву, які покликані інституціоналізувати цю галузь (сферу) до умов вітчизняного господарського комплексу.

Проте наголос на надважливій ролі інтелектуального капіталу у формуванні механізму інноваційного забезпечення виробництва біопалива зроблений нами не просто так. Саме інтелектуальний капітал, на наше глибоке переконання, власне його нематеріальна основа (знання, інформація) і матеріальна (продуктові інновації, технології переробки, сорти, гібриди енергетичних культур, породи тварин тощо), складають підвалини для розвитку досліджуваної галузі, сприятимуть світоглядному сприйняттю такої необхідності в суспільстві, підприємницькому середовищі.

Розвиток інтелектуального капіталу відбувається під впливом механізмів ринкового саморегулювання, головним серед яких є попит, який формується, виходячи з тенденцій затребуваності тієї чи іншої галузі. Саме на етапі активізації попиту на інтелектуальний капітал знаходиться анонсований вид діяльності (виробництво біопалива). Тому з'явилися реальні стимули до створення й упровадження інновацій у виробництво біопалива як перспективний вид діяльності, який знаходиться лише на початку інституціоналізації (рис. 1).

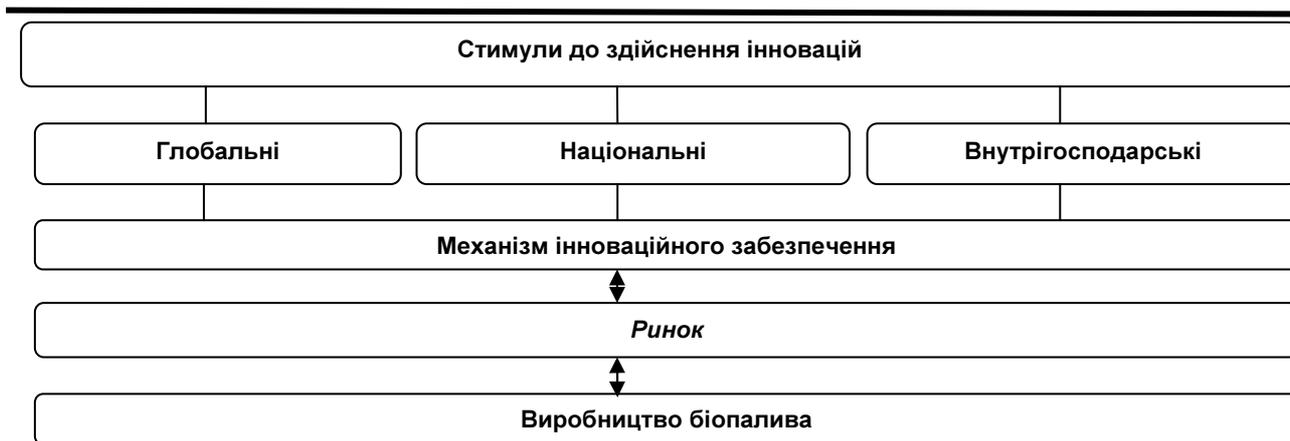


Рис. 1. Схема сукупності стимулів до здійснення інноваційної діяльності у розвитку виробництва біопалива*

*Сформована автором

Також мають місце як інституціональні обмеження, так і інституціональні стимули розвитку інтелектуального капіталу у розбудові ефективного механізму інноваційного забезпечення виробництва біопалива (табл. 1).

Таблиця 1

Інституціональні стимули і обмеження функціональності механізму інноваційного забезпечення виробництва біопалива*

Інститут	Стимули	Обмеження
Влади	Економічні й статусні	Економічні й статусні
Управління	Підтримуюча, розвиваюча координація	Обмежуюча, стримуюча координація
Науки	Статусні мотиви	Несприйняття результатів наукового пошуку науковою й суспільною спільнотою
Права	Дозвільне законодавство	Заборони чи обмеження закріплені законодавчо
Власності	Безумовне набуття права на результати наукового пошуку розробниками	Колізії набуття права на результати наукового пошуку розробниками
Фінансування	Нарощування вкладень коштів у розвиток науки і техніки	Низький рівень вкладень коштів у розвиток науки і техніки
Підприємства	Переваги у конкурентній боротьбі	Низький інноваційний потенціал підприємства
Інфраструктури	Активний і постійний розвиток інститутів інфраструктури	Відсутність інфраструктури, адекватної вимогам ринку інновацій

* Сформовано автором.

Інституціональні стимули детермінують ефективність інноваційної діяльності та механізму її функціонування зокрема, а також різні аспекти конкурентоспроможності виробничих систем. Тобто, зокрема розвиток конкурентоспроможного сільськогосподарського бізнесу в умовах відкритості економічних систем, глобальних викликів і надзвичайно високої конкуренції на ринок збуту продукції, залежить від інноваційної складової й дієвості механізмів її детермінації.

Висновки з даного дослідження. Функціонування інтелектуального капіталу у механізмі інноваційного забезпечення виробництва біопалива в Україні відбувається завдяки таким інститутам, як: інститут науки – є джерелом інновацій; інститути освіти – формування інтелектуально-трудоного забезпечення виробничої системи, тобто інституту підприємства; інститут влади і управління зреалізує державну інноваційну політику; інститут права – закріплює формальні аспекти використання інновацій у тому числі й перерозподілу фінансових ресурсів, в тому числі й при їх створенні. Загалом теоретично й практично доведено, що функціональність механізму інноваційного забезпечення виробничих систем, за відповідного інституціонального забезпечення, можлива лише при умові ефективного використання інтелектуального капіталу.

Література

1. Brooking A. Intellectual Capital / Brooking A. – London: International Thompson Business Press, 1996.

2. Edvinsson L. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / Edvinsson L., Malone M.S. – N.Y. : Happer Business, 1997. – 240 pp.
3. Stewart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations / Stewart T.A. – N.Y.-L. : Doubleday / Currency, 1998. – 288 pp.
4. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гэлбрейт ; Под. ред. акад. Иноземцева. – М. : Прогресс, 1970 – 406 с.
5. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. / Б. Б. Леонтьев. – М. : Издательский центр „Акционер”, 2002 – 200 с.
6. Чухно А. А. Интеллектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку / А.А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 48-55.
7. Бутник-Сиверский А.Б. Интеллектуальный капитал: теоретический аспект / А.Б. Бутник-Сиверский // Интеллектуальный капитал. – 2002. – № 1. – С. 20-24.
8. Шпикуляк О.Г. Интеллектуальный капитал как институт экономики знаний / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2010. – № 11. – С. 142-147.
9. Курило Л.І. Класифікація та структура інтелектуального капіталу / Л.І. Курило // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: „Фінанси і кредит”. – 2010. – № 1. – С. 71–77.
10. Володін С.А. Інноваційна модель наукоємного ринку АПК / С.А. Володін // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 8. – С. 133-142.
11. Калетнік Г.М. Економіка виробництва біопалива в Україні та забезпечення продовольчої безпеки // Г.М. Калетнік / Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 30–35.
12. Месель-Веселяк В.Я. Організаційно-економічне удосконалення роботи цукробурякового підкомплексу України / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Ярчук // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 3-8.
13. Дейнеко Л.В. Механізм впровадження інноваційних технологій і агропродовольчу сферу: сутність, функції, завдання і регіональні особливості / Дейнеко Л.В., Іртищева І.О. // Механізм регулювання економіки, 2009. – № 2. – С. 123-131.



ДЕМОГРАФІЯ, ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

УДК 331.522.4: 631.11 (477.43)

Доманчук Д.П.,
д. е. н., професор кафедри
менеджмент організацій і адміністрування
Галицька У.Б.,
аспірант*

Подільський державний аграрно-технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Однією з головних передумов досягнення стратегічних цілей розвитку сільськогосподарських підприємств є сталий розвиток аграрного сектора на основі зміцнення потужності ресурсного потенціалу шляхом поєднання його кількісних і якісних складових. При цьому, особлива увага має приділятися проблемі формування і використання трудового потенціалу, який поряд із засобами виробництва є основним виробничим ресурсом.

Ефективність використання трудових ресурсів значною мірою формує успіх господарювання. Сьогодні зберігається негативна тенденція у особливостях формування трудового потенціалу. Важливими економічними і соціальними умовами, які спричинили зниження ефективності використання трудових ресурсів на селі, є дисбаланс попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці, низький рівень оплати праці занепад соціальної інфраструктури в сільській місцевості. Виникнення і загострення зазначених проблем в ринкових умовах значною мірою спричинені відсутністю мотиваційних чинників та організаційно-економічного механізму регулювання трудових відносин у галузі, відставанням розвитку об'єктів соціальної інфраструктури і занепадом сфери соціального обслуговування населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням функціонування та оцінки сільського трудового потенціалу в сучасних умовах все більше приділяється уваги вітчизняними вченими, які намагаються виявити особливості аграрного ринку праці й визначити перспективи його розвитку, проаналізувати організаційні та соціально-економічні умови формування трудового потенціалу та ефективність його використання, розробляти пропозиції щодо управління його розвитком. Вагомий внесок у дослідження трудового потенціалу села зробили такі вчені-економісти, як Д.П. Богиня, О.А. Бугуцький, С.І. Бандур, В.В. Вітвіцький, І.Ф. Гнибіденко, О.А. Грішнова, Д.П. Доманчук, В.С. Дієсперов, Г.І. Купалова, О.В. Крушельницька, Е.М. Лібанова, В.В. Онікієнко, М.Й. Малік, М.П. Поліщук, В.М. Петюх, І.Х. Степаненко, А.Б. Соскієв, В.К. Терещенко, Є.І. Ходаківський, А.Д. Чикуркова, В.В. Юрчишин, К.І. Якуба та інші. У наведених публікаціях досліджуються методичні та організаційно-економічні питання щодо особливостей формування та розвитку трудових ресурсів. Однак у більшості наукових розвідок мало уваги приділено питанням наукового обґрунтування відтворення трудового потенціалу. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження особливостей формування та ефективності використання трудових ресурсів як одного з найважливіших елементів ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Розвиток аграрного сектору, який є пріоритетним і ключовим у відродженні всієї економіки та у піднесенні життєвого рівня людей, визначається, передусім, забезпеченням ресурсами живої праці та ефективністю їх використання. Тому проблема формування раціонального ресурсного потенціалу, ефективного його використання, оптимальне забезпечення виробничими ресурсами всіх сфер АПК належить до гострих проблем як в науковому, так і практичному плані. Аналіз теорії і практики щодо

* Науковий керівник: Доманчук Д.П. - д.е.н., професор

ролі ресурсів у суспільному виробництві свідчить про існування різних поглядів. Слід зазначити, що найважливішим з усіх видів економічних ресурсів є людські ресурси, оцінка яких визначається чисельністю працівників, що мають певні професійні знання, вміння та навички і можуть використовувати їх у трудовому процесі. У нашому дослідженні людські ресурси характеризуються такими соціально-економічними категоріями, як «трудові ресурси» і «трудовий потенціал».

Поняття «трудові ресурси» розглядається нами як частина працездатного населення, яка володіє фізичними і розумовими здібностями, і знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності. Згідно чинного законодавства України, трудові ресурси – це частина населення країни, яка володіє необхідними фізичним розвитком, знаннями та практичним досвідом для роботи в національному господарстві [1, с. 18].

В науковому середовищі сформована думка про те, що під трудовими ресурсами слід розуміти частину населення країни, яке за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві. А це означає, що трудові ресурси включають у себе реальних працівників, які зайняті в економіці країни [2, с. 49].

Наші дослідження свідчать, що під трудовими ресурсами слід розуміти не лише ту їх частину, що безпосередньо зайнята у суспільному виробництві, а й ту, яка використовується в особистому селянському господарстві та проходить професійну підготовку.

Поряд із поняттям «трудові ресурси», в офіційних документах та науковій літературі використовується термін «трудовий потенціал». Як економічна категорія, поняття «трудовий потенціал» почало вивчатися з наукової точки зору порівняно недавно. У сучасній економічній науці до визначення трудового потенціалу існують різні підходи. Загалом, трудовий потенціал визначається як економічна категорія, в якій відображається сукупність соціально-економічних якостей людей, котрі характеризують їх дієздатність і чисельність.

Аналіз показує, що поняття «трудовий потенціал» значно ширше ніж «трудові ресурси». У більш глибокому тлумаченні категорія «трудовий потенціал» характеризується як сукупність фізичних та інтелектуальних можливостей населення, котрі за сприятливих умов використання праці забезпечують виробництво матеріальних благ, надання послуг, і відтворення трудових ресурсів. Тому, на нашу думку, людина з необхідним фізичним розвитком, знаннями, уміннями і досвідом роботи є основним елементом трудового потенціалу.

У економічному енциклопедичному словнику за редакцією С.В. Мочерного зазначено, що трудовий потенціал – це здатність працездатного населення трудових ресурсів, які перебувають у розпорядженні трудових колективів, суспільства загалом, до кількісного та якісного зростання, за наявного рівня економічної системи, передусім продуктивних сил (зокрема науки і техніки) та відносин економічної власності і господарському механізму, які при цьому розвиваються [3, с. 468].

В умовах трансформації аграрного сектора трудовий потенціал відіграє вирішальну роль у розвитку аграрних та сільськогосподарських підприємств. Від особливостей формування і ефективності використання трудового потенціалу залежать темпи розвитку економіки, підвищення рівня життя та добробуту населення. А це означає, що основою формування трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств є демографічна база сільських населених пунктів. Зниження народжуваності, з одного боку, та зростання смертності, посилення вимирання осіб похилого віку, жінок, дітей, з іншого, поглиблюють наростання депопуляції в сільській місцевості [4]. Депопуляція, що інтенсивно розвивається вимагає звернути нарешті увагу на село, на його існуючі проблеми. Саме село раніше забезпечувало приріст населення, стабілізуючи демографічну ситуацію, і виступаючи основним джерелом формування людських ресурсів. Забезпечити зростання виробництва конкурентоспроможної продукції можливе на основі ефективного використання трудового потенціалу, який у широкому розумінні є сукупністю, елементами якої є працездатне населення, що характеризується кількісними і якісними показниками [5].

Якісною мірою трудового потенціалу є його професійно-кваліфікаційна характеристика. Її визначають за демографічними факторами (натуральним приростом, станом здоров'я, тощо), потребою виробництва в робочій силі і можливостями задоволення потреб працездатного населення праці на підприємствах. Дослідження чисельності сільського населення регіону подано в табл. 1.

У табл. 1 можна простежити таку тенденцію, що на 1 січня 2012 р. по Хмельницькій області, проживало 1314,0 тис. осіб. Упродовж року чисельність наявного населення скоротилась на 6,2 тис. осіб, що в розрахунку на 1000 жителів становило 4,7 особи. Зменшення населення відбулось за рахунок його природного та міграційного скорочення відповідно на 5,5 тис. осіб та 0,7 тис. осіб. Порівняно з 2011р., обсяг природного скорочення зменшився з 4,3 особи в розрахунку на 1000 наявного населення до 4,2 особи. Природне скорочення населення спостерігалось у всіх районах області. Природний рух населення в 2012р. в порівнянні з 2011р. характеризувався зростанням народжуваності, при цьому показник смертності також дещо зріс. Протягом 2012р. в області народилось 14,9 тис. немовлят. Показник народжуваності становив 11,3 народжених на 1000 жителів проти 10,9 у 2011р. На території області за звітний рік померло 20,4 тис. осіб. Рівень смертності становив 15,5 померлих на 1000 жителів. Однак, домінуючу роль у формуванні людських ресурсів

відіграла міграція, яка розглядається нами як основна причина соціального занепаду селянства, головна руйнівна сила демографічної основи його соціального відродження. За всіма напрямками міграції на постійне місце проживання прибуло 23,9 тис. осіб, вибуло 24,6 тис. осіб.

Таблиця 1

Основні демографічні показники Хмельницької області за 2012 рік

Показники	Міські поселення та сільська місцевість	Міські поселення	Сільська місцевість
Чисельність наявного населення (тис. осіб)	1314,0	729,0	585,0
Загальний приріст (скорочення) населення (тис.осіб)	-6,2	-0,8	-7,0
Природний приріст (скорочення) населення (тис.осіб)	-5481	721	-6202
Кількість народжених (осіб)	14881	8543	6338
Кількість померлих (осіб)	20362	7822	12540
Кількість померлих дітей віком до 1 року (осіб)	134	74	60
Міграційний приріст (скорочення) (осіб)	-726	98	-824
Коефіцієнт загального приросту (скорочення)	-4,7	1,1	-11,9
Загальний коефіцієнт природного приросту (скорочення) населення (на 1000 наявного населення)	-4,2	1,0	-10,5
Загальний коефіцієнт народжуваності (на 1000 наявного населення)	11,3	11,7	10,8
Загальний коефіцієнт смертності (на 1000 наявного населення)	15,5	10,7	21,3
Загальний коефіцієнт міграційного приросту (скорочення) (на 1000 наявного населення)	0,5	0,1	-1,4

Джерело: Розраховано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області [6]

Для того, щоб на селі повноцінно розвивалося населення, необхідно підвищити питому вагу невиробничої сфери, де знайде місце чимало працівників, переважно молодь. Поліпшення добробуту населення, розвиток культури, освіти і медицини, побутове обслуговування та інші заходи соціально-економічного характеру сприятимуть стабілізації кількості трудових ресурсів, поліпшенню демографічної ситуації в природному відтворенні трудових ресурсів [7]. Відображення природного приросту Хмельницької області показано у табл. 2.

Таблиця 2

Природний приріст (скорочення) населення по містах та районах Хмельницької області, осіб

Показники	Рік				
	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6
Усього	-8121	-7076	-6428	-5624	-5481
Міста					
Хмельницький	583	540	716	624	696
Кам'янець-Подільський	124	-11	147	173	101
Нетішин	246	216	213	261	274
Славута	58	42	21	74	83
Староконстянтинів	-	52	-37	25	10
Шепетівка	99	-34	-47	-18	-66
Райони					
Білогірський	-246	-195	-157	-154	-143
Вінковецький	-338	-406	-344	-278	-294
Волочиський	-598	-464	-417	-360	-450
Городоцький	-535	-473	-539	-526	-482
Деражнянський	-441	-342	-318	-269	-189
Дунаєвецький	-512	-636	-526	-519	-458
Ізяславський	-541	-419	-367	-291	-302
Кам'янець-Подільський	-788	-734	-761	-650	-600
Красилівський	-452	-447	-403	-305	-330
Летичівський	-378	-290	-296	-313	-257
Новоушицький	-461	-393	-385	-355	-355

продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6
Полонський	-274	-195	-175	-179	-241
Славутський	-463	-350	-285	-364	-305
Староконстянтинівський	-463	-382	-350	-316	-336
Старосинявський	-255	-210	-275	-211	-202
Теофіпольський	-247	-212	-205	-141	-139
Хмельницький	-520	-540	-419	-363	--399
Чемеровецький	-635	-526	-598	-539	-559
Шепетівський	-390	-171	-243	-221	-152
Ярмолинецький	-496	-466	-378	-409	-376

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики Хмельницької області [6]

За рахунок створення нових робочих місць, оплачуваних громадських робіт, знизився рівень безробіття та скорочення приросту населення в цілому з 2008 р. по 2012 р. зменшилося на 264,0 тис. осіб. Це свідчить про поліпшення становища у сфері зайнятості та соціальній сфері області.

Напрямом забезпечення повного використання трудового потенціалу підприємств передусім виступає його рівномірне працевантаження протягом року. Тому практично кожному господарству є необхідність збільшення трудового потенціалу за рахунок найманих працівників.

Як показують дослідження, на сьогодні залишається проблемою поліпшення якісних показників праці за рахунок підвищення професійно-кваліфікаційної і загальноосвітньої підготовки агропромислового виробництва. Однією з причин є використання морально і фізично застарілого устаткування сільськогосподарськими підприємствами та відсутність коштів на його заміну. Ці обставини передбачають орієнтацію на використання низькокваліфікованої ручної праці, погіршення якості продукції, зниження рівня зацікавленості підприємців-роботодавців у підвищенні рівня кваліфікації своїх працівників, компенсуванні технічної і кадрової відсталості. Також відсутнє належне внутрішньогалузеве регулювання руху трудових ресурсів, яке передбачало б підтримку відповідного співвідношення спеціалістів з вищою і середньою спеціальною освітою, регулювання структури кадрів за професіями, освоєння нових суміжних професій [8, с. 33].

Однак, через нерівномірність сільськогосподарського виробництва, його сезонності та різноманітності умов, рівень розвитку зайнятості працівників у господарствах області різний. Різняться він і в межах окремих груп трудових ресурсів. Зайнятість населення характеризує рівень використання трудових ресурсів. Вона є основою матеріального забезпечення та умовою відтворення робочої сили. Забезпечення раціональної зайнятості – проблема не тільки економічна, а й соціально-політична [9].

Важлива умова успішної роботи підприємства – постійний склад кадрів. Протягом 2011 року на підприємствах, в установах та організаціях області працювало 243,0 тис. найманих працівників (без врахування найманих працівників з чисельністю працюючих менш як 10 осіб та зайнятих у фізичних осіб-підприємців). Середня кількість працівників у еквіваленті повної зайнятості склала 236,7 тис. осіб (97,4% до середньооблікової кількості штатних працівників). Окрім того, за зовнішнім сумісництвом та за договорами цивільно-правового характеру на підприємствах було зайнято 11,9 тис. осіб. Протягом 2011 року на підприємствах області прийнято 61,2 тис. осіб, звільнено 66,7 тис. осіб, що становить відповідно 25,2% та 27,4% середньооблікової кількості штатних працівників. Кількість працівників, які вивільнені у зв'язку із скороченням штатів у минулому році становила 5,6 тис. осіб або 8,3% від загальної кількості тих, які вибули.

За даними Головного управління статистики в Хмельницькій області кількість працівників, які перебували у відпустках без збереження заробітної плати (на період припинення робіт), у 2011 році становила 8,9 тис. осіб (3,7% середньооблікової кількості штатних працівників), що на 41,6% менше у порівнянні з минулим роком (15257 осіб або 6,1%). Такі відпустки були поширені на підприємствах промисловості та будівництва (відповідно 77,3% та 10,5% від загальної кількості працівників області, які перебували у зазначених відпустках). У режимі скороченого робочого дня (тижня) у 2011 році працювало 23,1 тис. осіб (9,5% середньооблікової кількості штатних працівників), що на 38,2% менше у порівнянні до 2010 року (37373 осіб або 14,9 відсотка).

Зростання зайнятості трудових ресурсів на підприємствах має супроводжуватися підвищенням ефективності його використання. Одним із стратегічних напрямів вивчення даної надзвичайно важливої соціально-економічної проблеми в умовах надлишку та неповного використання робочої сили виступає формування раціональної зайнятості у виробництві, за якої забезпечувалися б нормальна працевантаженість, продуктивність і оплата праці в усіх формах господарювання на селі [10].

Висновки з даного дослідження. Аналіз демографічної ситуації Хмельницької області показує, що вона є досить складною і характеризується від'ємним природним приростом. Скорочення народжуваності на селі, а також відтік молоді з села через низку причин соціально-економічного характеру призвели до того, що сільське населення за період з 2008 р. по 2012 р. зменшилося на

264,0 тис. осіб . Для виведення регіону з глибокої демографічної кризи необхідно розробити і впровадити в життя низку заходів, спрямованих на стимулювання процесів відтворення сільського населення. Для подолання демографічної кризи необхідно: збільшити оплату праці як основного показника матеріального добробуту; забезпечити розвиток інфраструктури, збільшити рівень медичного обслуговування; забезпечити підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників; належним чином розвивати культуру та освіту. Всі ці умови сприятимуть стабілізації кількості трудових ресурсів та покращенню демографічної ситуації на селі.

Література

1. Про зайнятість населення. – Закон України від 21.11.97 № 665/97 ВР // Збірник нормативних актів. – К. : Атака. – 2000. – 18 с.
2. Доманчук Д.П. Економіка праці: навчальний посібник; видання друге, доповнене і перероблене / Д.П. Доманчук, А.Д. Чикуркова. – Кам'янець-Подільський: Видавець ПП Зволейко Д.Г., 2009. – 376 с.
3. Економічний енциклопедичний словник. У 2-х томах / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій; За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Видавництво «Світ», 2005. – Т. 2. – 537 с.
4. Формування і використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://megarefs.org.ua/formuvannya-i-vikoristannya-trudovogo-potencialu-silskogoshodarskix-pidpriyemstv.html>
5. Масленников О.Ю. Трудовий потенціал підприємства: його формування та оцінювання / О.Ю. Масленников, М.І. Фльорко // Науковий вісник ЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8. – С. 241.
6. Сайт Головного управління статистики у Хмельницькій області. Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.
7. Попівняк Р.Б. Соціально-економічні аспекти відтворення трудового ресурсного потенціалу села [Електронний ресурс] / Р.Б. Попівняк, О. Кіц. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/vlau/apk/2011_18_1/files/11prlrp.pdf
8. Дмитрук Н.В. Особливості формування трудових ресурсів у сільському господарстві / Н.В. Дмитрук // Зб. наук. пр. УДАУ. – Умань. – 2006. – Вип. 63. – ч. 2. – С. 33-41.
9. Організація використання трудових ресурсів [Електр. ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category129/doc236>
10. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України: Наукова доповідь / За ред. І.І. Лукінова та П.Т. Саблука // Економіка АПК, 2000. – №8. –С. 18-19.

УДК 336

Кізіма Т.О.,
д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів
Тернопільський національний економічний університет

ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

Постановка проблеми. Важливим результатом функціонування фінансів домогосподарств, як самостійних суб'єктів ринкової економіки, є формування заощаджень, котрі не лише сприяють найбільш повному і безперервному задоволенню потреб домашнього господарства, але і є важливими для розвитку інших господарюючих суб'єктів. Однак для того, аби заощадження населення були ефективно використані іншими економічними одиницями, вони повинні спочатку бути належним чином організовані, а потім – трансформовані в інвестиції.

У ході реформування вітчизняної економіки суттєво зростає інтерес наукової громадськості та фінансистів-практиків до проблем, пов'язаних із якнайефективнішим використанням заощаджень домогосподарств як потужного інвестиційного ресурсу. А формування національного ринку заощаджень і державної стратегії у цій сфері має стати пріоритетним завданням сучасного етапу розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування заощаджень присвячені численні праці як всесвітньо відомих класиків економічної науки (Л. Вальрас, Дж. М. Кейнс, С. Кузнєц, Г. Марковіц, А. Маршалл, Ф. Модільяні, П.Самуельсон, А. Сміт, І. Фішер, М. Фрідман), так і вітчизняних (М. Алексеєнко, О. Ватаманюк, З. Васильченко, А. Вожжов, А. Мороз, С. Панчишин,

М. Савлук), так і зарубіжних (Ю. Белугін, Ю. Кашин, Дж. Кемпбел, К. Керролл, М. Фельдштейн, К. Хоріока, С. Шашнов) учених.

Однак сьогодні особливо актуальним для України є узагальнення основних тенденцій, що мають місце на світовому ринку заощаджень, та використання передового досвіду у цій сфері при формуванні державної політики стимулювання ощадно-інвестиційних процесів.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду формування і використання заощаджень населення та визначення можливостей його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безумовно, заощадження домогосподарств відіграють надзвичайно важливу роль в економічних процесах, адже саме вони слугують основним джерелом інвестицій, які визначають розвиток економіки будь-якої країни. Водночас, зростання заощаджень, зокрема в країнах з перехідною економікою, окрім економічного, має також вагоме соціальне і політичне значення, оскільки сприяє підвищенню життєвого рівня населення та його соціальної захищеності, зміцненню середнього класу й посиленню його фінансової незалежності.

Відтак надзвичайно корисним і цікавим є звернення до світового досвіду перебігу ощадно-інвестиційних процесів з метою його адекватної оцінки і визначення основних векторів підвищення ефективності трансформації заощаджень вітчизняних домогосподарств в інвестиції.

Насамперед відмітимо, що населення розвинених країн давно усвідомило необхідність та важливість здійснення заощаджень з метою забезпечення себе від економічних негараздів в майбутньому. Ефективне формування заощаджень стало невід'ємною частиною фінансової культури більшості народів світу. В Україні ж розуміння важливості заощаджень почало формуватися відносно недавно. Однак сьогодні українці починають дедалі більше усвідомлювати важливість поступового накопичення коштів, розглядаючи заощадження як один з найефективніших інструментів збереження грошей від потенційних економічних та фінансових ризиків.

Нещодавні опитування, проведені у жовтні 2012 року фахівцями Erste Group [1], засвідчили, що процес заощадження у європейських країнах – досить популярний, адже 3/4 населення віком від 15 років вважають заощадження дуже важливими чи досить важливими у своєму житті. Для поляків, сербів та українців розуміння важливості заощаджень помітно почало зростати впродовж останніх років. Так, важливими заощадження вважають 76% українців, оцінюючи їх як дуже важливі або досить важливі, що не суттєво відрізняється від ставлення до заощадження хорватів (75%), сербів (72%), німців (73%) та турків (77%). Водночас заощадження є дещо менш важливими для австрійців (70%), чехів (66%), словаків (67%) та чорногорців (59%). При цьому найбільш ощадливими виявилися жителі Польщі, Угорщини та Румунії – 82%, 84% та 85% відповідно. Цікаво, що за результатами опитування серед наших співвітчизників більш ощадливими виявилися жінки – 41% українок, на противагу 34% чоловіків, вважають заощадження необхідними [1].

Дослідження засвідчили, що регулярно відкладати певну суму грошей на заощадження має змогу населення Австрії, Німеччини, Чехії, Польщі та Словаччини. Так, переважна більшість жителів вищезазначених країн в середньому щомісяця відкладають від 9 до 15% свого доходу, формуючи своєрідний резервний фонд, що може як приносити додатковий дохід сім'ї, так і підвищувати якість життя загалом. А ось майже половина угорців, румунів, хорватів та українців не можуть дозволити собі систематично заощаджувати. Час від часу лише 30% українського населення заощаджує свої кошти [1].

Так само як і угорці, румуни, серби та хорвати, українці пояснюють відсутність власних заощаджень тим, що не мають фінансової можливості відкладати (70%), радше хочуть витратити кошти (18%). Втім, лише українці серед респондентів 12 країн Європи відмовляються від заощаджень на користь інвестицій у власний бізнес (8%) [1].

Найпоширенішим серед мотивів, що спонукає до заощаджень жителів Європи, є збереження коштів «про запас». Завдяки цим коштам є можливість покривати щоденні чи непередбачувані витрати. Щороку все актуальнішими стають тенденції до накопичення грошових коштів на гідний рівень життя у пенсійному віці та на майбутнє дітей. У багатьох країнах люди надають перевагу надійності, аніж ризику, обираючи для себе довгострокові вклади та вклади з помірним рівнем доходу. Зазвичай домогосподарства користуються простими та прозорими формами заощаджень, інвестуючи в нерухомість або вкладаючи кошти на строкові депозити.

Безумовно, жителі країн з високим рівнем життя і позитивною динамікою доходів, мають більший запас заощаджень та кращі можливості для нагромадження коштів. Однак лідерами по заощадженнях відносно рівня зарплат виявилися поляки та словаки, відкладаючи в середньому 12% - 15% від загальної суми доходів, що складає 88 – 90 євро на місяць. Жителі Австрії та Німеччини заощаджують близько 9% від доходу (170 євро та 199 євро відповідно) [2] (рис. 1).

Для здійснення процесу заощаджень населення Центральної та Східної Європи переважно обирає банківські продукти, що посідають другу сходинку за популярністю після поточних банківських рахунків. Структура відсоткових ставок у розрізі європейських країн, що представлена в таблиці 1, дає можливість побачити, що в більшості банків в середньому відсоткові ставки коливаються від 0,1% - до 1,9%, за винятком Греції, Польщі, Росії та України, де ставки сягають 4,35% – 15,25%.

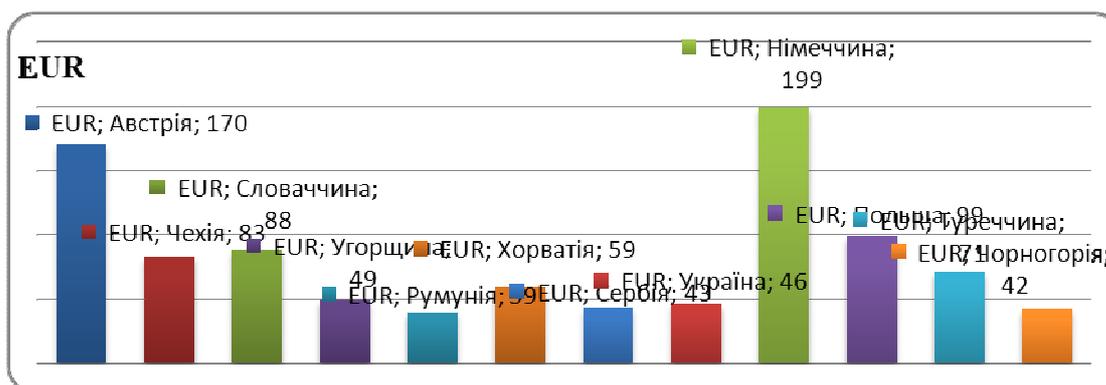


Рис. 1. Середній розмір заощаджень на одну особу в країнах Європи*

Джерело: складено на основі даних [2].

Таблиця 1

Відсоткові ставки у країнах Європи в 2013 році

Країна	Банк	Валюта	Відсоткова ставка
Швейцарія	CreditSuisse	CHF	0,10%
	UBS		1,125%
Франція	HSBC France	EUR	0,19%
Італія	ING DirectItalia	EUR	1,0%
Німеччина	Postbank	EUR	0,25%
	DeutscheBank		0,30%
	ING Diba		1,2%
Чехія	CheskaSporitelna	CHK	0,45%
Латвія	Rietumu	LVL	1,3%
Естонія	SwedbankEstonia	EUR	0,52
Словаччина	TataBanka	EUR	0,60%
Бельгія	BNP ParibasFortis	EUR	0,60%
Британія	Lloyds TSB	GBP	1%
	HSBC UK		1%
Іспанія	BBVA	EUR	1,05%
	BarclaysSpain		1,4%
Швеція	SEB	SEK	1,18%
Австрія	ING DibaAustria	EUR	1,3%
Ірландія	BankofIreland	EUR	1,9%
Польща	Bank BPH	PLN	3,3%
Греція	BankofCyprusGreece	EUR	4,35%
Росія	Rosbank	RUB	5,9%
	Sberbank		8,3%
Україна	UnikreditBankUkraine	UAN	15,25%

Джерело: Складено на основі даних [3].

Проте в Європі є банки, котрі пропонують депозити з прибутковістю на 1-2% вище. Для прикладу, найбільший приватний банк Латвії Rietumu пропонує своїм клієнтам депозитні вклади під ставку в 3,75%, і це досить відчутна відмінність на фоні того, що пропонують банки «старої» Європи. Гарантії збереження вкладів у розмірі 100 тисяч євро ідентичні для всіх країн Євросоюзу, у тому числі і Латвії, тому депозити в Німеччині істотно поступаються аналогічним послугам латвійських банків. Ймовірно, в цьому і криється причина популярності банків Латвії – як серед жителів країн СНД, так і західної Європи [4].

Важливою тенденцією останніх років є втрата європейцями довіри до альтернативних та більш сучасних способів заощадження та інвестування коштів. Скажімо, інтерес до цінних паперів був важливим фактором розвитку фондового ринку, проте після фінансової кризи 2008-2009 років інтерес до вкладення тимчасово вільних коштів в акції, облігації та інші цінні папери значно знизився. Зараз лише деякі домогосподарства Центральної та Східної Європи зацікавлені у сучасних та ризикованих можливостях інвестування [2].

За останні 10 – 15 років помітно знизилися заощадження в Японії та Канаді. А от Німеччина та Франція традиційно залишаються країнами з більш високою схильністю до заощаджень (рис. 2). Найбільш стабільні тенденції до накопичення заощаджень, не зважаючи на кризовий період, має Німеччина. Так, близько 80 відсотків громадян Німеччини щомісячно заощаджують визначену суму грошей. При цьому особливо велику роль відіграють інвестиції у власну старість, адже щомісяця 67% німців відкладають гроші на пенсію.

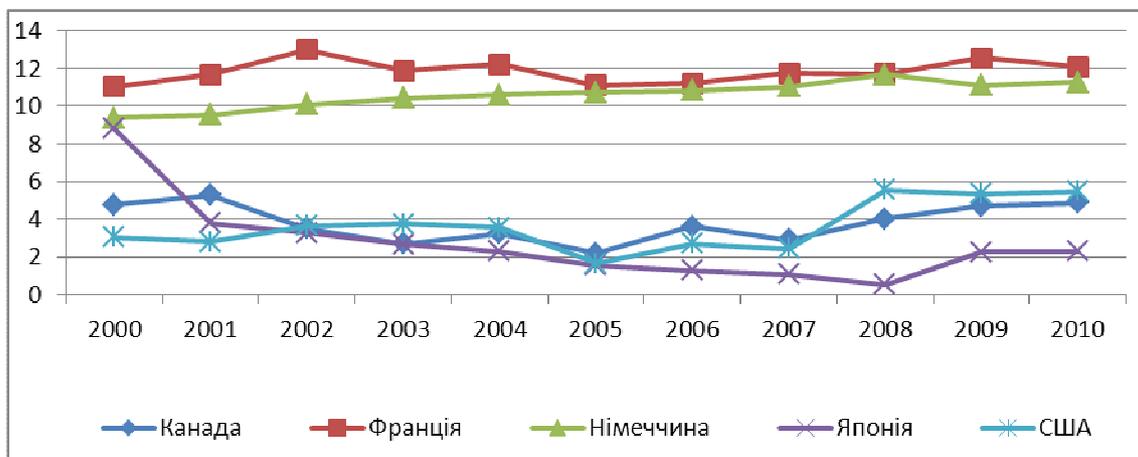


Рис.2. Динаміка схильності до заощаджень в окремих країнах світу у 2000–2010 рр. (у відсотках від наявного доходу домашніх господарств)

Джерело: складено на основі даних [5].

Оскільки багато європейців сьогодні замислюються над купівлею власного житла, у низці країн (Франція, Німеччина, Іспанія, Австрія, Марокко, Чилі, Туніс та Індонезія) впродовж останніх двадцяти років впроваджені так звані житлові заощадження.

Починаючи з 1965 року, у Франції такий вид заощаджень отримав активну підтримку з боку держави у вигляді програм, які допомагають домогосподарствам з низьким та середнім рівнем доходу накопичити необхідні кошти для придбання житла чи отримати пільгові кредити. Консультанти з житлового кредитування рекомендують своїм клієнтам використовувати будівельні ощадні каси, що були засновані близько ста років тому.

Основне завдання будівельних ощадних кас – стимулювати накопичення власного капіталу на купівлю нерухомості. Співпраця з такими інституціями складається з двох етапів: накопичення власних коштів й отримання позики.

Сума, яку отримує домогосподарство, складається з власних накопичень, з урахуванням нарахованих відсотків, та суми кредиту, розмір і умови надання якого обумовлені в ощадному договорі. Такий договір підписується між громадянином та будівельною ощадною касою, згідно з яким встановлюються умови надання кредиту.

Відтак протягом 1 – 7 років можна накопичити суму в розмірі 40-60% від розміру кредиту. Виконання всіх умов контракту дає можливість на отримання цільового кредиту за нижчими відсотковими ставками, ніж в інших кредитних організаціях. Це є важливим моментом, оскільки для отримання іпотечного кредиту в банку необхідно мати власний капітал, якого повинно вистачити на покриття витрат, пов'язаних з укладанням угоди купівлі-продажу [6].

У Німеччині така система заощаджень як будівельні ощадні каси заохочується державою у формі щорічних премій для вкладників. Крім того, будівельні ощадкаси висувають до позичальників менш жорсткі вимоги, ніж банки. Це стосується і рівня доходу, і віку, і соціального становища клієнтів. Кожен четвертий клієнт – віком до 30 років, кожен третій – старший 50 років. Завдяки інструментам державної підтримки заощаджувати таким чином вигідно для домогосподарств з невисоким рівнем доходу.

Згідно з доповіддю німецької компанії «Альянс», на основі досліджень AllianzGlobalWealthReport було оприлюднено Звіт про світове багатство у 2012 році та проведено аналіз структури світових заощаджень та інвестицій. Так, у дослідженні фінансового стану домогосподарств взяли участь 52 країни світу, що були розділені на три групи:

- HWC (highwealthcountries) – багаті країни із фінансовими активами більше 26 800 євро на одну особу;
- MWC (middlewealthcountries) – країни з активами розміром від 4500 до 26 800 євро на людину;
- LWC (lowwealthcountries) – бідні країни з активами на людину меншими ніж 4500 євро.

За результатами Звіту, багатим країнам належить більша частина фінансових активів домогосподарств (85%), що є власністю лише 18% населення світу [7]. Україна у цьому рейтингу

входить до останньої п'ятірки, посівши 49 місце серед 52 країн світу, сукупний ВВП яких складає 90% світового ВВП. Останні позиції зайняли Індонезія, Казахстан та Індія.

За розрахунками німецьких експертів, на одного українця припадає 928 євро чистих фінансових активів (за мінусом боргів), у той час як на середньостатистичного жителя Швейцарії – близько 138 000 євро. Другою в рейтингу є Японія із 93 000 євро на одну особу. Трійку лідерів замикають США з показником, що сягає 90 400 євро на душу населення. За ними розташувалися Бельгія – 68 000 євро і Голландія – 61 300 євро на людину.

Безумовно, фінансовий стан домогосподарств безпосередньо впливає на вибір інструментів інвестування. В «бідних» країнах це більш консервативні інструменти – банківські депозити (63%), які в «багатих» країнах складають лише 28%. Окрім того, значна частка вкладів спрямовується у цінні папери та страхові і пенсійні програми (накопичувальне страхування життя) (рис. 3).

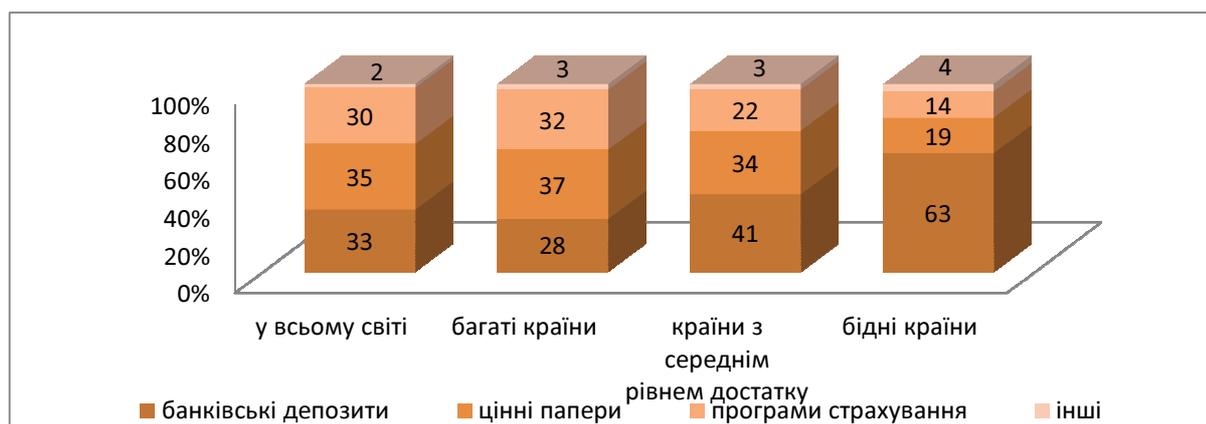


Рис. 3. Частка різних видів активів у загальній структурі світових заощаджень, %
Джерело: складено на основі даних [8].

В Україні, на жаль, фінансовий ринок розвинений недостатньо, тому фінансовий сектор значною мірою презентований банківським сектором. Основна частина діючих банків у сукупних активах фінансового сектору становить майже 96%. Нестача диверсифікованого сектору небанківських фінансових установ зводить всі можливі форми заощаджень до валюти, банківських депозитів та нерухомості. Тому й не дивно, що громадськість не виказує зацікавленості та не має особливої обізнаності щодо більш розвинених фінансових продуктів на кшталт акцій, облігацій чи інших інвестиційних інструментів. Відтак надзвичайно гострою є необхідність підвищення рівня фінансової грамотності населення для того, щоб воно мало можливість трансформувати свої заощадження у інвестиційно привабливі активи.

Передусім зазначимо, що трансформація заощаджень домашніх господарств в інвестиції передбачає майбутнє зростання доходу за рахунок максимально прибуткового вкладення вільних грошових ресурсів при умові мінімізації інвестиційних ризиків. Саме високі ризики обумовлюють значні обсяги заощаджень населення в готівковій національній та іноземній валюті поза фінансово-кредитною системою як найбільш безпечні в умовах економічних та політичних потрясінь.

Світовий досвід переконує, що у країнах, які розвиваються (у тому числі і в Україні), основною метою інвестування готівкової національної та іноземної валюти є не стільки отримання доходу, скільки збереження її вартості в умовах інфляції. Адже у країнах з нестабільною економікою домашні господарства здійснюють готівкові вкладення, передусім, з метою страхування від інфляційного знецінення, а уже потім, по можливості, з метою використання їх як капіталу.

Безумовно, макроекономічний аспект трансформації заощаджень вітчизняних домогосподарств в інвестиції пов'язаний передусім із забезпеченням стабільності економічного розвитку держави. Проте навіть в умовах відносної макроекономічної стабільності, яка тривала до осені 2008 року, в Україні не спостерігалось суттєвої концентрації заощаджень населення у вітчизняних фінансових інституціях, що, на наш погляд, пов'язано із низкою причин, а саме:

- відсутністю повноцінного цивілізованого національного фінансового ринку, здатного працювати із дрібним інвестором по усіх сегментах;
- недостатнім розвитком інституту фінансового посередництва (зокрема, небанківських фінансових установ, спроможних стабільно і ефективно співпрацювати з населенням);
- обмеженою пропозицією фінансових послуг та відсутністю спеціальних інвестиційних інструментів, призначених для роздрібного інвестора;
- недовірою до діяльності держави загалом та фінансових посередників зокрема, що пов'язано із негативним досвідом співпраці населення із цими суб'єктами на початковому етапі ринкових реформ;

– неналежним рівнем фінансової грамотності населення та відсутністю культури інвестування заощаджень у кількох поколіннях населення країни;
– відсутністю зрозумілої, доступної інформації для основного потенційного інвестора національної економіки – домашніх господарств;
– незрілістю інституту фінансового (інвестиційного) консультування фізичних осіб;
– відсутністю ефективного податкового стимулювання інвестицій громадян;
– обмеженістю сфери застосування компенсаційних механізмів на фінансовому ринку України загалом та відсутністю ефективною системи державних гарантій збереження заощаджень населення зокрема.

Вважаємо, що кожна із сформульованих позицій вимагає пильної уваги та конструктивних, цілеспрямованих дій передусім з боку відповідних державних органів, а також інституцій фінансового ринку з метою подолання негативних тенденцій, що мають місце в роботі з приватним інвестором в Україні.

Висновки з даного дослідження. Заощадження домашніх господарств є джерелом багатства і так званою «подушкою безпеки» під час економічного спаду. Вони дозволяють людям скоротити борги та забезпечити гідний рівень життя після виходу на пенсію. Накопичені населенням активи мають велике значення як для самих людей, так і для держави та фінансових установ. Банки залучають тимчасово вільні кошти на депозитні рахунки, з яких надаватимуть позики. Потік заощаджень, що спрямовується до пенсійних фондів, може бути інвестований на фондові ринки для надання коштів підприємствам з метою фінансування планів їх розширення.

Тому в сучасних умовах вітчизняної економіки вкрай необхідними є розроблення і впровадження дієвих та ефективних механізмів залучення заощаджень домогосподарств до економічних процесів. Серед найбільш пріоритетних напрямів виокремимо:

– інституціональний (становлення та стрімкий розвиток, окрім розгалуженої мережі банківських установ, різноманітних небанківських фінансово-кредитних інституцій: кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, інститутів спільного інвестування тощо);

– інструментальний (розширення переліку фінансових послуг і продуктів, що надаються приватному інвестору, а також продукування нових інвестиційних інструментів, створення належних умов для диверсифікації вкладень домогосподарств);

– гарантійний (удосконалення чинного законодавства щодо гарантування вкладів фізичних осіб з урахуванням передового зарубіжного досвіду, а також захист і підтримка конкурентних позицій вітчизняних фінансових установ стосовно аналогічних установ-нерезидентів на українському ринку, адже входження у національну фінансову систему іноземних власників та іноземного капіталу ускладнює процес прогнозування та контролю за ефективністю їх функціонування);

– освітньо-інформаційний (створення належних умов для здобуття громадянами необхідних знань щодо основних тенденцій та особливостей функціонування фінансового ринку, а також доступних пересічному інвестору джерел отримання необхідної фінансової інформації).

Відтак, формування національного ринку заощаджень і державної стратегії у цій сфері слід визнати пріоритетним завданням сучасного етапу ринкових реформ в Україні.

Література

1. Барометр ставлення до заощаджень ErsteGroup: Популярність заощаджень в країнах Центральної та Східної Європи. Прес-реліз. – Київ, 29.10. 2012 р.

2. Барометр настроїв щодо заощаджень та інвестування в країнах Центральної та Східної Європи.–Відень:GfKAustria, 14 січня 2013р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gfk.ua/public_relations/gfk_group_news/materials/005137/index.ua

3. Міжнародні ставки по депозитах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.deposits.org/europe.html>

4. Офіційний сайт банку Rietumu у Латвії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.rietumu.ru/infoarhiv/germany.html>

5. Environmental and Social StatisticsAccess the complete publication OECD Factbook.Economic. 2011-2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2011-enHousehold>

6. Економіка. Нерухомість в Німеччині: цифри та тенденції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.de>

7. Звіт про світове багатство у 2012р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://columbiaeconreview.com/index.php/en/viewissuesonline/80-fall2011/71-householdsavings>

8. SavingEurope: DeterminantsofHouseholdSavings (визначальні чинники заощаджень населення) [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://columbiaeconreview.com/index.php/en/viewissuesonline/80-fall2011/71-householdsavings>

9. Порівняльне дослідження структури заощаджень та інвестицій у світі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investor.ru/article/33291/10371/>

10. Економіка. Як заощаджують німці. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.de>



МАРКЕТИНГ І РИНКОВІ ВІДНОСИНИ

УДК 658.4: 339.137.2

Фарафонова Н. В.,
к.е.н., зав. кафедри фінансів
Житомирська філія
Київського інституту бізнесу та технологій

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У РИНКОВИХ УМОВАХ

Постановка проблеми. У сучасному світі за умов глобалізації світової економіки та розвитку інтеграційних процесів, що сприятимуть входженню України в світовий економічний простір, «виживають» лише найсильніші підприємства. Останніми вважаються такі суб'єкти господарювання, які виробляють продукцію, що є конкурентоспроможною не лише на внутрішньому, а на зовнішньому ринку.

У ринкових умовах господарювання будь-яке ринкове середовище передбачає наявність жорсткої конкуренції з відомими вітчизняними, а також світовими брендами і вимагає від товаровиробників рішучих дій та інноваційних підходів до формування власних конкурентних переваг. Адже прибутковість, економічна стійкість та ефективність господарської діяльності вітчизняних підприємств забезпечується саме наявністю конкурентних переваг. Особливо гостро проблема формування конкурентних переваг стосується вітчизняних товаровиробників внаслідок вступу України до СОТ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній науці активно розглядаються та широко висвітлюються проблеми, пов'язані з конкуренцією, конкурентоспроможністю та конкурентними перевагами суб'єктів господарювання. Науково обґрунтовані теоретико-методологічні аспекти, пов'язані з вищезазначеними дефініціями висвітлили в своїх наукових працях такі вчені-економісти, як Л.В. Балабанова, М.І. Книш, Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, І.Ю. Сіваченко, А. Сміт, Р.А. Фатхутдінов, Й. Шумпетер та ін. Враховуючи динамічні зміни як внутрішнього, так і зовнішнього економічного середовища, а також розвиток інтеграційних процесів, що сприяють входженню України у глобальний економічний простір, постає необхідність обґрунтування процесу формування конкурентних переваг підприємств. Зазначене свідчить про актуальність і необхідність проведення даного дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних підходів щодо сутності та класифікації конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки рушійною силою розвитку суб'єктів господарювання є конкуренція. Конкурентними вважаються такі суб'єкти ринку, які мають ряд потенційних переваг порівняно зі своїми суперниками. Тому, саме конкурентні переваги лежать в основі забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкової економіки. Конкурентні переваги підприємства – це характеристики чи властивості, які забезпечують підприємству переваги над прямими конкурентами. Існує низка підходів до визначення поняття конкурентних переваг.

Так, Н.П. Теслюк відмічає, що конкурентні переваги – це такі характеристики діяльності підприємства, якісні або кількісні індикатори його ринкової позиції, які забезпечують підприємство, зрештою, доходами, що перевищують середньогалузевий рівень, а також відповідні показники конкурентів [8].

Ж.Ж. Ламбен визначав конкурентні переваги як характеристики, властивості товару або марки, які створюють для підприємства певні переваги над своїми безпосередніми конкурентами. Ці характеристики відносяться як до самого товару, так і до додаткових послуг, що супроводжують товар, до форм виробництва, збуту або продажу, які є специфічними для підприємства або продукції [4].

На думку М. Портера, конкурентна перевага – це перевага, що забезпечує міцні позиції підприємства на ринку і доходи на рівні, вищому середнього по галузі завдяки кращій компетенції і можливостям в певній сфері чи напрямку діяльності [5].

Л.В. Балабанова визначає конкурентну перевагу як будь-яку ексклюзивну цінність, якою володіє підприємство, що забезпечує йому першість серед конкурентів. На думку автора, основою конкурентних переваг є унікальні конкурентні активи підприємства або особлива ключова компетентність у сферах діяльності, важливих для бізнесу підприємств [2].

І.Ю. Сіваченко стверджує, що конкурентна перевага – це перевага над конкурентами, що досягається за рахунок пропонування споживачам більш високої цінності або за рахунок більш низьких цін, або за рахунок надання більших вигод, які виправдовуватимуть більш високі ціни [9].

О.М. Скібіцький визначає конкурентні переваги як концентрований прояв переваг над конкурентами в економічній, технологічній та організаційній сферах діяльності підприємства, яку можна вирахувати з допомогою економічних показників (додатковий прибуток, вища рентабельність, ринкова частка, об'єми продаж) [6].

На думку Г.Л. Азоева та А.П. Челенкова, конкурентні переваги є концентрованим проявом переважаня над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, який можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш високі рентабельність, ринкова частка, обсяг продажу) [1].

Й. Шумпетер зазначав, що підприємство досягає конкурентних переваг і утримує їх завдяки впровадженню інновацій. Якщо підприємство не впроваджуватиме інновації конкуренти відразу і обов'язково обійдуть його [11].

М.І. Книш відмічає, що конкурентна перевага – це властивість фірми краще за суперників переборювати сили конкуренції й виконувати роботу з залучення покупців [3].

Р.А. Фатхутдінов визначає конкурентну перевагу як будь-яку ексклюзивну цінність, якою володіє система і яка дає їй перевагу над конкурентами; а також перевагу, високу компетентність фірми в будь-якій сфері діяльності або щодо випуску товару порівняно з конкуруючими фірмами [10].

Тобто, конкурентна перевага – це той ключовий чинник, пов'язаний з діяльністю суб'єкта господарювання в межах певного цільового ринку, який надає підприємству певні пріоритети порівняно з конкурентами у задоволенні потреб споживачів.

Відомий сучасний економіст М. Портер визначив основні типи конкурентних переваг: лідерство у мінімізації витрат, диференціація та фокусування. Причому, стратегія фокусування має два різновиди: фокусування на витратах та фокусування на диференціації [5]. У рамках стратегії мінімізації витрат, метою діяльності підприємства є налагодження низьковитратного виробництва товарів. У даному випадку підвищити ефективність діяльності можливо за рахунок економії на масштабі, власних патентованих технологій, особливих прав доступу до джерел сировини та інше. Стратегія диференціації полягає в тому, що суб'єкт ринкових відносин намагається зайняти унікальне положення в тій чи іншій індустрії, надаючи продукту такі характеристики, які будуть гідно оцінені і важливі для більшої кількості покупців, які готові платити високі ціни за товари. Стратегія фокусування заснована на виборі вузької сфери конкуренції в рамках тієї чи іншої галузі, тобто підприємством обслуговується один або декілька ринкових сегменти. Причому, дана стратегія існує у двох різновидах. Фокусування на витратах передбачає отримання підприємством переваги за рахунок низьких витрат, працюючи в своєму цільовому сегменті. При фокусуванні на диференціації організація здійснює диференціацію в своєму цільовому сегменті.

В економічній літературі існує низка різних підходів до класифікації конкурентних переваг. Залежно від можливості отримання конкурентних переваг, розрізняють переваги, що досягаються безпосередньою роботою підприємства на ринку та переваги, що обумовленні середовищем функціонування підприємства.

Залежно від цілей, розрізняють переваги над підприємствами-конкурентами та переваги по відношенню до клієнтів (полягають у кращому розумінні клієнтом споживчих властивостей товару в порівнянні з конкуруючими).

За ознакою стратегічної спрямованості розрізняють конкурентні переваги, які виникають у результаті створення унікального набору дій, властивостей, характеристик у тій же сфері діяльності, що й у конкурентів та забезпечують більш значимі цінності для споживачів, а також конкурентні переваги, що з'являються в результаті свідомого вибору підприємством інших, ніж у конкурентів, видів діяльності шляхом знаходження нових потреб або методів їх задоволення, що дасть можливість підприємствам заощаджувати на витратах, пов'язаних із конкурентними діями.

Залежно від імовірності успіху, конкурентні переваги підприємства можна поділити на ймовірні (перемога в конкурентній боротьбі) та стійкі (відхилення у вигідний бік торгової пропозиції порівняно з пропозиціями конкурентів).

За тривалістю дії конкурентні переваги підприємства поділяються на тривалі та тимчасові. Тривалість конкурентних переваг залежить від можливостей конкурентів копіювати досвід підприємств-лідерів ринку, в також, з врахуванням недоліків роботи конкурентів, вдосконалювати власну діяльність.

Залежно від впливу на потенціал підприємства, конкурентні переваги можуть бути такими, що формують і впливають на потенціал підприємства та такими, що формуються на основі наявного потенціалу підприємства.

Залежно від сили та характеру впливу на споживачів, розрізняють конкурентні переваги підприємства, що формують споживачів, їх поведінку, запити, попит та конкурентні переваги, які формуються самими споживачами.

Залежно від системи маркетингу на підприємстві, розрізняють: конкурентні переваги, що сприяють управлінню попиту, зокрема, застосування ефективних методів просування і збуту продукції, підвищення продуктивності праці, зменшення витрат на виробництво і збут продукції; конкурентні переваги, що сприяють управлінню запитами споживачів, зокрема, формування ефективних маркетингових інструментів, що сприятимуть успіху підприємства на конкретному ринку; конкурентні переваги, що створюються сучасними маркетинговими системами, зокрема, застосування системи методів стратегічного, соціально-етичного, мережевого, партнерського та інших сучасних видів маркетингу.

За джерелами виникнення конкурентні переваги підприємства можна класифікувати на зовнішні та внутрішні. Зовнішні конкурентні переваги характеризують ефективність взаємодії підприємства з зовнішнім економічним середовищем, а також швидкість дії та адаптації суб'єкта господарювання залежно від змін ринкового середовища в порівнянні з реакціями конкурентів. За Ж.Ж. Ламбенем, конкурентна перевага є «зовнішньою», якщо вона базується на відмінних якостях товару, що утворюють цінність для споживача або за рахунок зниження витрат, або за рахунок підвищення ефективності. Внутрішні конкурентні переваги підприємства характеризують внутрішні аспекти діяльності підприємства, які є кращими ніж у підприємств-конкурентів. За Ж.Ж. Ламбенем конкурентна перевага є «внутрішньою», якщо вона базується на переважанні витрат виробництва, управлінні підприємством чи товаром, яке створює цінність для виробника, що дозволяє досягти собівартості нижчої, ніж у конкурента.

До зовнішніх конкурентних переваг підприємств можна віднести: доступ до ресурсів та факторів виробництва, наявність постійних постачальників; розвинені комунікативні мережі; створення позитивного іміджу; ціноутворення з врахуванням як кон'юнктури ринку, так і соціальних чинників; наявність постійних збутових мереж та досконалий маркетинг; висока якість продукції, дизайн, упаковка; високий рівень сервісу.

Внутрішніми конкурентними перевагами суб'єктів ринку є: географічне розміщення; наявність розвинутої інфраструктури; формування ефективної конкурентної стратегії; раціональне формування матеріально-технічної бази, зокрема, основних виробничих засобів; використання інноваційних техніки та технологій; високий рівень менеджменту (прийняття раціональних управлінських рішень) та оптимізація його функцій; рівень продуктивності праці; нижча собівартість продукції та оптимізація рівня затрат; високі показники фінансового стану підприємства.

Показниками конкурентної переваги підприємства виступають: велика частка ринку; зростаюча кількість покупців; лідируюча стратегія; краща ніж у конкурентів реакція на ринкові зміни; найбільш вдале положення підприємства на ринку; диференційованість товарів підприємства; концентрація підприємства на швидкозростаючих сегментах ринку; нижчі порівняно з конкурентами витрати підприємства; вищий від середньоринкового рівень прибутку підприємства; технологічні та інноваційні переваги підприємства порівняно з конкурентами; високий рівень менеджменту і маркетингу тощо.

Відповідно індикаторами конкурентної слабкості можуть бути: високий рівень витрат; низька якість товарів; невелика частка на ринку; рівень доходів, нижчий за середньоринковий або спостерігається тенденція до зниження доходів підприємства; нестача фінансових ресурсів; неможливість протистояння конкурентам; погіршення репутації підприємства; послаблення позицій підприємства у найбільш перспективних галузях; нестача навичок і досвіду в основних сферах діяльності підприємства; невдале положення підприємства на ринку та інші.

Досягнути конкурентних переваг суб'єктом ринкових відносин можливо за рахунок: встановлення нижчих, ніж у конкурентів цін на продукцію (послуги); виробництва високоякісної продукції; використання інноваційної техніки та технологій; забезпечення якісного гарантійного та післягарантійного обслуговування; проведення постійного моніторингу ринку; миттєвої реакції на зміни смаків та вподобань споживачів.

До того ж, важливо не лише досягти конкурентних переваг, а й утримати їх в довгостроковому періоді. Для цього конкурентні переваги повинні відповідати таким вимогам: забезпечувати унікальність власної марки в порівнянні з конкурентами протягом тривалого часу, для чого сильні сторони даної фірми співвідносяться зі слабкими сторонами суперника; задовольняти специфічні потреби клієнта; базуватися на специфічних здібностях і ресурсах підприємства, які мають бути оригінальними в порівнянні з конкурентами і які важко або неможливо імітувати.

Аналіз конкурентних переваг суб'єкта господарювання можна здійснити за допомогою SWOT-аналізу, який найчастіше використовується в наступних випадках: розробка стратегії підприємства, в тому числі фінансової (SWOT-матриця складається, як правило, раз на рік, а також у момент створення або перегляду стратегії); аналіз ринку продукту/послуги (практично всі бізнес-плани, складені як для внутрішнього використання, так і для представлення інвесторам або в кредитні установи, повинні містити SWOT-аналіз проекту); вибір з декількох стратегічних альтернатив. Методика проведення SWOT-аналізу передбачає визначення власних сильних і слабких сторін підприємства, ринкових можливостей і загроз, а також зіставлення сильних і слабких сторін підприємства з можливостями і загрозами ринку.

Особливо актуальним є дослідження конкурентних переваг та можливостей сільськогосподарських товаровиробників (табл. 1) в умовах загострення конкурентної боротьби не лише з вітчизняними, а й з

іноземними конкурентами, зокрема внаслідок вступу України до СОТ. Сільське господарство – це галузь національної економіки України, яка забезпечує населення продуктами харчування, а промисловість – сировиною. Виробництво сільськогосподарськими товаровиробниками екологічно чистої та конкурентоспроможної продукції забезпечить підвищення ефективності їх діяльності та зміцнення конкурентних позицій на ринку, створення передумов для забезпечення продовольчої безпеки, а також позитивно вплине на соціально-економічне становище країни.

Таблиця 1

SWOT-аналіз сільськогосподарських підприємств

<p>Переваги (сильні сторони)</p> <ul style="list-style-type: none"> - природно-кліматичні умови; - транзитні можливості; - наявність земельних ресурсів; - наявність доступу до джерел сировини; - наявність кваліфікованих кадрів з менеджменту та маркетингу 	<p>Недоліки (слабкі сторони)</p> <ul style="list-style-type: none"> - недостатність фінансових ресурсів; - виробництво з високими витратами; - економія на інноваціях; - старіння виробничих потужностей; - слабо розвинена ринкова інфраструктура; - занепад соціальної інфраструктури на селі; - недостатній рівень підтримки з боку держави
<p>Можливості</p> <ul style="list-style-type: none"> - залучення інвестицій (вітчизняних та іноземних); - розширення виробництва; - налагодження низьковитратного виробництва; - входження у нові ринки (сегменти); - споріднена диверсифікація, товари з доповненнями; - вертикальна інтеграція; - впровадження інновацій; - вихід на світовий ринок з екологічно чистою продукцією 	<p>Загрози</p> <ul style="list-style-type: none"> - занепад економіки; - зменшення державного регулювання та підтримки сільського господарства з боку держави, зокрема, внаслідок вступу України до СОТ; - інфляція; - велика ймовірність виникнення нових конкурентів; - негативна екологічна ситуація; - зношеність матеріально-технічної бази; - широкий доступ зарубіжних виробників та захоплення ними ключових позицій на ринку

Джерело: власні дослідження

Виділивши основні конкурентні переваги приймається раціональне управлінське рішення, яке, як очікується, сприятиме суб'єкту ринкових відносин отримувати певну економічну вигоду (підвищення рентабельності, завоювання нових ринків збуту, збільшення чисельності споживачів).

Висновки з даного дослідження. Конкурентоспроможність суб'єктів господарювання на ринку передбачає наявність у підприємства стратегічно сформованих унікальних конкурентних переваг, що забезпечують ефективну діяльність в сучасних умовах розвитку соціально-орієнтованої економіки. Досягти конкурентних переваг можливо за рахунок випуску конкурентоспроможної продукції, що, в свою чергу, обумовлюється здобуванням підприємствами інноваційних техніки та технологій, застосуванням інноваційних форм та методів управління діяльністю суб'єкта господарювання та раціонально підібраними стратегіями маркетингової діяльності суб'єкта ринку. Сформовані конкурентні переваги дають можливість підприємству збільшувати свою частку на ринку, підвищувати рівень прибутковості, а також підвищувати ефективність своєї господарської діяльності в цілому.

Література

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М. : Новости, 2000. – 256 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинговое управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : монографія / Л.В. Балабанова. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Тугана-Барановського, 2006. – 294 с.
3. Кныш М.И. Конкурентные стратегии : учеб. пособие / М.И. Кныш. – СПб.: Б. и., 2000. – 284 с.
4. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с фр. – СПб. : Наука, 1996. – 322 с.
5. Портер М. Конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
6. Скібіцький О.М. Антикризисний менеджмент : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / О.М. Скібіцький [МОН України ; Нац. авіац. ун-т.]. – Київ. : Центр навчальної літератури, 2009. – 568 с.
7. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів / А. Сміт. – М. : Ексмо, 2007. – 960 с.
8. Теслюк Н.П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг / Н.П. Теслюк // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 11. – С. 17-20.

9. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Кредитно-модульний курс : навч. посіб. / [За ред. І.Ю. Сіваченка, Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової]. – 3-тє вид. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.

10. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление : учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

11. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Изд-во "Прогрес", 1982. – 455 с.

УДК 334.021

Демьянченко А.Г.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики
и управления морским транспортом
Азовский морской институт ОНМА

СТРУКТУРА СОГЛАШЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОРСКИХ ПОРТАХ

Постановка проблемы. Современное состояние отрасли морского транспорта, в частности морских портов, показывает неспособность государственных органов власти эффективно ею управлять. Тенденции таковы, что из восемнадцати морских портов Украины способны наращивать грузооборот, или хотя бы его не терять, только порты первой десятки. Не раскрыт потенциал грузовых портов Рени, Измаила, Херсона, Бердянска, Октябрьска, грузопассажирских - Ялты, Севастополя, Феодосии, Евпатории. При этом по данным Национального морского рейтинга Украины [1] за 2012 г., в Украине насчитывается 53 негосударственных предприятия, которые совместно переработали 48,3 млн. тонн грузов, что составляет 30% от объема грузооборота всех портов и терминалов в Украине (161,14 млн. тонн). В то же время, 26 негосударственных стивидорных компаний, работавших на условиях заключенных с портами договоров об аренде, совместной деятельности и др. вели в 2012 году совместно переработали около 23% грузов всех портов и терминалов в Украине.

Для преодоления системных проблем отрасли было принято решение о ее реформировании путем привлечения частного сектора в портовую деятельность на более широких и долгосрочных основах – через концессию и приватизацию. Механизм преобразований частично описан в Законе Украины «О морских портах Украины» [2], вступающим в действие в середине 2013 г., после чего предполагается, что процесс участия частного капитала получит прочную законодательную основу, процедуры проведения конкурсов станут более прозрачными, а активность инвесторов существенно вырастет.

Анализ последних исследований и публикаций. Дискуссия о государственно-частном партнерстве (ГЧП) в Украине велась давно: сущность механизма в реализации инвестиционных проектов рассматривался Данилишиным Б. [3], Запатриной И.В. [4], Павлюк А.П. и Ляпиным Д.В. [5], Павлюк К.В. и Павлюк С.М. [6]. Однако проводимые исследования касались общих направлений реализации механизма ГЧП в Украине, инструментов и последствий его использования, не затрагивая методологических аспектов применения конкретных схем взаимодействия государства и частных инвесторов в портовой отрасли и их целесообразности.

Постановка задания. Целью статьи является проведение анализа форм государственно-частного партнерства в портовой отрасли, определение степени достижения с их помощью основных целей такого взаимодействия, в результате чего они сведены в общее пространство в зависимости от роли и ответственности государственного и частного партнера.

Изложение основного материала исследования. Говоря о разнообразии форм государственно-частного партнерства, следует отметить, что основными являются следующие виды соглашений – договоры на обслуживание, на управление, аренды, концессия и ВОТ – контракты.

В рамках сервисного контракта правительство (государственный орган) нанимает частную компанию для выполнения конкретных задач или услуг в течение краткосрочного периода (1-3 года). При этом именно государство остается основным поставщиком услуг и напрямую с клиентами частные партнеры не взаимодействуют. Их основная задача – выполнять соответствующие услуги по оговоренной цене и по стандартам, установленным в госсекторе. Так, например, в порту по сервисным контрактам могут работать предприятия, занимающиеся обслуживанием дорожного полотна, движением груза по территории, складированием, предоставлением информационных услуг. При этом прибыль подрядчика увеличивается, если ему удастся сократить эксплуатационные расходы, повысить производительность работы. Кроме фиксированной и премиальной оплаты,

государство может стимулировать частные компании, предоставляя им возможность участия в распределении прибыли от их деятельности. Нагрузку же по финансированию капитальных вложений, необходимых для роста эффективности функционирования объекта инфраструктуры, берет на себя государственный партнер. Преимуществами использования таких контрактов является простота мониторинга, реагирование на спрос, ограничение деятельности частных инвесторов, быстрое и существенное влияние на эффективность их работы, является механизмом для развития управленческого потенциала и передачи технологий, позволяет не нарушить конкурентную среду и имеет низкие барьеры для входа и не требует больших капиталовложений. Однако, простота взаимодействия несет и несколько негативных последствий, а именно: нестабильность привлечения инвестиций, отсутствие обязательств у подрядчика по финансированию активов, договор не является существенным инструментом роста эффективности порта [7].

Использование контрактов на управления расширяет спектр передаваемых частному инвестору функций. Несмотря на то, что конечные обязательства по предоставлению определенных услуг остаются в государственном секторе, ежедневный контроль, мониторинг, принятие решений возлагается на частного партнера. Что касается финансирования, то в портовой отрасли последний, обычно, заинтересован в предоставлении средней и мелкой техники, необходимых материалов для проведения погрузочно-разгрузочных работ, однако капитальные инвестиции осуществляет государственная сторона. В соответствии с соглашением, частный оператор (подрядчик) выполняет возложенные на него функции с заданным уровнем качества. Стимулирует к более эффективному управлению, обычно, процент дохода от перевыполнения плана или часть в прибыли. Как и в предыдущем случае, именно на государстве лежит значительные обязательства по финансированию капитальных вложений, однако частный оператор может принимать в них участие, получая прирост эффективности деятельности за счет инвестиций. В случае контрактов на управление с клиентами напрямую работает частная компания, а государственные портовые администрации предоставляют инфраструктуру, персонал, контролируют соблюдение тарифной политики, подписанных соглашений, вопросы безопасности.

С помощью контрактов на управление может реализовываться механизм государственно-частного партнерства в портах, работающих по сервисной модели, когда инфраструктура и суперструктура принадлежит государству, а частные операторы выполняют все стивидорные операции или их часть на отдельных терминалах.

В соответствии с договором лизинга, частный партнер получает от государства право использовать активы, несет ответственность в полном объеме за предоставление услуг, берет на себя обязательства выполнять их по установленным стандартам (в портовой деятельности это скорость погрузки-разгрузки, соблюдение графика, уровень потерь, качество оформления документов) и выплачивает арендодателю серию платежей, компенсирующих стоимость активов. Кроме того, частный оператор ведет деятельность за свой счет и принимает все риски на себя. В государственном ведении остаются новые капиталовложения и инвестиции замены. Срок действия лизингового соглашения (около 10 лет с возможностью продления) позволяет арендодателю планировать операционную деятельность в долгосрочном периоде, а государству - найти надежного партнера и возможность эффективно использовать имеющиеся активы. Структура лизингового соглашения представлена на рис. 1.

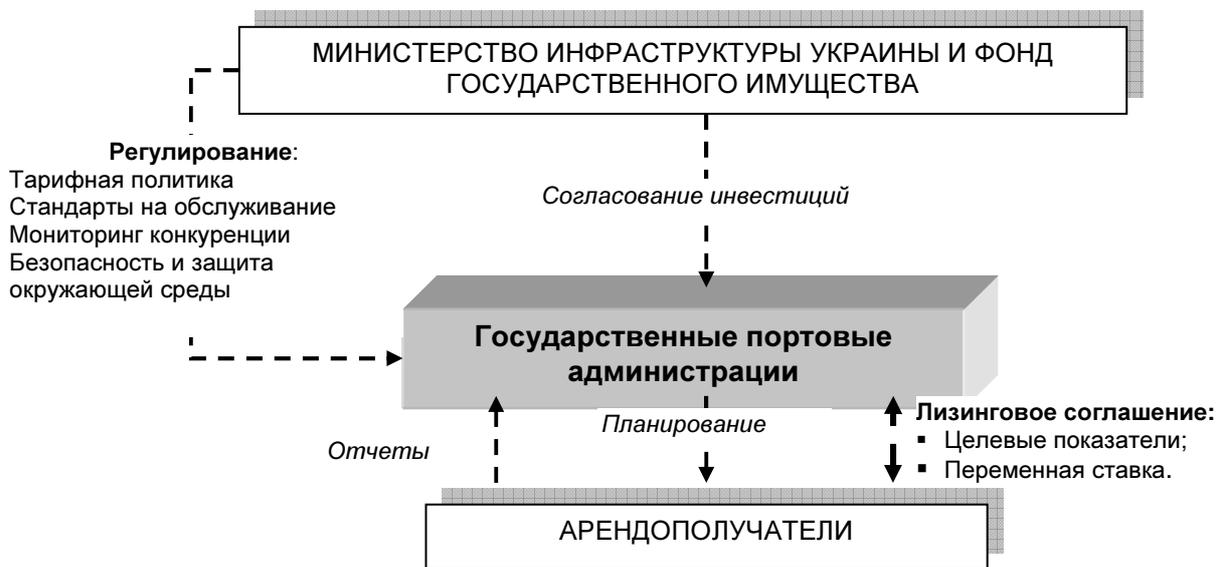


Рис. 1. Структура управления лизинговыми контрактами

Источник: [8]

В портової отрасли, в зависимости от объектов аренды значительно будет отличаться уровень инвестиций частного капитала. Если речь идет об аренде акватории, набережной и необорудованного земельного участка, то объем частного финансирования будет чрезвычайно высоким. Противоположным вариантом является тот, при котором арендатор получает целостный имущественный комплекс в виде части акватории и полностью оборудованный терминал, готовый обслуживать грузы. В таком случае потребность в частном финансировании минимальна и арендодатель не скован большим объемом обязательств по развитию инфраструктуры портового комплекса. Описывая преимущества и недостатки этой формы ГЧП [7] следует отметить, что аренда, в первую очередь, стимулирует частных партнеров достигать больших уровней грузооборота, снижать затраты и улучшать качество обслуживания. Однако большую актуальность приобретает проблема формирования тарифов. К тому же остается нерешенной задача привлечения частного инвестора к финансированию расширения и модернизации активов. Тот факт, что частные компании платят арендные платежи при аренде целостных портовых комплексов, а не самостоятельно совершают капитальные вложения, с одной стороны является преимуществом – для оператора, а с другой – существенным недостатком для государства. Однако больше вероятности привлечь частного партнера по договору лизинга именно готового терминала, а не причала без соответствующей инфраструктуры, требующего значительных капиталовложений, хотя и арендные платежи по нему будут гораздо меньше.

Одним из самых распространенных и действенных видов государственно-частного партнерства, и в портовой отрасли в том числе, является концессия – передача правообладателем пользователю за определенную плату права использования принадлежащего ему имущества с целью оказания оговоренных услуг или продажи определенной продукции. Пример организации договора концессии представлен на рис. 2 [8].

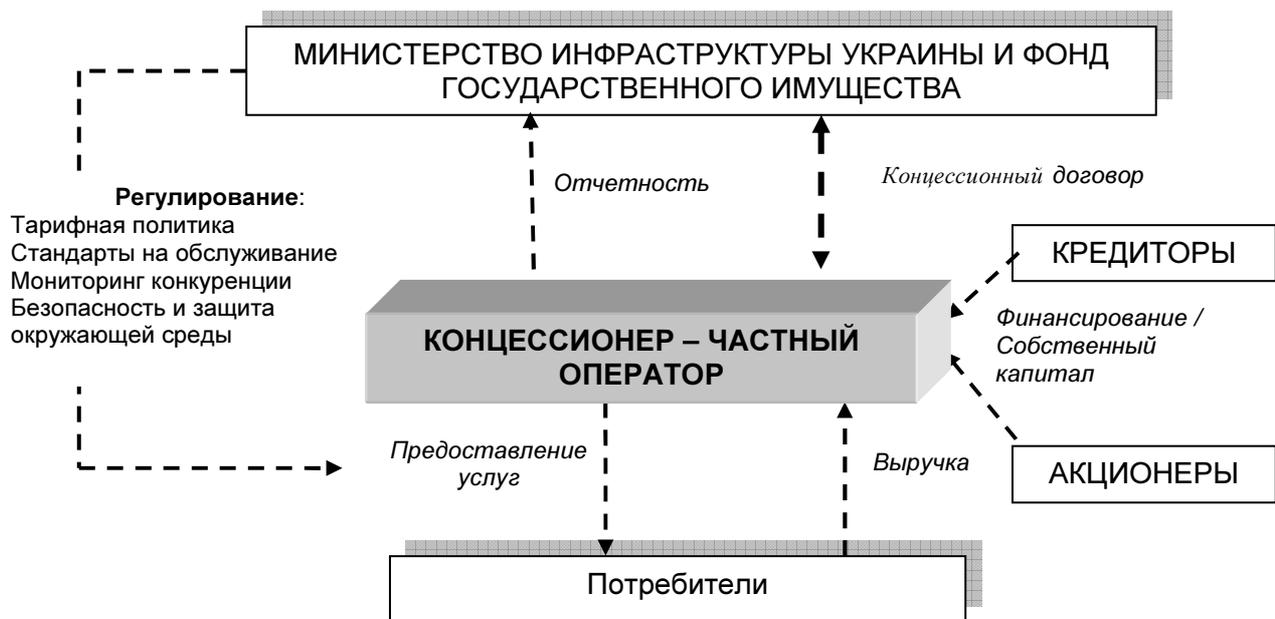


Рис. 2. Структура концессионного договора

Источник: [8]

Концессия передает в частный сектор ответственность за предоставление услуг, включая эксплуатацию, техническое обслуживание, строительство и восстановление передаваемых активов. И, несмотря на то, что частный партнер отвечает за все капиталовложения, осуществляемые по договору, полученные активы находятся в собственности государства и в течение периода концессии, и после него. Государство же берет на себя обязанность устанавливать стандарты предоставления услуг и обеспечение их выполнения. По сути, его роль сводится к регулированию тарифов, поддержанию соответствующего качества обслуживания и обеспечению вопросов безопасности и экологической защиты.

Механизм концессии предполагает, что концессионер получает от клиентов и потребителей услуг определенную плату, установленную в концессионном договоре, которая может быть изменена в соответствии с его же положениями. Иногда, государство может предоставить финансовую помощь частному партнеру на первоначальном этапе реализации совместного проекта для обеспечения необходимых капитальных вложений. Однако концессионер несет ответственность за любые капитальные вложения, необходимые для создания, обновления или расширения активов и

финансирует их за счет собственных ресурсов и доходов операционной деятельности. Само соглашение заключается на довольно длительный срок (25-30 лет), поэтому оператор имеет возможность окупить инвестированный капитал и получить соответствующий доход.

Концессия считается наиболее эффективным способом привлечения частного финансирования в различные отрасли, требующие масштабного нового строительства или модернизации существующей инфраструктуры. Таковой является и отрасль морского транспорта в Украине: при существующем положении дел на ее восстановление и обновление потребуется более 10 лет, за которые она полностью может утратить свой конкурентный потенциал, а рационально проведенная реформа и использование концессии позволят сделать это за меньший срок и с большим эффектом. С другой стороны, ключевым преимуществом концессии является новый уровень стимулирования частного оператора, который получает полное право распоряжаться имуществом порта (кроме его реализации) и в его интересах делать это как можно более эффективно. Передача полного пакета операционной и финансовой ответственности позволяет инвестору внедрять те инновации и развивать такие направления деятельности, какие он считает нужными. Однако при оформлении концессионных отношений возникает необходимость обновления законодательства и регуляторных актов, касающихся самих взаимоотношения государства и частного инвестора, тарифной политики, мониторинга и регулирования будущего проекта, что влечет масштабную подготовительную работу и более сложную процедуру заключения договора.

В практике мирового банка концессионные соглашения принимают вид следующих контрактов [9]:

Rehabilitate-operate-transfer (ROT) – восстановление, эксплуатация и передача: предполагает, что частный инвестор восстанавливает существующий объект инфраструктуры, а затем эксплуатирует и обслуживает его, принимая все риски операционной деятельности в течение срока действия договора;

Rehabilitate-lease or rent-transfer (RLT) - восстановление, аренда и передача: частный инвестор восстанавливает существующую инфраструктуру, принимая риски модернизации и финансирования на себя, затем получает данный объект от правительства в аренду, эксплуатирует и обслуживает его в течение срока договора, по окончании которого передает его государству;

Build-rehabilitate-operate-transfer (BROT) - строительство, восстановление, эксплуатация и передача: данное соглашение предполагает, что частный инвестор достраивает недостающие объекты существующей инфраструктуры (завершает частично построенный объект) и восстанавливает имеющиеся активы, затем эксплуатирует и обслуживает объект с учетом операционного риска и по окончании договора передает его государству.

Такие схемы подчеркивают, что право собственности на модернизируемые и восстанавливаемые активы принадлежит государству, а те, которые заново отстраиваются, передаются ему в собственность после окончания периода договора.

ВОТ-контракты (Build-Operate-Transfer) являются специализированными соглашениями, по которым частный инвестор финансирует и развивает новый инфраструктурный проект. Структура взаимодействия заинтересованных лиц при реализации таких контрактов представлена на рис. 3 [8].

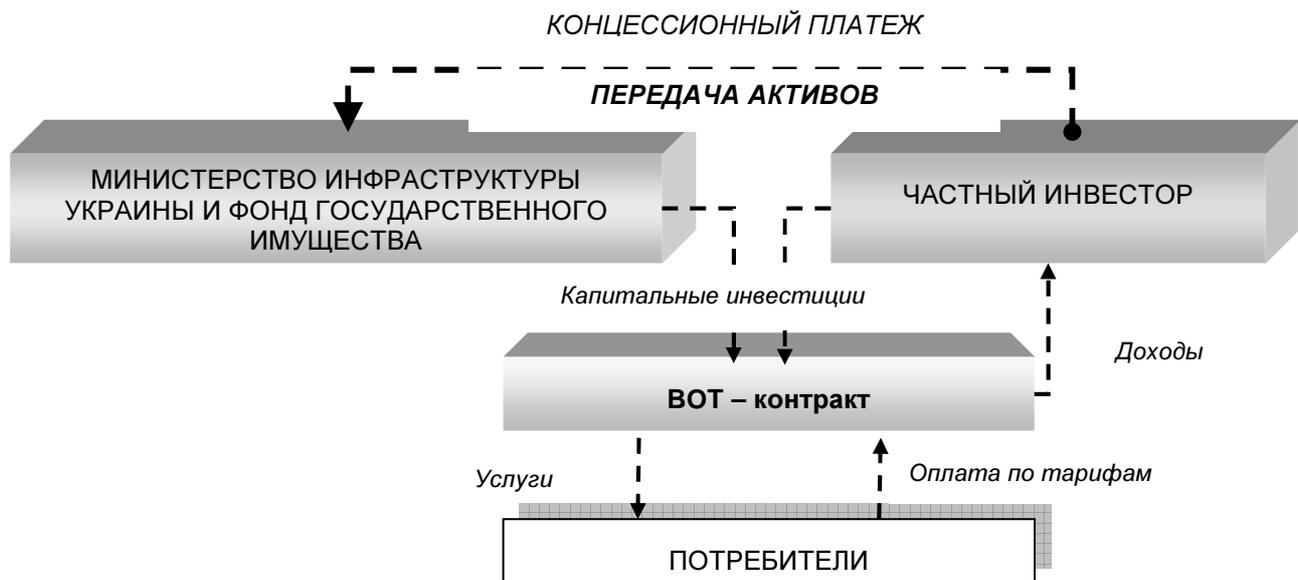


Рис. 3. Структура взаимодействия при реализации ВОТ-контрактов

Источник: [8]

По контрактам типа BOT частный партнер представляет капитал, необходимый для создания нового объекта и получает возможность владеть созданными активами в течение срока, который позволит полностью окупить инвестиционные затраты и получить необходимую норму прибыли за счет выручки от предоставления портовых услуг. Госсектор часто соглашается приобретать часть услуг для собственных нужд (обслуживание в портах грузов госпредприятий) в наименьшем объеме с целью гарантирования минимального возмещения оператору его затрат по проекту. Трудности могут возникнуть тогда, когда государство переоценило спрос и не считает целесообразным проводить такой выкуп. Однако такой подход позволяет распределить риск между частным инвестором и госсектором. С другой стороны, BOT-контракты требуют также масштабного финансирования, которое возможно обеспечить путем привлечения нескольких инвесторов и кредиторов, что влечет за собой сложность договорной работы и длительность процесса заключения соглашения.

В конце срока соглашения государство получает право собственности на активы совместно реализуемого проекта, хотя в большинстве случаев, как показывает практика, оно не заинтересовано в дальнейшем их развитии, так как это требует квалифицированного управленческого аппарата и отвлечения финансирования из других программ. Поэтому часто заключается концессионное соглашение с прежним или новым партнером или объект передается в управление, лизинг.

Отличительной чертой концессии и BOT-контрактов является тот факт, что в первом случае контракт предполагает расширение, модернизацию существующих активов, их эксплуатацию, а во втором – разработка проектов «с нуля», требующих значительных внешних инвестиционных средств, как собственных, так и заемных. Хотя, на практике, концессионный договор может включать, наряду с обновлением и расширением, и строительство новых крупных объектов, как и наоборот: BOT-контракты могут заключаться и для развития существующей инфраструктуры.

Разновидностью контрактов BOT (Build-Operate-Transfer) являются следующие соглашения [10]:

DBO (Design-Build-Operate), по которому частный инвестор не является собственником возводимых им активов и заключается не один договор, как обычно, а отдельные на проектирование, строительство и эксплуатацию объекта инфраструктуры;

BTO (Build-Transfer-Operate), когда переход права собственности на сооружаемый объект в пользу государства происходит после окончания его строительства, а частный инвестор затем получает право на его эксплуатацию. Иначе такой договор называют контрактом «под ключ».

Если финансирование проектов государственно-частного партнерства совершается только за счет частных инвестиций и приватному инвестору предоставляется возможность, как и в предыдущих случаях, проектировать, строить и эксплуатировать объект инфраструктуры, однако право собственности в конце срока реализации соглашения перейдет государству, то в таком случае применяется договор Design-Build-Finance-Operate (DBFO). Преимуществами такого контракта, кроме тех, которые можно отнести к BOT соглашениям, являются привлечение частного сектора к полноценному финансированию проектов, получение опыта использования долгосрочного долгового капитала, большой потенциал для реализации ускоренных программ строительства, принятый более высокий риск стимулирует инвестора тщательнее подходить к проектированию и строительству объекта. Вместе с тем имеется и ряд недостатков: контракты могут быть более сложными и тендерный процесс может занять больше времени, чем для BOT-договоров; появляется необходимость заключения контракта на управления с частным инвестором и разработка системы мониторинга операционной деятельности; необходимы финансовые гарантии; требуется изменение системы управления совместно реализуемым проектом [10].

Кроме договоров государственно-частного партнерства, инструментом проведения политики разгосударствления в портовой отрасли является и процесс приватизации. Контракты, которыми чаще всего оформляются отношения отчуждения активов в портовой отрасли, являются [11]: BOO (Build-Own-Operate) – строительство, владение, эксплуатация; BOOT (Build-Own-Operate-Transfer) – строительство, владение, эксплуатация и передача; BBO (Buy-Build-Operate) – покупка, строительство, эксплуатация. Такие соглашения предполагают ситуации, когда после разработки и строительства активы не передаются в собственность государства (BOO) или переходят в результате выкупа по остаточной стоимости (BOOT), или продаются на открытых торгах в полное или частичное владение частного инвестора, который может их восстанавливать, достраивать недостающие элементы и эксплуатировать на правах собственника (BBO).

Иногда к соглашениям государственно-частного партнерства относят и контракты следующего типа [11]: Design-Bid-Build (DBB), по которому частный подрядчик на основании предложенного проекта будет принимать участие в торгах на право сооружения спроектированного объекта, после чего государство примет его в собственность и будет эксплуатировать; Design-Build – предполагает, что правительство получит право собственности на сооружаемые в рамках проекта активы, будет их обслуживать, эксплуатировать и финансировать строительство. Однако такие соглашения представляют собой типичные контракты подряда, по которым частный инвестор по государственному заказу выполняет определенные работы, неся риск и ответственность только за функции проектирования и строительства.

Упорядочить имеющиеся на сегодняшний день в практике сотрудничества государственного и частного сектора типы партнерства и виды договоров можно, построив некое пространство, характеризующее распределение ролей, функций, финансирования, собственности и ответственности между госсектором и частным капиталом (рис. 4).

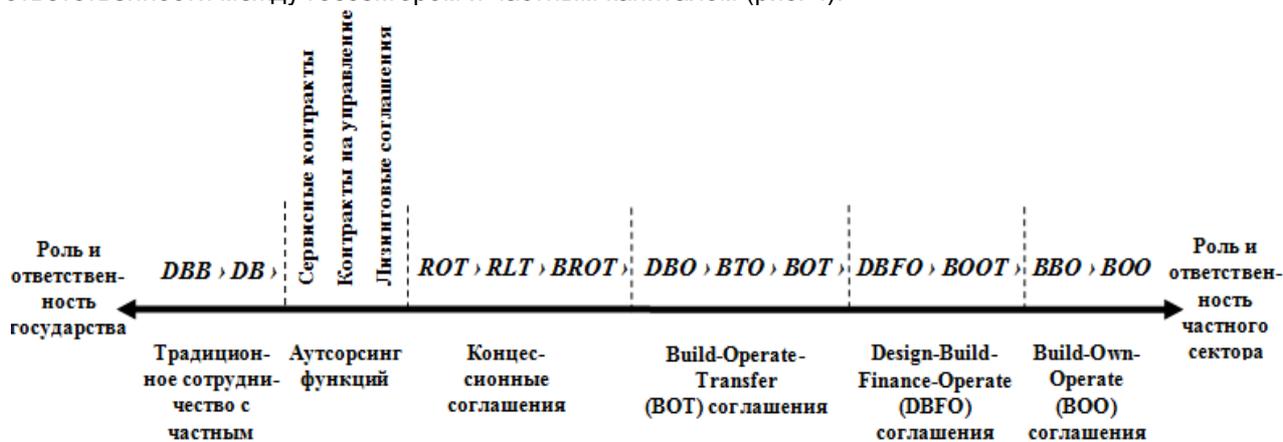


Рис. 4. Пространство возможных механизмов взаимодействия государственного и частного секторов.

Источник: авторская разработка

Характерные варианты проведения процесса разгосударствления в морских портах служат для удовлетворения различных требований. В табл. 1 приведен срез способности различных инструментов участия частного капитала в деятельности предприятий традиционно государственного сектора, достигать желаемых результатов государственно-частного партнерства.

Таблица 1

Степень достижения желаемых результатов различными проектами ГЧП*

Тип контрактов	Рост качества услуг	Рост операционной эффективности	Лучшее распределение риска	Снижение затрат	Ускорение реализации	Использование государственных средств	Ограничения по реализации
Аутсорсинг							
Сервисные контракты	Возможно	Да	Нет	Возможно	Нет	Нет	Низкие
Контракты на управление	Да	Да	Нет	Возможно	Нет	Нет	Умеренные
Лизинговые соглашения	Возможно	Да	Иногда	Возможно	Нет	Нет	Умеренные
Участие частного капитала							
Концессия	Да	Да	Возможно	Да	Да	Да	Средние
ВОТ и производные	Да	Да	Да	Да	Возможно	Возможно	Высокие
Частные инвестиции							
DBFO	Да	Да	Да	Да	Да	Возможно	Очень высокие
Частная собственность							
BOO и производные	Да	Да	Да	Да	Да	Нет	Очень высокие

*Источник: усовершенствовано по [11, с. 30]

Результаты анализа их влияния на достижение поставленных целей партнерства показывают, что с увеличением роли частного капитала растет потенциал эффективности форм ГЧП. С другой стороны, чем выше доля частного сектора, тем с большими ограничениями и сложностями сталкивается инвестор при осуществлении таких проектов. При этом они могут быть различными: если речь идет о ВОТ-соглашениях, проблемы возникают при обсуждении вопросов распределения полномочий и финансирования, тарифной политики, размера платежей государству, сроков,

управления их реализацией; если же о ВОО-соглашениях – то поднимаются вопросы режима использования земли и акватории, стоимости выкупаемых активов, тендерных условий, конкуренции.

Как показывает практика, инструменты аутсорсинга положительно влияют на работу портовой отрасли, улучшая качество предоставления услуг и эффективность деятельности. Однако их возможность снижать рисковую нагрузку на госсектор и продлевать жизненный цикл предприятия минимальна. Эти недостатки позволяют предупредить использование арендных соглашений. Учитывая также, что соглашения аутсорсинга не связаны с частным финансированием, нельзя рассчитывать на быстрое внедрение проектов и достижение поставленных целей, так как проблемы государственных капиталовложений будут касаться и них. Таким образом, такие варианты сотрудничества, как контракты на обслуживание и управление, лизинг, лучше всего соответствуют ситуациям, когда необходимы рост эффективности деятельности порта, однако нет потребности в масштабном финансировании такого улучшения.

Как и аутсорсинговые, ВОО-соглашения могут вызывать рост, как операционной эффективности, так и качества услуг. Кроме того, они способны удлинить жизненный цикл предприятия и увеличить его стоимость. Такой подход используется для того, чтобы продемонстрировать возможность получения желаемой прибыльности на инвестируемые средства и продолжить сотрудничество с частным капиталом для дальнейшего развития морских портов, повышения привлекательности отрасли для будущих инвесторов и совместной реализации крупных инфраструктурных проектов.

Соглашения типа DBFO и ВОО доказали свою эффективность и важность для портового сектора. Однако возможность их реализации напрямую зависит от направленности реформирования портового сектора, степени свободы, которую ему способно предоставить правительство, а также конкурентного потенциала отрасли и конструктивного желания решения проблем, описанных выше.

Выводы из данного исследования. Таким образом, процесс разгосударствления и реформирования в портовой отрасли может сопровождаться реализацией как «мягких» соглашений государственно-частного партнерства (сервисные контракты, контракты на управление, аренду), так и более активных – концессионных и специализированных. Выбор форм сотрудничества должен основываться, во-первых, на целях, которые полагает в его основу правительство и его способности передавать управленческие функции в частные руки; во-вторых, на комплексном анализе эффективности деятельности конкретного морского порта, его потенциала и необходимого объема финансирования. Кроме того, немаловажную роль будет играть готовность и заинтересованность частного инвестора выполнять те или иные функции и принимать на себя соответствующие обязательства.

Литература

1. Национальный морской рейтинг Украины – 2012 [Электронный ресурс] // Порты Украины. - №1. – 2013. – Режим доступа: <http://portsukraine.com/node/3139>.
2. Закон Украины №4709-VI «О морских портах» / Голос Украины. – № 105. – 13.06.2012.
3. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади і бізнесу [Електронний ресурс] / Б. Данилишин. – Режим доступа: <http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article>
4. Запатріна І.В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2011. – №3. – С. 9–24.
5. Павлюк А.П. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної діяльності в Україні / А.П. Павлюк, Д.В. Ляпін // Стратегічні пріоритети. – 2012. – №3. – С. 38-45.
6. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – Режим доступа: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/02.pdf
7. Baird A. J. Port privatization: Objectives, extent, process and the UK experience / A.J. Baird // International Journal of Maritime Economics. – №2 (3). – 2000. – P. 177-194.
8. Public-Private Partnership Handbook. – Asian Development Bank. – Manila, 2008. – 101 p.
9. PPI Methodology. - Private participation in infrastructure database. – The World Bank Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ppi.worldbank.org/resources/ppi_glossary.aspx
10. Brown R.W. BOT (Build, Operate and Transfer) an alternative to traditional data conversion and management [Электронный ресурс] / R.W. Brown, P. Schmidt // Geospatial Media and Communications – Режим доступа: <http://www.gisdevelopment.net/proceedings/gita/1999/business/ba003pf.htm>
11. Guidelines for successful public-private partnerships. - European Commission. – Bruxelles, 2003. - 100 p.

УДК 338.24:334.716

Скоцик В.Є.,
к. с.-г. н., доцент, докторант
Білоцерківський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ІМПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНУ

Постановка проблеми. Високорозвинене сільськогосподарське машинобудування є показником розвитку аграрного сектору країни. Забезпеченість сільських товаровиробників надійною технікою дозволяє використовувати сучасні агротехнології. Це дає можливість знижувати вплив погодних умов і отримувати стійкі врожаї, що, в результаті, позитивно впливає на продовольчу безпеку держави. Ці та багато інших чинників роблять сільськогосподарське машинобудування пріоритетною галуззю економіки.

Для провідних концернів характерна жорстка конкурентна боротьба і прагнення захопити нові ринки збуту. Можна виділити два напрямки в цьому процесі: проникнення в нові сегменти ринку і розширення існуючих ринків за рахунок освоєння додаткових видів продукції. У цьому зв'язку український ринок представляється дуже привабливим, оскільки матеріально-технічний парк сільськогосподарських підприємств сильно зношений і потребує термінової модернізації. Висока емність вітчизняного ринку є основним чинником для діяльності зарубіжних компаній в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна наука і практика накопичила та систематизувала широкий спектр знань у галузі функціонування та розвитку міжнародних ринків, а також у сфері процесів інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків й економічних відносин між країнами.

Низка загальних й економічних проблем функціонування ринків засобів виробництва для АПК знайшли своє відображення в роботах учених: Андрійчука В.Г., Білоуська Я.К., Гуткевич С.О., Зубця М.В., Кісіля М.І., Коденської М.Ю., Кравчука В.І., Левитського І.С., Лобаса М.І., Могилової М.М., Музики П.А., Підлісецького Г.М., Саблука П.Т., Ситника В.П. та багатьох інших.

Необхідно відзначити, що зазначені роботи лише в загальному вигляді аналізують вітчизняний та зарубіжний досвід у галузі освоєння українського ринку, розглядаючи роботу іноземних компаній у різних напрямках аграрного сектору. Питанням функціонування ринку сільськогосподарської техніки і досвіду роботи на ньому зарубіжних компаній, на наш погляд, не приділяється значної уваги.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо доцільності використання імпоротної техніки сільськогосподарськими товаровиробниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Імпортна продукція займає значну частку ринку сільськогосподарської техніки. Це пов'язано з тим, що в Україні відсутні сучасні потужності з виробництва більшості видів. Тому сільськогосподарські підприємства в основному купують більш продуктивну та ефективну імпортну техніку [1, с. 70]. Так, з 2,5 млрд. дол. США, на які було імпортовано техніки в останні роки, було сплачено \$500 млн. ПДВ (або близько 4 млрд. грн). Це дозволило профінансувати у 2010-2011 рр., окрім інших важливих державних програм, лізинг вітчизняної техніки на пільгових умовах в розмірі 350 млн. грн. Натомість це не дало очікуваного позитивного ефекту, оскільки якість більшості видів вітчизняної техніки не задовольняє вимоги аграріїв. З наведеного випливає аисновок, що при обмежені імпорту зменшуються надходження в бюджет.

В Україні втрачається значна частина врожаю через брак високотехнологічного сільськогосподарського обладнання, а обмеження його імпорту тільки погіршує ситуацію [2, с. 4]. Встановлено, що збільшення втрат врожаю всього лише на 10% приводить до зниження рівня прибутковості вирощування зернових з поточних 9% до - 2%.

У 2006 р. обсяг імпорту тракторів та комбайнів становив 144 та 104,3 млн. дол. США відповідно, у 2007 р. поставки техніки в Україну у грошовому вираженні зросли на 67,3% та на 51% у сегментах тракторів та комбайнів відповідно, а у 2008 р. ще на 63,3% та 127,3% відповідно, досягши, таким чином, обсягу 393,3 та 357,8 млн. дол. США. Варто відзначити, що таке стрімке зростання попиту на імпортну техніку обумовлено зростанням прибутковості ведення сільського господарства в Україні, а також появою на вітчизняному ринку аграрних холдингів, які мають достатні фінансові ресурси для купівлі техніки.

У 2009 р. обсяг імпорту техніки зменшився на 79,6% у сегменті тракторів, та на 73,4% у сегменті комбайнів. Такий спад пояснюється зупинкою інвестиційних проектів більшістю споживачів сільгосптехніки у зв'язку з невизначеною економічною ситуацією в Україні та в інших країнах світу, а також зупинкою банківського кредитування.

У 2011 р. відзначено значне зростання обсягів ввезеної техніки у грошовому вираженні. Темп

росту імпорту тракторів становив 168,1%, досягши позначки 215,5 млн. дол. США, а імпорт комбайнів збільшився на 34%.

У найближчі роки очікується зростання імпорту до докризових показників, оскільки вітчизняні виробники ще не можуть випускати продукцію, аналогічну західній, а відновлення активного кредитування сільськогосподарських підприємств відновить попит на техніку.

Незважаючи на відновлення платоспроможного попиту на сільськогосподарську техніку, невеликі сільськогосподарські підприємства чи господарства населення не володіють достатніми фінансовими ресурсами для купівлі нової техніки [3, с. 67]. Досить часто така група споживачів віддає перевагу техніці, яка була у використанні. У 2011 р. в загальному обсязі імпорту тракторів частка вживаної техніки склала 3,51% у грошовому, та 5,41% у натуральному обчисленні. Така розбіжність у структурі імпорту свідчить про дешевші вживані трактори, що і викликає попит на них з боку невеликих підприємств чи господарств населення.

Серед імпортованих комбайнів варто відзначити досить значну частку бувшої у використанні техніки. При цьому у 2011 р. вона складала більшу частину українського імпорту - 55,39%. Така ситуація викликана малими обсягами виробництва вітчизняної техніки, яка відноситься до більш низького цінового сегменту та недостатністю коштів для придбання нової дорогої техніки західного виробництва.

Враховуючи підвищення платоспроможності українських споживачів та відносно збільшення вітчизняного виробництва комбайнів, частка бувшої у використанні техніки в даному сегменті зменшилась до 46,5%.

Використання вживаної техніки для виробництва сільськогосподарської продукції є одним із стримуючих факторів розвитку аграрного сектору України. Імпортна вживана техніка зазвичай, незважаючи на свою зношеність, має вищий технологічний рівень, ніж техніка вітчизняного виробництва [4, с. 12]. Тому вітчизняні виробники, випускаючи техніку 1-2 покоління, не можуть конкурувати навіть з бувшою у використанні іноземною технікою, яка постачається в Україну.

Розглядаючи структуру імпорту сільськогосподарської техніки у грошовому вираженні, необхідно відзначити, що основну частку складає зернозбиральна та кормозбиральна техніка (43,31% у 2011 р.). Їх частка значно більша порівняно з натуральним еквівалентом, що означає більшу їх вартість порівняно з іншою технікою. Варто підкреслити також вищу вартість комбайнів у даній групі товарів.

На українському ринку сільськогосподарської техніки представлена велика кількість торгових марок різних зарубіжних виробників. Їх продукція відрізняється не лише технічними характеристиками, але й представляє різні цінові сегменти.

На ринку тракторів України представлено 11 основних брендів зарубіжних виробників, серед яких майже половина імпортової техніки у натуральному вираженні належить Мінському тракторному заводу (32,9%).

Велику частку імпорту займають китайські трактори таких виробників, як Dongfeng, Hebei, Jinma, Shandong, які здійснюють поставки дешевої малогабаритної продукції, що й викликає підвищений попит на таку техніку особливо з боку невеликих сільськогосподарських підприємств та господарств населення. У 2011 р. у натуральному обсязі імпорту дані компанії зайняли 14,6%, 8%, 8,8% та 5,5% загального імпорту тракторів відповідно. Значні поставки здійснюються торговельними марками Case (1,4%), New Holland (1,2%), AGCO (0,4%), Claas (0,3%), Buhler (0,2%) у кількісному вираженні.

Таким чином, ТОП-11 торговельних марок тракторів охоплюють 76,4% всього обсягу імпорту у натуральному вираженні. Грошовий вираз поставок тракторів даних брендів складає 99,99%. Така ситуація викликана поставкою малогабаритних тракторів китайського виробництва, а також вживаних тракторів.

У грошовому виразі лідером серед імпортерів тракторів залишається Мінський тракторний завод з часткою ринку 39,46%. Його продукція користується значним попитом серед споживачів, оскільки володіє достатніми технічними характеристиками при невисокій ціновій категорії.

Іншим лідером серед торговельних марок в імпорті тракторів є John Deere. Частка поставок продукції під даним брендом у грошовому вираженні майже вдвічі перевищує частку у натуральному вираженні, що свідчить про високу ціну таких тракторів. У 2011 р. частка даного бренду в імпорті склала 22,92%.

Частка бренду Case у 2011 р в грошовому обчисленні становить 10,1%. Така ж ситуація і для таких торгових марок, як Agco, Buhler, Claas, New Holland, частки яких складають 5,56%, 1,56%, 2,04%, 7,05% відповідно у грошовому обчисленні імпортованих поставок в Україну.

Збільшення обсягів імпорту іноземної техніки в сільськогосподарське виробництво підвищує рівень залежності країни від зарубіжних поставок і загрожує економічній безпеці держави. При цьому очевидною стає необхідність підтримки державою сільськогосподарського машинобудування як одного з найважливіших напрямів розвитку економіки України. Серед різних форм державної підтримки внутрішнього виробництва техніки важливу роль відіграє регулювання зовнішньої торгівлі продукцією цієї галузі [5, с. 49].

Діючий організаційний механізм формування та застосування комплексу тарифних і нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі продукцією сільськогосподарського машинобудування не

забезпечує необхідний рівень підтримки внутрішнього виробництва. Вітчизняні підприємства змушені працювати в умовах нерівної конкуренції із зарубіжними виробниками, які користуються підтримкою своїх держав, а також різними пільгами при поставках техніки в нашу країну [6, с. 212]. Витіснення вітчизняної продукції з внутрішнього ринку загрожує повним захопленням українського ринку збуту сільськогосподарської техніки постачальниками імпортерів машин.

Серед головних причин неефективності існуючого механізму можна виділити недостатню увагу до даного виду вітчизняного виробництва з боку держави, відсутність сформульованої економічної політики щодо даної галузі, а також епізодичність, часто ізольованість від вітчизняних виробників і неузгодженість на всіх рівнях системи державного регулювання зовнішньої торгівлі продукцією сільськогосподарського машинобудування [7, с. 138]. В результаті існуючий метод визначення заходів регулювання експорту та імпорту сільськогосподарської техніки не забезпечує захист внутрішнього ринку від експансії імпортерів техніки, не враховує інтереси вітчизняних виробників і не сприяє забезпеченню економічної безпеки держави.

Аналіз зарубіжного досвіду обґрунтування тарифних і нетарифних заходів державного регулювання зовнішньої торгівлі виявляє його чітку спрямованість на підтримку національного виробництва та розвиток діяльності експортерів. У країнах Європейського союзу, а також в Білорусі на державному рівні діє система компенсацій фермерам частини вартості техніки місцевого виробництва [8, с. 50].

Висновки з даного дослідження. Враховуючи значну частку імпортерів техніки на ринку України, одним з пріоритетних завдань держави має бути мінімізація імпорту та підтримка внутрішнього виробництва. Враховуючи зношеність основних засобів більшості заводів-виробників сільськогосподарської техніки, відсутність необхідного фінансування для оновлення засобів, відсутність необхідних технологічних розробок, виробництво техніки в Україні поки що знаходиться на досить низькому рівні і потребує значних інвестицій. Тому оптимальним вирішенням проблеми забезпечення аграрного сектору необхідною технікою є створення спільних підприємств з іноземними компаніями по виробництву та збору сільськогосподарської техніки на території України. Оскільки технологічний розвиток України не дає змоги виробляти у значній кількості техніку 3-4 покоління (високотехнологічну), існує можливість створити спільне виробництво китайської техніки, яка є малогабаритною та низько технологічною, що є оптимальним, враховуючи виробничі потужності України. Виробництво такої техніки не потребує значних технологічних та матеріальних затрат, тому дає змогу виробляти продукцію достатньо легко та масово, забезпечуючи потреби АПК, та інших секторів, в тому числі комунального.

Література

1. Олійник О.В. Технічне забезпечення сільськогосподарського виробництва і тенденції його відтворення / О.В. Олійник // Економіка АПК. – 2003. – №5. – С. 66-73.
2. Іванишин В.В. Методологічні основи техніко-технологічного переоснащення сільськогосподарського виробництва / Іванишин В.В. // Економіка АПК. – 2003. – №12. – С. 3-5.
3. Грицишин М.І. Техніко-економічні основи відтворення машинно-тракторного парку аграрних підприємств / М.І. Грицишин // Механізація та електрифікація сільського господарства. – Глеваха : ННЦ "ІМЕСГ" УААН, 2006. – Вип. 90. – С. 54-64.
4. Гуков Я.С. Наукові основи технічної політики в аграрному секторі України / Я.С. Гуков, М.І. Грицишин // Механізація та електрифікація сільського господарства. – Глеваха: ННЦ "ІМЕСГ" УААН, 2006. – Вип. 90. – С. 4-15.
5. Рынок сельскохозяйственной техники: проблемы и решения. Под ред. Л.Ф. Кормакова. – М. : ФГНУ «Росинформагротех». 2007. – 76 с.
6. Нехай В.В. Влияние функционирования службы маркетинга на улучшение показателей хозяйственной деятельности предприятия сельскохозяйственного машиностроения / В.В. Нехай // Ученые записки Таврического Национального ун-та им. В.И. Вернадского. – 2004. – № 2. – С. 211-218.
7. Коренюк П.І. Особливості формування ефективної системи управління підприємствами сільськогосподарського машинобудування / П.І. Коренюк, І. Голубенко / Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2 (28). – С. 136-142
8. Карпов А.А. Основные тенденции развития ключевых секторов АПК стран Евросоюза / А. А. Карпов // Трактора и сельскохозяйственные машины. – 2005. – №3. – С.50.

УДК 330.34:635

Логоша Р.В.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту ЗЕД
Вінницький національний аграрний університет

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГУ НА ОВОЧЕВОМУ РИНКУ

Постановка проблеми. Подальший розвиток агропромислового комплексу України, його формування на засадах конкурентного ринку, глобалізація у світовий економічний простір потребують змін у функціонуванні та стратегії розвитку аграрного виробництва. Значна роль у цьому процесі належить формуванню та організації ефективного ринку овочевої продукції.

Протягом останніх років світові сільськогосподарські виробники освоїли інтенсивні технології виробництва овочів, використовують сортове якісне насіння, високоефективні добрива та засоби захисту рослин. Це, в свою чергу, призвело до збільшення обсягів виробництва, реалізації та споживання якісної овочевої продукції. Крім того, різноманітні форми агропромислової інтеграції у плодоовочевих підкомплексах економічно розвинутих країн забезпечують гарантований збут овочів, що значно скорочує їх витрати і дозволяє своєчасно реагувати на зміну попиту споживчого ринку.

Саме тому в умовах становлення і розвитку вітчизняного ринку овочевої продукції при розробці системи маркетингу потрібно звернутися до аналізу міжнародного досвіду використання сільськогосподарських маркетингових стратегій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетингові дослідження вітчизняного та світового ринку овочевої продукції присвячено роботи таких відомих вчених, як Амбросов В.Я., Бойко В.І., Власов В.І., Криворучко В.І., Макаренко П.М., Міронова Л.О., Писаренко В.В., Рудь В.П., Саблук П.Т та ін. Проте аспект дослідження та застосування міжнародних маркетингових стратегій на вітчизняному ринку овочевої продукції, ефективності їх використання залишається недостатньо вивченим.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у вивченні міжнародного досвіду ефективності застосування маркетингової політики на ринках овочевої продукції країн світу, виявленні проблем та особливостей її використання на ринках аграрної продукції України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь овочівництва динамічно розвивається в більшості країн світу завдяки зростаючому попиту на плодоовочеву продукцію на світовому і внутрішньому ринках. Протягом останніх 20 років виробництво овочевої продукції у світі зросло більше ніж у 2 рази, що перевищує темпи зростання населення, що є свідченням того, що споживання овочів у світі зростає. Якщо рівень доходів у світі продовжуватимуть зростати, то буде зростати і попит на овочеву продукцію та розширюватися асортимент високоякісних свіжих овочів.

Крім цього відбулися значні зміни у географії виробництва овочів. Найбільшим гравцем на ринку став Китай, частка якого у світовому виробництві овочів складає 52%. Ця тенденція пояснюється як зростанням виробництва для власних потреб, що обумовлюється зростанням чисельності населення у Китаї, так і концентрацією виробництва овочевої продукції для зростаючого японського ринку [8, с.95].

Організаційно-технологічною основою зростання виробництва овочевої продукції у розвинених країнах є застосування інтенсивного типу виробництва, використання обмеженої кількості високопродуктивних, достатньо стійких до хвороб і природнокліматичних умов сортів овочів, які дають продукцію високих смакових і товарних якостей [1, с. 123].

За рахунок дешевшої робочої сили, кращих природнокліматичних умов та розвитку технологій, які дозволяють довше зберігати свіжу продукцію, не втрачаючи її властивостей, великим компаніям, що спеціалізуються на торгівлі овочевою продукцією, вигідніше інвестувати кошти у виробництво овочів у менш розвинених країнах, ніж у країнах, де споживається найбільше цієї продукції на душу населення (Японія, США, країни ЄС). Це і пояснює суттєве зменшення частки світового виробництва овочів у цих країнах.

Труднощі із забезпеченням ринку свіжою овочевою продукцією протягом цілого року створило сприятливі умови для міжнародної торгівлі овочами та сприяло глобальній інтеграції в секторі свіжих овочів. Разом з тим, більша частина овочів виробляється для споживання на внутрішні ринки, а на міжнародному ринку продається лише 5% світового виробництва овочів.

Розвинуті країни, і ті, що розвиваються, дедалі більше починають виробляти овочі для експортних ринків. При цьому, якщо Китай та Індія зможуть довести рівень експорту своєї продукції до 10% виробництва, одне це зможе викликати зростання до 20% частки експорту у глобальному виробництві. США є домінуючим гравцем у міжнародній торгівлі свіжими овочами, яка посідає перше місце як імпортер, і як експортер, на рахунок якої припадає 18% або приблизно 40 млрд. доларів світового обсягу торгівлі свіжими овочами та фруктами. Торговля між США та Азією значно розширилась завдяки високим темпам економічного зростання та кращому доступу до ринку, чого

було досягнуто здебільшого через багатосторонній процес лібералізації торгівлі та постійне зменшення торговельних бар'єрів. По мірі того, як більше фірм входять у міжнародну торгівлю свіжою продукцією, традиційні торговельні схеми змінюються.

Стратегічні альянси та спільні підприємства дозволяють малим та великим компаніям та фірмам, що мають справу із свіжою овочевою продукцією, ефективно торгувати на світовому ринку. Поява у міжнародній торгівлі виробників-реалізаторів, на відміну від традиційних імпортерів та експортерів, диверсифікують міжнародні маркетингові канали.

Схеми іноземних інвестицій у виробництво овочів впроваджуються у Латинській Америці для кращого обслуговування зростаючого сектора супермаркетів у багатьох країнах. Наприклад, в Англії частка супермаркетів у реалізації овочевої продукції становить 65%, а ринку 35%, тобто перевага віддається сучасним закладам торгівлі, де гарантується висока якість відсортованої овочевої продукції в різній розфасовці відповідно до попиту споживачів.

У Аргентині на мережу супермаркетів припадає більше двох третин обсягів реалізації продовольства, і вони виявляють все більший вплив на покупців. Деякі вантажоперевізники овочів в Аргентині самі виробляють продукцію в декількох регіонах, і тому перевозять своє пакувальне обладнання та техніку для зберігання продукції в місця безпосереднього виробництва [7, с. 216]. Це дає змогу подовжити власний сезон відвантаження продукції в проміжки між основними виробничими циклами та підтримувати постійну наявність продукції на ринку для задоволення потреб споживачів.

У Мексиці частка сектора супермаркетів в обсязі реалізації продовольства перевищує 15% і швидко зростає завдяки іноземним інвестиціям у мережу роздрібною торгівлі овочами та іншими харчовими продуктами. Окремі каліфорнійські фірми також почали нарощувати інвестиційну діяльність у деяких країнах Азії. Наприклад, фірма з Каліфорнії виробляє овочі в Китаї для забезпечення китайського ринку швидкого харчування („фаст-фуд“). Мета цієї діяльності – налагодити виробництво американського салата-латука високої якості та у достатній кількості [2]. У деяких випадках інвестиція здійснюється у виробництво овочів у азіатських країнах як платформах для постачання продукції на японський ринок.

З кожним роком все більше підприємств відмовляються від суто регіонального фокусу і починають замислюватися над глобальними інвестиціями та пошуком джерел продукції для поставок за кордоном [4, с. 27].

Велику роль у стимулюванні розширення та спеціалізації торгових потоків овочевої продукції, включаючи диверсифікацію маркетингових каналів, відіграли нові технічні можливості. Попит на свіжі продукти збільшився у зв'язку з вдосконаленням технології пакування та перевезення.

Яскравий приклад цього може бути виробництво овочів у Польщі. Польща та Україна вироблять приблизно однакові обсяги овочевої продукції. Але в зимово-весняний період переважна частина імпорту овочів транспортується саме з Польщі. Це відбувається тому, що польські виробники та оптові продавці використовують сучасні технології зберігання, пакування та транспортування овочів, наприклад, такі, як зберігання продукції у модифікованому газовому середовищі або швидке заморожування. Це дає можливість зберігати поживні властивості овочів при їх тривалому зберіганні. Капуста в умовах контрольованої атмосфери зберігається свіжою і хрусткою мало не до наступного врожаю [3]. Як наслідок, високоякісну свіжу капусту маємо весь рік, і це збільшило період споживання капусти набагато довше, ніж восени та на початку зими. Поряд з цим Україна тільки робить перші, але впевнені кроки у бік використання новітніх технологій зберігання та пакування овочів для найкращого задоволення очікувань споживачів. Завдяки покращаним можливостям зберігання різну овочеву продукцію можна споживати цілий рік.

Нові інформаційні технології в торгівлі швидко розвиваються та мають великий потенціал для застосування в секторі свіжої овочевої продукції, що може зменшити часті суперечки про якість. Тепер стало можливим робити цифрові знімки продукції і негайно передавати ці фотографії продавцю через Інтернет. Це особливо підсилює можливості торгівлі для малих фірм, які експортують продукцію, не маючи власних представництв на іноземних ринках. Використовуючи Інтернет, фірми можуть передати покупцям повну специфікацію товару, в тому числі зовнішній вигляд, пакування, вагу та кількість, і все це дійсно полегшує процес торгівлі. За допомогою Інтернету можна подивитися ціни і об'єми виробництва овочів в всьому світі.

Прогрес у технології зберігання збіраної продукції, такий як розвиток технологій по модифікації атмосфери в контейнерах, використання заморожування та ефективною упаковки свіжих овочів також сприяли розвитку експорту на віддалені ринки, від чого, перш за все, виграла експортери. Маркетингові канали експорту та імпорту продукції диверсифікуються по мірі того, як все більше фірм намагаються знайти виробників-постачальників та продавати свою продукцію на глобальному ринку [6, с. 181].

У більшості економічно розвинутих країн світу збутопереробна й збутова кооперація фермерських господарств має багатоступінчасту галузеву структуру, у межах якої овочева продукція проходить від аграрних товаровиробників до оптової чи роздрібною торговою мережі [4, с. 27].

В країнах ЄС, США та Канаді в останні десятиріччя досить чітко простежується тенденція розширення оптовими компаніями різного типу мережі оптових баз, супермаркетів, магазинів

самообслуговування. Така форма збуту овочевої продукції, як і інших видів продовольчих товарів, дозволяє суттєво знизити витрати при транспортуванні товарів, перекладаючи їх на фірми роздрібно-торговельної мережі. Організації та підприємства роздрібно-торговельної мережі охоче вибирають цю форму збуту, яка дає їм можливість відбору партій овочів і продукції їх переробки більш високої якості та за нижчою ціною.

Значна частина свіжої овочевої продукції реалізується великими сільськогосподарськими кооперативами. Крупні агропромислові об'єднання, як правило, мають у своєму складі переробні підприємства та підприємства оптової торгівлі, а також кооперативи по переробці й збуту продукції. Так, наприклад в Польщі виробничий маркетинговий кооператив товарообіг якого складає 20 тис. тонн овочів на рік налічує близько 15 працівників. Розфасовка овочів здійснюється в сітки від 1 до 25 кг. за замовленням. У цьому кооперативі є 5-6 спеціальних машин, якими здійснюється доставка фасованої продукції дрібним клієнтам, а також на дистрибуційні склади роздрібних мереж [3].

Характерним для розвинутих країн і дієвим механізмом ринку є система оптового продажу, цивілізований маркетинг (вивчення попиту і пропозиції, доставка товарів до місця споживання, зберігання і реалізації, виробництво тари, реклама, укладання торгових угод), а також здорова конкуренція [5, с. 306].

Для більшості овочевих господарств України ці складові знаходяться поки що у зародковому стані. Овочевий оптовий ринок в Україні поки що зорієнтований не на виробництво власної дешевшої і якіснішої продукції, а на реалізацію дорогої імпортованої продукції, що негативно позначається на економіці галузі.

Прикладом ефективного маркетингу овочевої продукції в Польщі є оптові ринки – місця, де продається сільськогосподарська продукція у великих кількостях. Створення оптових ринків призвело до появи цивілізованих і сучасних механізмів сільськогосподарського маркетингу. Польські регіональні оптові ринки є одним з елементів організаційної структури розподілу сільськогосподарської продукції. На сьогоднішній день у Польщі створено шість регіональних оптових ринків: Познань, Броніше (Варшава), Гданськ, Люблін, Лодзь, Вроцлав [3].

Крім вищезазначених великих оптових ринків, існують також місцеві ринки, що обслуговують великі міста. Слід підкреслити, що польські оптові ринки одержали високу схвальну оцінку з боку багатьох представників Європейського оюзу і Європейського банку реконструкції і розвитку, які відвідали ці ринки за останні кілька років.

Одним з основних уроків, які дають нам приклад успішного виробництва та маркетингу плодоовочевої продукції у Польщі, США, країн Західної Європи, є те, що українські виробники зможуть конкурувати на міжнародному ринку, коли вони застосовуватимуть сучасний досвід і запроваджуватимуть ефективні новітні технології.

Висновки з даного дослідження. Процеси інтеграції агропромислового виробництва України до світових економічних структур сприяють інтенсивному розвитку ефективного овочевого виробництва, розробці організації шляхів реалізації овочів, визначенні оптимальної ціни на продукцію, вміння орієнтуватися та враховувати основні тенденції ринку, використовуючи провідні маркетингові стратегії.

Для того, щоб забезпечити подальший розвиток стабільного ринку зростаючого виробництва овочевої продукції в Україні, слід і надалі розвивати логістику (пакування, зберігання, транспортування і маркетинг). Співпраця з міжнародними виробниками може стати важливим фактором для українських виробників і учасників ринку з точки зору обміну ринковою інформацією.

В умовах внутрішнього ринку необхідно розвивати всі напрями переробки продукції (консервування, заморожування, сушіння), що забезпечить раціональне її використання, різноманітність асортименту і споживання в необхідній кількості протягом цілого року.

Подальший розвиток вітчизняного ринку овочевої продукції, набуття ним рис цивілізованості і регульованості передбачає науково-обґрунтовану державну політику у сфері регулювання виробництва та цін на ринку овочевої продукції, створення досконалої інфраструктури ринку овочевої продукції, інформованість і мобільність виробників і споживачів при виборі місця та змісту реалізації овочевої продукції та використання сучасних маркетингових стратегій та методів регулювання ринку овочевої продукції.

Література

1. Агробізнес в овочепродуктовому підкомплексі України : монографія / П.М. Макаренко, В.І. Криворучко та ін. – К. : Нива, 1997. – 140 с.
2. Андрюшко А. Изучение сельскохозяйственного маркетинга в Калифорнии [Електронний ресурс] / А. Андрюшко. – Режим доступу: <http://www.lol.org.ua/rus/showart.php?id=20521>
3. Андрюшко А. Приклад ефективного маркетингу плодоовочевої продукції в Польщі. [Електронний ресурс] / А. Андрюшко. – Режим доступу: <http://www.docme.ru/doc/121792/pro-qurtov%D1%96-rinki>
4. Бондаренко А.О. Развитие оптовой торговли плодоовощной продукцией на основе зарубежного опыта / А.О. Бондаренко // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1997. – № 2. – С. 26-30.

5. Эткінсон Дж. Стратегический маркетинг. Ситуации и примеры / Дж. Эткінсон, И. Уилсон. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 472 с.
6. Островський П.І. Аграрний маркетинг : навчальний посібник / П.І. Островський. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
7. Писаренко В.В. Маркетинг овочевої продукції (методичні та практичні аспекти) : монографія / В.В. Писаренко. – Полтава, 2008. – 302 с.
8. Рудь В.П. Особливості концентрації та спеціалізації в овочівництві / В.П. Рудь // Економіка АПК. – 2001.– № 5. – С. 94-97.

УДК 657: 421.3+347.7

Рилєєв С.В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту
Чорна С.В.,
доцент кафедри обліку і аудиту
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ВИЗНАННЯ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Постановка проблеми. Основою функціонування будь-якого підприємства є наявність певних господарських засобів, які дозволяють одержувати в майбутньому економічну вигоду. Одним із видів господарських засобів є нематеріальні активи.

Нематеріальні активи не мають матеріальної основи але можуть мати суттєву цінність та приносити економічну вигоду підприємству. Саме за їх допомогою можливо ефективно сприяти інноваційному розвитку підприємств. Про це свідчить і світовий досвід. Для високотехнологічних західних компаній характерна суттєва розбіжність між вартістю створення нематеріальних активів та їх ринковою вартістю. Саме ефективність використання нематеріальних активів як інструмента побудови високотехнологічної, інноваційної економіки дозволяє збільшувати ринкову вартість підприємства порівняно з його балансовою вартістю.

Тому питання обліку та управління нематеріальними активами як напрямку підвищення ефективності використання активів підприємства, підвищення ринкової вартості підприємства та сприяння інноваційному розвитку є актуальним в умовах стандартизації та гармонізації українського бухгалтерського обліку з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних науковців питання економічної суті нематеріальних активів, їх ролі в господарській діяльності підприємства досліджували Каплан Р., Нортон Д., Свейбі К., Рейлі Р., Швайс Р., Шумпетер И., Эдвидсон Л. та ін.

Особливості методики оцінки та організації обліку нематеріальних активів розглядали в своїх наукових працях вітчизняні дослідники: В.Пархоменко, С.Ф.Голов, П.Т. Саблук, В.Б. Моссаковський, Я.Б. Соколов, В.В.Сопко, Г.Г. Кірейцев, М.Ф. Огічук, М.Я. Дем'яненко, О.В. Сизоненко, І.А. Бігдан, В.С. Дробязко та ін. У той самий час потребують подальших досліджень особливості ідентифікації та оцінки окремих видів нематеріальних активів.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження порядку визнання та ідентифікації нематеріальних активів в Україні та за кордоном.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні в структурі балансів вітчизняних підприємств нематеріальні активи займають незначну питому вагу. У той самий час, на думку фахівців, які займаються оцінкою бізнесу, ринкова вартість додатково врахованих нематеріальних активів на окремому підприємстві при удосконаленій оцінці може скласти 15-20% і більше [1]. Світові тенденції свідчать про те, що питома вага нематеріальних активів в загальній вартості компанії може досягати 40-50% [1].

Сутність нематеріальних активів можна розглядати з економічної, облікової та юридичної точок зору.

Р.Рейлі і Р.Швайс відокремлюють шість ознак, яким повинні відповідати нематеріальні активи: ідентифікація і опис, який дозволяє впізнати об'єкт; законодавчий захист прав на об'єкт; наведення як об'єкта приватної власності; матеріальне підтвердження існування об'єкта (контракт, ліцензія, список клієнтів тощо); створення об'єкта в момент часу, який можна ідентифікувати; припинення права на об'єкт повинно наступати в момент часу, який можна ідентифікувати [2].

Аналіз дефініції «нематеріальні активи», що застосовуються у вітчизняній обліковій практиці та ряду інших держав наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Розкриття категорій "нематеріальні активи" у нормативно-правовій базі України та ряду інших держав пострадянського простору [3-13]

Нормативний акт	Визначення, нематеріальні активи (актив) ...
1. Податковий кодекс України (Україна) [3]	Право власності на результати інтелектуальної діяльності, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами
2. Податковий кодекс Російської Федерації (Росія) [4]	Придбані та (або) створені платником податків результати інтелектуальної діяльності та інші об'єкти інтелектуальної власності (виключні права на них), які протягом тривалого часу (більше 12 місяців) використовуються у виробництві продукції (виконання робіт, надання послуг) або для управлінських потреб організації
3. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р. №143-V (Україна) [5]	Об'єкт (об'єкти) права інтелектуальної власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому законодавством, об'єктом права власності
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" (Україна) [6]	Немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 "Нематеріальні активи" [7]	Немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований
6. Положення бухгалтерського обліку 14/07 "Нематеріальні активи" (Росія) [8]	Сукупність прав, які виникають з одного патенту, свідоцтва, договору щодо відчуження виключного права на результат інтелектуальної діяльності або на засоби індивідуалізації або у іншому встановленому законом порядку, призначених для виконання певних самостійних функцій
7. Національний стандарт бухгалтерського обліку 13 "Облік нематеріальних активів" (Молдова) [9]	Негрошові активи, які не мають матеріальної форми, контрольовані підприємством та ті, які використовуються більше одного року у виробничій, торговельній та інших видах діяльності, а також адміністративних цілях, або призначені для здачі у використання (оренду) юридичним та фізичним особам
8. Національний стандарт бухгалтерського обліку 7 "Нематеріальні активи" (Узбекистан) [10]	Ідентифіковані об'єкти майна, які не мають матеріально-речового змісту, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг або реалізації товарів, або для здійснення адміністративних та інших функцій протягом тривалого строку
9. Положення щодо бухгалтерського обліку нематеріальних активів (Білорусь) [11]	Ідентифікований об'єкт (той що має ознаки, які відрізняють даний об'єкт від інших, у тому числі аналогічних) та той, що не має матеріально-речової (фізичної) форми, використовується у діяльності організації, здатний приносити організації майбутні економічні вигоди, строк корисного використання яких не перевищує 12 місяців, вартість яких може бути визначена з достатньою надійністю, тобто має бути документальне підтвердження вартості, а також витрат, пов'язаних з їх придбанням при наявності документів, які підтверджують права володіння
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 "Нематеріальні активи" (Казахстан) [12]	Негрошові активи, які не мають фізичної сутності, призначені для використання протягом тривалого періоду (більше одного року) у виробництві або реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг), у адміністративних цілях та здачі у оренду іншим організаціям, які в адміністративних цілях і здачі в оренду іншим організаціям, які можна визначити, контролюються організацією, від використання яких організація очікує отримати економічні вигоди у майбутньому
11. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів [13]	Нематеріальними активами вважаються немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані (незалежно від строку їх корисного використання (експлуатації))

Моніторинг нормативно-правової бази (табл. 1), яка регулює облікові процеси суб'єктів господарювання показав, що основними критеріями віднесення об'єктів до нематеріальних активів у законодавстві України та інших держав пострадянського простору є: функціональна роль, призначення, сфера діяльності, відсутність матеріальної форми, тривалість використання та

можливість ідентифікації.

Визначення, що наводиться в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (П(С)БО 8) та Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» (МСБО 38) майже співпадають, за винятком того, що в П(С)БО використовується формулювання «матеріальна форма» замість «фізична субстанція».

В Податковому кодексі України та Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» при визначенні нематеріальних активів наголошується на праві власності на результати інтелектуальної діяльності [3; 5]

Згідно з П(С)БО 8 об'єкт нематеріальних активів визнається та відображається в балансі, якщо відповідає загальним критеріям визнання активів, а саме: якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена [6]. На відміну від П(С)БО у п.12 МСБО 38 наводяться ще вимоги щодо ідентифікації цього виду активів. Так, нематеріальний актив є ідентифікованим, якщо він:

а) може бути відокремлений, тобто його можна відокремити або відділити від суб'єкта господарювання і продати, передати, ліцензувати, здати в оренду або обміняти індивідуально або разом з пов'язаним з ним контрактом, ідентифікованим активом чи зобов'язанням, незалежно від того, чи має суб'єкт господарювання намір зробити це, або

б) виникає внаслідок договірних або інших юридичних прав, незалежно від того, чи можуть вони бути передані або відокремлені від суб'єкта господарювання або ж від інших прав та зобов'язань [7].

Таким чином, в міжнародній практиці нематеріальні активи поділяють на ідентифіковані та неідентифіковані. Ідентифіковані можуть бути відокремлені від підприємства, а неідентифіковані – не можуть.

Питання ідентифікації є дуже важливим для забезпечення достовірності даних, відображених в бухгалтерському обліку та звітності.

Слід зазначити, що в українських П(С)БО існують загальні вимоги щодо ідентифікації активів та зобов'язань. Зокрема, в П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» наводиться таке визначення: «ідентифіковані активи та зобов'язання – придбані активи та зобов'язання, які на дату придбання відповідають критеріям визнання статей балансу, встановлених Національним П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [14]. У той самий час не конкретизовано вимоги щодо ідентифікації саме нематеріальних активів.

МСБО 38 встановлює також критерії визнання нематеріальних активів створених організацією самостійно. Згідно з п. 66 собівартість внутрішнього генерованого нематеріального активу складається з усіх витрат, які можна прямо віднести до створення, виробництва та підготовки активу до використання у спосіб, визначений управлінським персоналом.

Процес створення активу поділяється на два етапи:

- а) етап дослідження;
- б) етап розробки.

Порівняння вимог щодо відображення витрат зі створення нематеріального активу в українських та міжнародних стандартах наведено в табл. 2.

На етапі дослідження внутрішнього проекту суб'єкт господарювання не може довести існування нематеріального активу, який генеруватиме ймовірні майбутні економічні вигоди. Тому власне існує вимога щодо відображення цих витрат у періоді їх понесення.

Прикладами діяльності з дослідження є:

- а) діяльність, спрямована на отримання нових знань;
- б) пошук, оцінка та остаточний вибір застосування результатів дослідження чи інших знань;
- в) пошук альтернатив матеріалам, приладам, продуктам, технологічним процесам, системам чи послугам;

г) формулювання, розробка, оцінка та остаточний вибір можливих альтернатив новим чи вдосконаленим матеріалам, приладам, продуктам, технологічним процесам, системам чи послугам.

Таблиця 2

Вимоги, щодо відображення витрат на створення нематеріального активу у П(С)БО 8 та МСБО 38 [6-7]

Етапи створення активу	П(С)БО 8	МСБО 38
1	2	3
Дослідження	Не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені	Видатки визнаються як витрати в періоді їхнього понесення.

продовження табл. 2

1	2	3
Розробка	Нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки, слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство/установа має: 1) намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання; 2) можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу; 3) інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу	Нематеріальний актив, який виникає в результаті розробки (чи в результаті етапу розробки внутрішнього проекту), слід визнавати, якщо і тільки якщо суб'єкт господарювання може довести все, що зазначено нижче: а) технічну можливість завершити створення нематеріального активу так, щоб він був придатний до використання або продажу; б) свій намір завершити створення нематеріального активу та використовувати або продати його; в) свою здатність використовувати або продати нематеріальний актив; г) як нематеріальний актив генеруватиме ймовірні майбутні економічні вигоди. Серед іншого, суб'єктові господарювання слід довести існування ринку для продукції нематеріального активу чи для самого нематеріального активу або (якщо його використовуватимуть внутрішньо) корисність нематеріального активу; д) наявність відповідних технічних, фінансових та інших ресурсів для завершення розробки та використання чи продажу нематеріального активу; е) свою здатність достовірно оцінити видатки, які відносяться до нематеріального активу протягом його розробки.

Витрати на розробки можуть бути визнані та віднесені на собівартість нематеріального активу згідно з національними та міжнародними стандартами, але МСБО 38 містить ширший перелік вимог, яким повинні відповідати ці витрати. Зокрема, це вимога довести здатність використовувати або продати нематеріальний актив, довести існування ринку для продукції нематеріального активу чи для самого нематеріального активу або (якщо його використовуватимуть внутрішньо) корисність нематеріального активу.

Висновки з даного дослідження. Ефективне використання нематеріальних активів буде сприяти інноваційному розвитку підприємства, підвищувати ринкову вартість, покращувати якість продукції та її конкурентоспроможність, та ін. На сьогоднішній день нематеріальні активи стають важливим об'єктом обліку українських підприємств. І хоча тривають процеси гармонізації українського обліку з міжнародними стандартами спостерігаються певні відмінності в українській обліковій практиці щодо обліку нематеріальних активів, які потребують подальшого дослідження та подолання розбіжностей, зокрема шляхом встановлення критеріїв ідентифікації нематеріальних активів, розширення їх класифікації та ін.

Література

1. Сірош Ю. І. Нематеріальні активи у структурі активів вітчизняних підприємств / Ю. І Сірош [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.saleprice.com.ua/ua/pub/591.html>
2. Рейли Р. Оценка нематериальных активов : монография / Р. Рейли, Р. Швайс; пер. с англ.– [под ред. В. М. Рутгайзера]. – М. : Маросейка, 2008. – 144 с.
3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Налоговый кодекс России № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. [Электронный ресурс] : – Режим доступа : <http://www.nalcodeks.ru>
5. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій [Електронний ресурс] : Закон України від 14.09.2006 р. №143-V. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16>
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи” [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IASB) 38 “Нематеріальні активи” [Електронний ресурс] : Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 р. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050
8. Положение бухгалтерского учета 14/2007 “Учет нематериальных активов” [Электронный ресурс] : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 27.12.2007 г. № 153н. – Режим доступа : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111054>
9. Национальный стандарт бухгалтерского учета 13 “Учет нематериальных активов” [Электронный ресурс] : утв. Приказом министра финансов Республики Молдова от 29.12.1999 г. №16. – Режим доступа : www.mf.gov.md/common/actnorm/contabil/standarts/NSBU_13.doc
10. Национальный стандарт бухгалтерского учета 7 “Нематериальные активы” [Электронный

ресурс] : утв. Приказом министра финансов Республики Узбекистан от 25.03.2005 г. № 35. – Режим доступа : <http://fmc.uz/legisl.php?n=7>

11. Положение по бухгалтерскому учету нематериальных активов [Электронный ресурс] : утв. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2001 г. № 118. – Режим доступа : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111054>

12. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 28 “Нематериальные активы” [Электронный ресурс] : утв. Постановлением Министерства финансов Республики Казахстан от 10.09.1999 г. № 490. – Режим доступа : <http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=02750&ogl=all>

13. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 16.11.2009 р. № 1327 – Режим доступу : <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendacij-z-buhgalterskogo-doc4523.html>

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. №163 – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>

УДК 659.1:007

**Швець А.І.,
доцент кафедри економіки підприємства
Львівський національний університет імені Івана Франка**

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ РЕКЛАМНИХ КОМУНІКАЦІЙ

Постановка проблеми. У рекламі, що відображає психологічні, соціальні й економічні умови життя, поєднані вербальні та візуальні засоби впливу на особу. Категорії джерела і одержувача можуть виступати в комунікативній єдності. Комунікатор передбачає, розпізнає ймовірну реакцію та ймовірні невисловлені сумніви й репліки одержувача інформації (потенційного споживача) і реагує на них. Тим самим він позбавляє споживача можливості критично ставитися до рекламованого товару.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним підґрунтям здійснюваної наукової праці стали дослідження провідних вітчизняних та зарубіжних вчених: Ф. Джефкінса, Є. Панкратьєвої, Л. Балабанової, Р. Батра, Т. Примака, А. Владимірської та ін. У їхніх дослідженнях здійснено аналіз сутності маркетингових комунікацій та реклами, започатковано розв'язання проблем здійснення рекламної діяльності в Україні, проте потребують подальшого дослідження особливості здійснення рекламних комунікацій.

Постановка завдання. Мета статті – визначити відносини і зв'язки, що склалися в процесі рекламних комунікацій між виробниками і споживачами, виявити перешкоди, які існують на шляху правильного сприйняття інформації і можуть стати причинами зниження ефективності реклами та запропонувати способи розв'язання проблем здійснення рекламної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рекламна діяльність спрямована на переконання людей придбати рекламовані продукти. Досягнути цього можна через поширення інформації про товар чи послугу у цікавий, оригінальний, характерний та переконливий спосіб, щоб споживач відреагував на таку рекламу. Так, первісними формами реклами були вивіски та символи, наприклад: вивіска з назвою готелю, розмальований червоними та білими смугами стовп перукаря, склянка аптекаря з кольоровою рідиною, колесо колісного майстра та ін. Отже, ефективність комунікативного процесу залежить від комбінації вербальної і невербальної комунікації [1, с. 26]. Таким чином, під рекламною комунікацією розуміється передача звернення від джерела інформації до її отримувача. Загальна схема комунікаційного процесу включає чотири базові елементи: відправника (особу, яка збирає, систематизує та передає інформацію); повідомлення (закодовану за допомогою символів інформацію); канал (засіб передачі інформації) та одержувача (особу, якій призначена інформація).

У процесі рекламної комунікації виникають різні перешкоди, які існують на шляху правильного сприйняття інформації і можуть стати причинами зниження ефективності реклами. Виділяємо наступні групи перешкод: фізичні (наприклад, неякісний друк, поганий телесигнал); психологічні (одна і та ж інформація може викликати різні емоції в різних людей); семантичні (одне і те ж слово може мати різні значення для різних груп людей).

Врахування усіх цих особливостей допоможе уникнути проблем при здійсненні рекламних комунікацій (табл. 1).

Так, проведені опитування серед керівників різних країн світу показали, що 73% американських, 63% англійських і 85% японських керівників вважають комунікації основним бар'єром на шляху досягнення ефективності роботи їх організацій. Тоді як в результаті опитування приблизно 250 тисяч

працівників із двох тисяч компаній виявилось, що однією з найскладніших проблем на підприємствах є обмін інформацією [3, с. 462].

Таблиця 1

Основні проблеми в управлінні рекламними комунікаціями в Європі

Найважливіші проблеми	Частка серед опитаних, %
1. Розв'язання проблеми розвитку цифрових технологій і соціальної мережі	48,9
2. Зв'язок бізнес-стратегій і комунікацій	45,6
3. Побудова та збереження довіри за допомогою реального спілкування	43,4
4. Дії у зв'язку з потребою в новій прозорості й активній аудиторії	36,3
5. Створення нових методів для оцінювання й представлення важливості спілкування	31,4

Дослідження проводилось у 2007 р. із врахуванням тенденцій розвитку ринку до 2010 р. Європейською асоціацією освіти й досліджень у сфері зв'язків із громадськістю (EUPRERA) та командою дослідників з університетів Лейпцига, Амстердама, Бухареста, Любляни й Стокгольмської школи економіки.

*** Опитано 1087 професіоналів у сфері зв'язків із громадськістю з 22 країн Європи.*

Джерело: [2, с. 38]

Здійснення рекламного комунікаційного процесу ґрунтується на законах реклами – стійких відносинах і зв'язках, що склалися в рекламній діяльності між виробниками і споживачами. Вони відображають об'єктивну основу реклами, яка полягає в тому, що реклама надає рівні права і можливості донесення до масового споживача об'єктивної інформації про підприємство та його продукцію [4, с. 461].

Таким чином, рекламу розглядаємо як форму комунікації, яка покликана перевести якість товарів та послуг на мову потреб споживачів. З цього випливає, що рекламні комунікації призначені схилити до купівлі товару (послуги) стільки споживачів, скільки необхідно для того, щоб цей товар (послугу) було вигідно виготовляти та постійно пропагувати винятковість товару, яку споживач сприймає як безпосередню для себе користь.

Головним завданням рекламування є вплив на ставлення споживача до товару чи послуги або зміна цього ставлення. Досягнути вищезазначеного завдання можна через поширення інформації про товар чи послугу у цікавий, оригінальний, характерний та переконливий спосіб, щоб споживач відреагував на таку рекламу. Р.Батра підкреслює думку Тібора Скітовського, що тільки в тому крайньому і рідкісному випадку, коли реклама забезпечує покупців інформацією про існування доступних варіантів для вибору, вона завжди сприяє тому, щоб ринок ставав досконалішим. Якщо ж реклама, яка має спонукати, обмежується лише заохоченням емоційних мотивів, то вона заважає можливості для усвідомленого порівняння та вибору, і тому дія такої реклами на ринкові відносини менш позитивна [6, с.700].

Поняття реклами багатозначне, що має декілька рівнів і напрямів пізнання та розглядається із абсолютно різних точок зору. Так, в Законі України «Про рекламу» вказується, що «реклама – це інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару». Згідно цього Закону основними принципами реклами є: законність, точність, достовірність, використання форм та засобів, які не завдають споживачеві реклами шкоди [5]. А Британський Інститут спеціалістів з практики реклами дає наступне визначення: «реклама є найпереконливішим і найдешевшим способом інформування потенційних споживачів про певний товар або певну послугу» [1, с. 31].

Аналіз сутності реклами свідчить, що стандартне її визначення містить шість складових: це переважно оплачена форма комунікації (хоч певні види реклами, наприклад суспільна, мають безплатні площі та час у засобах масової інформації); не лише оплачується, а й ідентифікує замовника; має на меті ознайомити покупців з продукцією чи фірмою; схиляє покупця до купівлі або впливає на нього; може подаватися в кількох різних видах ЗМІ з метою охоплення якомога більшої аудиторії потенційних покупців; як одна із форм масової комунікації не персоніфікована [7, с. 44].

На наш погляд, достатньо виокремити лише три обов'язкових елементи із зазначених, що характеризують рекламні комунікації: платність комунікації; ідентифікація замовника; вплив на рішення покупця.

Таким чином, «реклама — це не просто рекламне оголошення, це частина нашого суспільства, соціальне явище, яке впливає на стиль нашого життя та залежить від нього» [6, с. 696]. Йдеться про поєднання творчості, маркетингового дослідження та економічного купування рекламних площ або часу в засобах масової інформації.

Подаємо трактування поняття «реклама», що наводяться в науковій літературі [8, с. 9-10]:

– реклама – це неособиста форма комунікації, що здійснюється за посередництвом платних засобів поширення інформації із чітко зазначеним джерелом фінансування (Ф. Котлер);

– реклама – це діалог між продавцем і споживачем, де продавець виражає свої наміри через рекламні засоби, а споживач – зацікавленість даним товаром (Л.Ю. Гермогенова);

– реклама – це засіб комунікації, що дозволяє фірмі передати повідомлення потенційним покупцям, прямий контакт з якими не встановлений (Ж.-Ж. Ламбен);

– реклама – це розповсюджувана в будь-якій формі, за допомогою будь-яких засобів інформація про фізичну та юридичну особу, товари, ідеї й починання (рекламна інформація), що призначена для невизначеного кола осіб і покликана формувати або підтримувати цим інтерес до об'єктів рекламування та сприяти їхній реалізації («Словник-довідник менеджера»);

– реклама – це відкрите повідомлення фірми потенційним покупцям, споживачам товарів та послуг про їхню якість, позитивні властивості, переваги, а також про досягнення самої фірми («Сучасний економічний словник»);

– реклама – це оплачена форма комунікації. Тобто це складова інформаційної політики виробника, метою якої є зміна поведінки споживача, щоб спонукати його до купівлі, та розрахована на тривалу перспективу (Американська асоціація рекламних агентств).

Сутність реклами можна краще розкрити, зрозумівши її роль у бізнесі та суспільстві [7, с. 48]:

1. Маркетингова роль. Враховуючи те, що маркетинг – це стратегічний процес, який використовується в бізнесі задля задоволення потреб і бажань споживачів, а конкретні покупці, на яких компанія спрямовує свої маркетингові зусилля, утворюють цільовий ринок, то реклама є найбільш наочним елементом загальної програми МК фірми.

2. Комунікативна роль. Реклама – це одна з форм масової комунікації, яка передає різноманітні типи маркетингової інформації, спрямованої на досягнення порозуміння між продавцем і покупцем. Вона не лише інформує про продукцію, а й одночасно трансформує її у певний образ, який у свідомості покупця стає невіддільним від фактичних відомостей про якість рекламованого товару.

3. Економічна роль. Дві системи поглядів щодо впливу реклами на економіку – це школа могутності ринку та школа ринкової конкуренції. Згідно із школою могутності ринку, реклама – це комунікаційний інструмент переконання, який використовують спеціалісти ринку для відвернення уваги покупців від ціни на продукцію. Прихильники школи ринкової конкуренції розглядають рекламу як джерело інформації, що підвищує значення ціни для покупців і стимулює конкуренцію.

4. Соціальна роль. Інформує про нову та покращену продукцію, про те, як користуватися новинками, допомагає порівнювати вироби та їх особливості, дає покупцеві можливість приймати рішення щодо купівлі внаслідок його поінформованості.

Провідні суспільно-політичні та економічні видання приділяють все більше значення рекламній діяльності через зростання її ролі в суспільстві, підвищення впливу на розвиток економіки, стан здоров'я й приватне життя громадян. Таким чином, реклама стала вже частиною суспільства, соціальним явищем, яке впливає на стиль життя та залежить від нього.

Висновки з даного дослідження. Отже, реклама як складне, багатогранне за своєю сутністю і структурою соціальне явище впродовж багатьох років відіграє важливу роль у житті людського суспільства, особливо у галузях економіки. Тому протягом століть провідні суспільно-політичні та економічні видання приділяли все більше значення рекламі в суспільстві.

Успішною рекламним формуванням вважається кампанія, спланована і проведена у такий спосіб, щоб було досягнуто бажаних результатів у межах запланованого бюджету, якій притаманні: творчі рішення, які привертають увагу споживача, зацікавлюють і спонукають до дії, а також значна ефективність витрачених коштів, що досягається завдяки правильному вибору і застосуванню численних рекламних засобів.

Література

1. Джефкінс Ф. Реклама : практ. посіб.: пер. з 4-го англ. вид. / Ф. Джефкінс / доп. і ред. Д. Ядіна. – 2-ге укр. вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2008. – 565 с.
2. Панкратьєва Є. Ринок PR у Європі. Європейське дослідження ринку PR у 2007 році: тенденції в управлінні комунікаціями з громадськістю / Є. Панкратьєва // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 5. – С. 37-39.
3. Швець А.І. Формування ефективних маркетингових комунікацій як необхідна умова розвитку підприємництва / А.І. Швець // Соціально-економічне гуртування у контексті модернізації транскордонних регіонів. [Матеріали міжнародної наукової конференції, м. Жешув, 2007]. – Жешув : Во Жешув. ун-ту, 2008. – С. 462-466.
4. Балабанова Л.В. Маркетинг : підручник / Л.В. Балабанова. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2002. – 599 с.
5. Про рекламу : Закон України від 03.07.1996 № 270/96-ВР зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=270%2F96-%E2%F0>.
6. Батра Р. Рекламный менеджмент : пер. с англ. / Р. Батра, Дж. Майерс, Д.Аакер. – 5-е изд. – М.; СПб.; К. : Издательский дом «Вильямс», 1999. – 784 с.
7. Примак Т.О. Маркетингові комунікації на сучасному ринку : навч. посіб. / Т.О. Примак. – К. : МАУП, 2003. – 200 с.
8. Владимирська А. Реклама : навч. посіб. / А. Владимирська, П. Владимирський. – К. : Кондор, 2009. – 334 с.

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. У ринкових умовах важливим фактором ефективного функціонування підприємств є наявність розвиненої інфраструктури, яка є обов'язковим компонентом будь-якої цілісної економічної системи і підсистеми. Створення розгалуженої ринкової інфраструктури – найбільш актуальне питання проведення кардинальних змін в структурі національної економіки України. Адже саме ринкова інфраструктура забезпечує взаємодію всіх підприємств, фірм, галузей, регіонів, окремих ринків.

Враховуючи значний наявний потенціал аграрного сектора України з виробництва сільськогосподарської продукції особливого значення набуває створення сучасної, за світовими стандартами, інфраструктури аграрного ринку. Формування ринкової інфраструктури має завданням обслуговувати процес ринкового товарообміну, забезпечувати його надійність, прозорість і стабільність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи створення й функціонування складових ринкової інфраструктури, обслуговуючої товарний обіг у сфері АПК, викладені в роботах відомих вітчизняних вчених–економістів: Гайдуцького П.І., Губського Б.В., Бойка В.І., Коваленка Ю.С., Маліка М.Й., Саблука П.Т., Ситника В.П., Шпичака О.М. та ін. Їх зусиллями створений міцний теоретико-методологічний фундамент названого напрямку, вирішено багато його практичних аспектів.

Однак дослідження сучасного стану інфраструктури ринків аграрної продукції виявило недостатній розвиток її низового – сільського рівня, відповідно невирішеність проблеми збуту продукції сільських індивідуальних домогосподарств, внаслідок чого втрачається значна кількість та якість продукції.

Постановка завдання. Метою статті є формування теоретико-практичних положень з розвитку інфраструктури ринку і розгляд ефективності її повноцінного функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення наукового підходу до вирішення досліджуваної проблеми важливо в першу чергу визначити сутність інфраструктури та її структуру.

Вивчення вітчизняних літературних джерел засвідчує, що вперше термін “інфраструктура” було запроваджено для позначення об'єктів і споруд, які забезпечували нормальне функціонування збройних сил, а з середини 50-х років ХХ ст. широко використовується в економічній і політичній літературі. В економічній літературі цей термін почав використовуватися в кінці 40-х років ХХ століття для визначення комплексу галузей господарювання, що обслуговують промислове та сільськогосподарське виробництво.

На рівні загальнодержавного підходу поняття “інфраструктура” (від лат. infra- нижче, під + structura – будова) визначається як складова частина загального устрою економічного та політичного життя, що має допоміжний характер та забезпечує нормальну діяльність економічної та політичної систем в цілому. Дослівно інфраструктура – це основа, фундамент, внутрішня будова економічної системи [1, с.91].

Окремі автори характеризують інфраструктуру як комплекс галузей народного господарства, які обслуговують промисловість та сільське господарство. До цього комплексу входять виробнича і невиробнича (або соціальна) інфраструктура. До виробничої інфраструктури належать шосейні дороги, канали, мости, порти, аеродроми, залізничний транспорт, зв'язок, системи енергопостачання тощо [2, с.154]. Виходячи з цього, інфраструктура не виробляє кінцевого продукту в матеріально-речовій формі, а лише створює необхідні умови для його виробництва.

Таке розуміння інфраструктури як підпорядкованого, вторинного утворення породжує і відповідне ставлення до неї як до другорядного явища. Однак, на нашу думку, не слід їй відводити другорядну, допоміжну роль відносно сільського господарства чи промисловості. Недостатня увага до інфраструктури може викликати як утруднення та уповільнення розвитку національної економіки, так і стагнаційні процеси. Наявність ефективно діючої сучасної ринкової інфраструктури є важливим чинником формування конкурентоспроможної національної економіки в умовах ринкових трансформацій.

Інфраструктура представлена сукупністю елементів які її формують, є механізмом, що компенсує усе зростаюче в умовах розвитку ринку підвищення різноманітності товарів і послуг, невпорядкованість і різнорідність впливів зовнішнього середовища, що впливають на діяльність

підприємницьких структур з метою підвищення їх стійкості на ринку і результативності відтворювальних процесів [3].

Найбільш універсальне, на наш погляд, визначення ринкової інфраструктури дають А. Гриценко і В. Соболев [4, с.21], згідно з яким, – це сукупність елементів, які забезпечують безперерйне багаторівневе функціонування господарських взаємозв'язків, взаємодію суб'єктів ринкової економіки і регулюють рух товарно-грошових потоків. Основна її функція полягає у забезпеченні зв'язків між елементами системи, до яких належать її об'єкти та суб'єкти. Крім цієї пасивної функції, ринкова інфраструктура виконує активну регулюючу функцію: впорядкування і регулювання взаємодії елементів ринкової системи. Реалізацією цих функцій забезпечується оптимізація руху товарно-грошових потоків. Інфраструктура забезпечує відповідність між потребами в товарах і послугах та здатністю виробництва задовольнити ці потреби.

Таким чином, аналіз існуючих у вітчизняній літературі підходів до визначення терміну “ринкова інфраструктура” в системі народного господарства дав можливість сформулювати її сутність як сукупності системи, галузей, видів діяльності, організаційно-правових та економічних відносин, яка забезпечує функціонування, взаємодію та регулювання елементів економіки (в ідеальному випадку – відтворення і розвиток економіки в цілому) через інформаційні, фінансові та товарні потоки.

Особливістю вітчизняного підходу, пов'язаного з переходом економіки країни до ринкових умов господарювання, надзвичайно важливою складовою інфраструктури є ринкова інфраструктура. Необхідно зазначити, що термін “ринкова інфраструктура” вживається лише в країнах з перехідною економікою; в розвинутих країнах існує просто термін “інфраструктура”, який обіймає систему підприємств, організацій та закладів, які обслуговують ринок і допомагають йому нормально функціонувати.

Аналіз стану торгової мережі України на сьогодні охоплений 2647 ринками які мають 867080 торгових місць. Сільськогосподарська інфраструктура охоплена 1803 ринками, що мають у власній структурі 182983 торгових місця (табл. 1).

Таблиця 1

Наявність і використання торгової мережі на ринках станом на 1 січня 2013 року

Показник	Усього	У тому числі для продажу			
		сільгосп-продуктів	Продовольчих товарів (без сільгосп-продуктів)	непродовольчих товарів	свійських та інших тварин
Усього ринків	2647	1803	1924	2402	308
на них торгових місць - усього	867080	182983	143500	533094	7503
Криті ринки	320	196	191	163	3
у них торгових місць	44476	20998	11821	11561	96
Павільйони	19330	1654	2962	14848	3
у них торгових місць	87628	36880	19628	31049	71
Криті та відкриті столи, торгових місць	274988	100497	47220	124564	2707
Місця для продажу транспортних засобів на відкритих площах, торгових місць	16675	-	-	16675	-
Місця для торгівлі з транспортних засобів, торгових місць	27343	12837	3007	7392	4107
Лотки (палатки), торгових місць	101849	5182	12186	84207	274
Кіоски (контейнери тощо), торгових місць	313032	6487	49599	256904	42
Магазини	26894	562	4923	21402	7
Об'єкти ресторанного господарства	1551	x	x	x	x
Уся площа ринків, тис.м ²	21251	x	x	x	x
з неї відведена під торгівлю, тис.м ²	13146	x	x	x	x

Джерело: [5]

Динаміка торгової мережі України за останні два роки відчуває незначний спад. На наш погляд це пов'язано із кризовими явищами, що спостерігаються в економіці України і світу (табл. 2).

На сьогодні найприйнятнішим шляхом розвитку структури й інфраструктури ринку бачиться розширення та якісне оновлення її системи. Перехід до ринкових форм і методів господарювання невідворотно викликав суттєві зміни в організаційній побудові як усієї системи інфраструктури ринку, так і тих її підрозділів, що безпосередньо займаються організацією роздрібного торговельного обслуговування. Станом на 1 січня 2013 р. в Україні налічувалось 1886 юридичних осіб у власності яких знаходилися ринки (табл. 3).

Таблиця 2

Спеціалізація торгової мережі на ринках на 1 січня

Показник	Кількість		Їх площа, тис.м ²				Кількість торгових місць	
	ринків		загальна		торгова			
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Усього	2647	2698	21251	21318	13146	13546	867080	878987
у тому числі продовольчі	368	390	1999	1994	1130	1123	64445	67405
сільськогосподарські	228	229	1337	1257	769	705	40847	40804
інші продовольчі	140	161	662	737	361	418	23598	26601
непродовольчі	643	667	6680	6754	3624	3823	212902	218505
речові	308	320	3711	3739	1833	2018	141923	146073
автомобільні	42	45	1377	1400	840	854	26399	27673
тварин та зооринки	29	31	140	140	92	91	2443	2621
квіткові	40	42	22	23	15	16	893	1026
книжкові	9	9	75	75	50	50	4152	4152
будматеріалів і сантехники	25	25	190	190	97	96	4843	4818
запчастин	56	58	362	386	207	207	9476	8441
інші непродовольчі	134	137	803	801	490	491	22773	23701
змішані	1636	1641	12572	12570	8392	8600	589733	593077

Джерело [5]:

Таблиця 3

Кількість юридичних осіб, що мають ринки, (структурні підрозділи) на 1 січня 2013 року
(одиниць)

Область	Усього юридичних осіб	У тому числі мають на балансі				
		1 ринок	2 ринки	3 ринки	4 ринки	5 ринків і більше
Україна	1886	1709	125	38	10	4
Автономна Республіка Крим	112	102	7	3	-	-
Вінницька	71	61	8	1	1	-
Волинська	31	24	6	1	-	-
Дніпропетровська	131	112	14	2	3	-
Донецька	163	143	11	6	2	1
Житомирська	51	44	6	1	-	-
Закарпатська	59	58	1	-	-	-
Запорізька	56	50	3	1	-	2
Івано-Франківська	64	58	5	-	1	-
Київська	76	67	7	2	-	-
Кіровоградська	54	50	1	3	-	-
Луганська	81	73	6	2	-	-
Львівська	91	82	7	1	1	-
Миколаївська	53	49	2	2	-	-
Одеська	136	127	8	1	-	-
Полтавська	60	57	2	-	-	1
Рівненська	33	27	5	1	-	-
Сумська	36	30	3	3	-	-
Тернопільська	47	44	3	-	-	-
Харківська	95	86	8	1	-	-
Херсонська	54	54	-	-	-	-
Хмельницька	84	77	5	1	1	-
Черкаська	46	44	1	1	-	-
Чернівецька	43	41	1	1	-	-
Чернігівська	52	50	1	1	-	-
м. Київ	88	82	3	3	-	-
м. Севастополь	19	17	1	-	1	-

Джерело [5]:

В сучасній вітчизняній літературі фахівці виділяють такі основні типи інфраструктури:

- виробнича (інженерно-технічна) інфраструктура – сукупність інженерних комунікацій (зв'язок, водовідведення, водо-, енерго-, нафто- та газопостачання), агро меліоративних та інших споруд, що забезпечують нормальне функціонування усього комплексу виробництв у межах певної території. У межах виробничої інфраструктури необхідно виокремити інформаційну інфраструктуру. Найважливіша для інноваційного процесу така особливість сфери зв'язку, як її спроможність шляхом економії часу “індукувати” ефективність інших галузей, що споживають її послуги [9, с.108];

- соціально-побутова інфраструктура – сукупність об'єктів і закладів житлового, культурно-побутового призначення, охорони здоров'я, відпочинку, торгівлі, тобто об'єктів, які забезпечують нормальні умови життя населення.

- інституційна інфраструктура – урядові заклади, науково-дослідні, проектно-конструкторські установи, за винятком органів і закладів безпосереднього управління виробництвом, а також конструкторських бюро, проектних і науково-дослідних закладів, що беруть участь безпосередньо у виробництві.

- соціально-виробнича (санітарна) інфраструктура – сукупність видів діяльності, матеріальних об'єктів з охорони природи та оздоровлення довкілля.

Існуюча складна економічна ситуація в сільському господарстві, зокрема проблеми розвитку інфраструктури аграрного ринку все більше привертають увагу вчених тих країн, які в кінці ХХ ст. стали на шлях реформування економік соціалістичного типу.

Вивчення літературних джерел з аграрної економіки засвідчує, що в загальнотеоретичному плані поняття „інфраструктура аграрного ринку” близьке до загальноновизнаного. Разом із тим наявні певні відмінності. Вони в першу чергу обумовлені особливостями розвитку аграрної галузі та характеристикою продукції (товару), ринковий обіг якої обслуговує інфраструктура. Тобто сучасна інфраструктура аграрних ринків розвивається відповідно до потреб останніх у таких послугах.

В сучасних умовах ринкова інфраструктура – один з найважливіших механізмів створення конкурентного середовища в країні і забезпечення ефективного функціонування національної економіки. Головне її завдання полягає у забезпеченні ефективного функціонування ринкових механізмів шляхом безперервного здійснення господарських взаємозв'язків та взаємодії суб'єктів господарювання, регулювання грошових, товарних, інформаційних потоків з метою подальшого зростання агропромислового виробництва та забезпечення соціально-економічної стабільності в країні.

Вона відображає прями та опосередковані зв'язки виробників сільськогосподарської продукції з діловими партнерами, які, з одного боку – обслуговують просування товарного продукту до кінцевого споживача, а з другого – представляють ринок матеріально-технічних ресурсів та послуг, а також фінансово-кредитне обслуговування ринкового товарообігу.

Поняття інфраструктури ринків сільськогосподарської продукції та продовольства трактується у спеціальній літературі у вузькому і широкому розумінні. У першому випадку інфраструктура продуктового ринку – це “сукупність посередницьких, торговельно-посередницьких та торговельних підприємств, на яких безпосередньо здійснюються операції купівлі-продажу сільськогосподарської продукції та продовольства з участю покупців та продавців і генеруються ринкові ціни як ціни попиту та пропозиції”. Зокрема, на думку Ю.С. Коваленка, ринковою інфраструктурою є тільки “місця контактування”, решта – це транспортна, інформаційна, фінансова інфраструктура [7, с.89]. При цьому до системи підприємств ринкової інфраструктури пропонується відносити: при оптовій реалізації - товарні біржі, оптові ринки, торгові доми, ярмарки, аукціони; при роздрібній реалізації - міські та сільські ринки, магазини роздрібної торгівлі, підприємства громадського харчування, фірмові магазини сільськогосподарських та переробних підприємств .

У широкому розумінні ринкова інфраструктура АПК – це “система підприємств, організацій, закладів виробничої та невиробничої сфер, які покликані обслуговувати товаровиробників, створювати умови для своєчасного і безперервного нарощування обсягів пропозиції продукції на ринку” [8, с.322]. Елементами інфраструктури при такому підході є транспорт, складське господарство, зв'язок, системи цінового моніторингу, стандартизації, сертифікації, страхування, а також місця контактування товаровиробників з покупцями їхньої продукції. Ринкова інфраструктура покликана обслуговувати процес ринкового товарообміну, забезпечувати його надійність, прозорість та стабільність.

Окремі автори вважають, що інфраструктура ринку в цілому та його окремих видів (сегментів) — це сукупність посередників, які здійснюють рух товару до споживача, та інститутів (структур), які обслуговують суб'єкти ринкових відносин” [9, с.123]. Сюди вони відносять різноманітність каналів реалізації, форм купівлі-продажу, посередників і покупців, а також розвинуту мережу сервісного, насамперед науково-інформаційного обслуговування товаровиробників, посередників і покупців. При цьому вони роблять висновок, що створення ринкової інфраструктури, цілісної сукупності її елементів (інститутів) є одним з найважливіших напрямів переходу до цивілізованих ринкових відносин [10, с. 163-165].

На нашу думку, в основі концепції становлення й розвитку інфраструктури аграрного ринку повинен бути принцип необхідності формування такої інфраструктури, яка забезпечувала б загальні

умови для підтримки стійких конкурентних переваг усіх підприємницьких структур у ланцюгу товарообігу продовольства: товаровиробник – оптовик – роздрібна торгівля – кінцевий споживач.

Таким чином, на основі аналізу літературних джерел щодо сутності ринкової інфраструктури нами визначено, що інфраструктура ринку продукції АПК – це сукупність посередницьких підприємств, які покликані обслуговувати товаровиробників, забезпечуючи процес ринкового товарообміну, здійснювати рух товару до споживача шляхом купівлі-продажу сільськогосподарської продукції та продовольства з участю покупців та продавців і генерувати ринкові ціни як ціни попиту та пропозиції.

Вивчення літературних джерел з питань поелементного складу інфраструктури засвідчує, що у наукових публікаціях українських вчених, які досліджують аграрні ринки, елементи ринкової інфраструктури групуються у такі три блоки:

– організаційно-технічна інфраструктура: товарні біржі й аукціони, торгові дома і торгові палати, холдингові та брокерські компанії, інформаційні центри і ярмарки, пункти прокату й лізингу, державні інспекції, різного роду асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації й засоби оперативного зв'язку;

– фінансово-кредитна інфраструктура ринку: банки, фондові й валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії, фонди профспілок та інших громадських організацій тощо;

Невід'ємним елементом інфраструктури товарного ринку є широка мережа маркетингових посередників. Залежно від видів діяльності в структурі маркетингових посередників можна виділити такі, як торговельні, страхові, транспортні, кредитно-фінансові, рекламні та консалтингові фірми.

На ринку продовольства структурними агентами є підприємства по виробництву і переробці сільськогосподарської продукції, контрактно-заготівельні організації і аграрні товарні біржі.

Слід відзначити, що організація посередництва в «продовольчому» комплексі США, який включає компанії з переробки фермерської продукції, оптової та роздрібною торгівлі, а також підприємства громадського харчування, має свої особливості. Провідну роль тут відіграють великі корпорації харчової промисловості і великі торговельні фірми, які займаються оптовою і роздрібною торгівлею продовольством, у тому числі сільськогосподарськими продуктами. Переробні і торговельні фірми, корпорації і компанії через мережу своїх підприємств здійснюють переважно безпосередні закупівлі продукції у фермерських господарств на дилерських умовах.

Висновки з даного дослідження. Ринкова інфраструктура виявляє позитивний вплив на ефективність агропромислового виробництва, зокрема на функціонування заготівельно-збутової сфери АПК. Система її підприємств, організацій, закладів виробничої та невиробничої сфери обслуговують товаровиробників, створюють умови для своєчасного і безперервного нарощування обсягів пропозиції продукції на ринку. Її підприємства й організації виконують також функції: оптової торгівлі; транспортування; зберігання; комунікаційного зв'язку; стандартизації; сертифікації; цінового моніторингу; інформаційної служби.

Ринкова інфраструктура є цілісною системою, яка об'єднує в собі окремі підсистеми: організаційну – біржі, оптові, брокерські, дилерські та інші посередницькі організації, власні комерційні структури великих концернів, підприємства роздрібною торгівлі; матеріальну – складське і тарне господарство, транспортні системи; інформаційну – інформаційні системи за споживачами, виробниками, цінами, банківськими послугами; кредитно-розрахункову – банківські і страхові установи, фінансові інвестиційні компанії, які покликані обслуговувати товаровиробників, забезпечуючи процес ринкового товарообміну, здійснювати рух товару до споживача шляхом купівлі-продажу сільськогосподарської продукції та продовольства з участю покупців та продавців і генерувати ринкові ціни як ціни попиту та пропозиції. Проблемою повноцінної інфраструктури ринку є повільне створення мережі пунктів заготівлі сільськогосподарської продукції.

Література

1. Словник термінів ринкової економіки / Під заг. ред. проф. В.І. Науменка. – К.: "Глобус", 1996. – 288 с.
2. Новоселов А.С. Рыночная инфраструктура региона: Проблема формирования и развития / А.С. Новоселов. – Новосибирск: ЭКОР, 2006. – 288 с.
3. Солоха М.А. Существующие концепции инфраструктурного обеспечения деятельности организации / М.А. Солоха // Омский научный вестник. – 2009. – № 4 (79). – С. 70–73.
4. Гриценко А. Ринкова інфраструктура: суть, функції, будова / А. Гриценко, В. Соболев // Економіка України. – 1998. – № 4. – С. 18 – 26.
5. Наявність і використання торгової мережі на ринках : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 46 с.
6. Федько В.П. Инфраструктура товарного рынка / В.П. Федько, Н.Г. Федько. – Ростов н/Д: Феникс, 2000 – 512 с.
7. Коваленко Ю.С. Сільськогосподарське підприємство в ринковому середовищі /

Ю.С. Коваленко. – К. : ІАЕ УААН, 2000. – 204 с.

8. Основні напрями високоефективного розвитку агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі. – К. : ІАЕ УААН, 2012. – 550 с.

9. Розвиток секторів і товарних ринків України / В.О. Точилін, К.В. Гуменюк, Т.П. Загорська та ін.; В.О. Точилін (ред.); НАН України. Інститут економічного прогнозування. – К., 2001. – 398 с.

10. Самсонова О.Ю. Функциональная дифференциация институтов производственной инфраструктуры регионального АПК / О.Ю. Самсонова // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2009. – Том 7. – № 1. (Часть 2). – С. 162–166.

УДК 004.453

Азарова А.О.,
к. т. н., професор кафедри адміністративного
та інформаційного менеджменту
Головка О.С.,
Коберник Н.С.,
Вінницький національний технічний університет

ПОКРАЩЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ НА ОСНОВІ НОВІТНІХ ПРОГРАМНИХ ЗАСОБІВ

Постановка проблеми. Формування маркетингової політики підприємства є найважливішим завданням його функціонування на перспективу.

Підприємствам за умов жорсткої конкуренції та ситуації, що швидко змінюється, доводиться не лише зосереджувати увагу на стані внутрішнього середовища підприємства, але й розробляти довгострокову політику, яка дозволяла б їм вести діяльність адекватно до зовнішніх змін [1].

Нині для створення конкурентних переваг, розвитку бізнесу керівництво підприємством повинно приймати величезну кількість рішень, і з цією метою має порівнюватися і оцінюватися великий обсяг інформації, повнота і достовірність якої найчастіше залишають бажати кращого [2]. Без наявності точної інформації керівник, зазвичай, приймає рішення інтуїтивно. Щоб уникнути такої ситуації на підприємствах слід впроваджувати відповідні програмні засоби (ПЗ).

Зараз на українському ринку представлено багато різних програмних продуктів для промислових підприємств, банків, страхових компаній і т.п. Усі ці системи різняться за ціною, функціональними можливостями, термінами виконання, проте кожен із розробників намагається позиціонувати свій продукт. Не зважаючи на наявність відповідних інформаційних систем, їх впровадження у практику функціонування підприємств є досить обмеженим. Це пов'язано з відсутністю обґрунтування універсального, доцільного за різними критеріями програмного продукту, який був би спроможним покращити маркетингову політику на підприємствах. Тому актуальним є обґрунтування оптимального програмного засобу, що задовольняє як функціональні, цінові та інші критерії і дозволяє удосконалити маркетингову політику підприємства [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема покращення маркетингової політики на сучасних підприємствах займалися такі закордонні дослідники, як М. Рафік, П. Ахмед, С. Форман, А. Мані, Р. Вері, В. Льюїс, Н. Пірсі, Л. Харріс, Іан Лінгс та вітчизняні такі, як А.В. Войчак, А.Ф. Павленко та ін. [4]. У більшості наукових розвідок надають пріоритет мотивації серед інструментів внутрішнього маркетингу та наголошують на використанні маркетингових або на зразок маркетингових заходів з метою її посилення. Водночас, думки вчених розходяться щодо того, яким чином внутрішній маркетинг має бути впроваджений. Беручи до уваги виявлені розбіжності у дефініціях внутрішнього маркетингу, можна зауважити на необхідності подальшого розвитку теорії і практики [5].

Отже, дослідження в галузі інформаційного менеджменту є надзвичайно актуальними на сьогоденному етапі.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка рекомендацій та пропозицій щодо підвищення ефективності управління маркетинговою діяльністю на підприємстві шляхом застосування сучасних інформаційних систем.

Вигляд основного матеріалу дослідження. Сьогодні існує безліч закордонних та вітчизняних програмних засобів, що дозволяють покращити маркетингову політику. Розглянемо основні з них у таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз зарубіжних та вітчизняних програмних засобів, що використовуються для покращення маркетингової політики

Назва програмного засобу	Суть ПЗ	Переваги ПЗ	Недоліки ПЗ
1	2	3	4
1. Зарубіжні програмні засоби маркетингової діяльності			
МКОТС 2.0 (Метод комплексної оцінки товарних систем)	<p>Модуль для MS Access, що реалізує процес автоматизації нагромадження результатів опитування і оброблення алгоритму.</p> <p>Алгоритм дає змогу зробити експертне оцінювання товару, що продається, або послуги з точки зору споживчого задоволення і значущості складових товару (послуги), а також дістати відповідні оцінки конкурентоспроможності як порівняльні оцінки задоволення.</p>	<p>1) єдине ПЗ, що реалізує метод комплексного оцінювання товарної системи;</p> <p>2) оцінка вагових складових товару в поточному періоді й у динаміці.</p>	<p>1) не сформовано блоку чіткої «Допомоги» для роботи з модулем;</p> <p>2) обмеження за кількістю складових компонентів товару першого рівня.</p>
Система VORTEX	<p>Призначена для введення первинної інформації, зібраної під час будь-якого маркетингового дослідження, оброблення, аналізу цієї інформації, а також інтерпретації і представлення отриманих результатів аналізу у вигляді таблиць, текстів, графіків і діаграм з можливістю перенесення їх у Microsoft Word та інші додатки Windows 2007/Windows NT.</p>	<p>1) логіка роботи розрахована на користувача початківця і має вбудовану навігаційну систему по етапах роботи з пакетом (з послідовністю створення, оброблення інформації аналізу, представлення результатів та їх інтерпретація);</p> <p>2) вбудована база змінних;</p> <p>3) наочна форма подання результатів дослідження (особливо діаграми).</p>	<p>1) обмежені варіанти вибору контексту дослідження (математичних і логічних принципів фільтрації початкового масиву);</p> <p>2) відсутня можливість імпорту даних із використанням буфера (clipboard).</p>
Система КонСи Маркетинг	<p>Призначена для підтримки маркетингової діяльності з просування товарів і послуг. Підтримка системи облікового опису і потенційних клієнтів, що обслуговуються з урахуванням сегментування ринку. Застосування Direct Mail (e-mail) – механізм і система відстеження його ефективності.</p>	<p>1) можливість редагування ознак сегментування та операцій із просування продукції, тобто створення власних списків цих параметрів;</p> <p>2) інтегративні властивості пакета з іншими програмами користувача</p> <p>3) продумана і грамотно реалізована система первинного аналізу заходів щодо просування продукції або послуг.</p>	<p>1) відсутня можливість вести кілька баз у різних напрямках.</p> <p>2) e-mail-система є складною.</p>

продовження табл. 1

1	2	3	4
2. Вітчизняні програмні засоби маркетингової діяльності			
«ІТ-Підприємство»	Забезпечує повний набір функцій управління матеріальними, виробничими і фінансовими ресурсами; планування постачання, виробництва і продажу; планування завантаження виробничих потужностей; опис виробничих технологій і нормативів; контролю якості продукції.	1) „ІТ-підприємство” – єдина вітчизняна ERP-система, орієнтована на комплексну автоматизацію підприємств; 2) успішні імплементації системи на промислових підприємствах перевищує загальну кількість впроваджень в Україні конкуруючих продуктів;	1) модуль розраховано на підготовлених маркетологів, економісту загальної спеціалізації необхідно додатково вивчити алгоритм маркетингового модуля.
Система «DeloPro»	Програма автоматизує основні бізнеспроцеси та операції, пов'язані з проведенням торгових угод і формуванням комерційного документообігу, здійснює аналіз господарської діяльності підприємства. При цьому забезпечується технологічний цикл продажу товарів і послуг, що включає закупівлю товарів і складське виробництво під замовлення.	1) веде облік закупівель і продажів товарів, історії їх оплати, відвантаження та отримання, дозволяє складати необхідні документи; 2) передає та приймає товари на консигнацію, дозволяє формувати документи по всіх видах операцій	1) погано виконано «Довідку»: відсутні «картинки», що коментують текст, тощо; 2) відсутня можливість імпорту даних із використанням буфера (clipboard).
«Галактика»	В основу архітектурної побудови системи «Галактика» покладено принцип розділення комплексної системи автоматизації на низку взаємопов'язаних контурів, кожний з яких включає до свого складу відповідні модулі. Модульна архітектура системи «Галактика» дає змогу будувати потрібну замовнику технологію управління, що охоплює всі елементи бізнесу.	1) охоплення усного спектра типових виробничо-економічних функцій; 2) забезпечення гнучкого налаштування на спеціфіку й сферу діяльності конкретного підприємства; 3) єдина база даних; 4) однаковий користувачський інтерфейс;	1) модуль дозволяє планувати роботу менеджера, але далі його функціонал обмежується лише звітом; 2) система не має механізмів прогнозування руху грошових коштів, що не припустимо під час управління підприємством.

Джерело: [6].

Критеріальний аналіз завдань та методів програмних засобів маркетингу автори статті пропонують у таблиці 2.

Таблиця 2

Завдання програм та використовувані методи маркетингу

№	ℓ - ті критерії ℓ = 1, ℓ	БЕСТ-маркетинг	Marketing Expert	DeloPro	Clientel e	FinExpert-Маркетинг	Галактика-маркетинг	вага ℓ-го критерію, $\varphi = \frac{1}{13}$
		1	2	3	4	5	6	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Критерії оцінювання:								
1) завдання маркетингу								
1	Аналіз конкурентоспроможності	1	1	1	0	1	1	0,3
2	Аналіз ринку, товару	1	1	1	1	1	1	0,2

продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Аналіз ризиків	0	1	0	0	0	0	0,1
4	Планування маркетингової діяльності	1	1	1	1	1	1	0,1
5	Прогноз та аналіз продажу	1	1	1	1	0	1	0,1
6	Аналіз ефективності маркетингу	0	1	1	1	1	1	0,2
2) методи маркетингу								
5	SWOT-аналіз	1	1	1	1	0	1	0,1
8	GAP-аналіз	0	1	0	0	0	0	0,1
9	Бюджетування	1	1	1	1	1	1	0,2
10	Стратегія Ас-ноффа	1	1	0	0	0	0	0,1
11	Сегментація ринку	1	1	1	1	1	1	0,3
12	Метод 4P	1	1	0	0	0	0	0,02
13	Portfolio-аналіз	0	1	0	0	1	0	0,04

Джерело: [7].

Корисність програмного засобу автори статті пропонують розрахувати так:

$$U_i = \sum_{l=1}^n x_{il} \cdot P_l, \quad (1)$$

де U_i – корисність i -го ПЗ;

x_{il} – значення l -го критерію у i -му ПЗ; $i = \overline{1,6}$ – кількість ПЗ;

P_l – вага l -го критерію, $l = \overline{1,13}$.

Таким чином, за допомогою (1) визначимо корисність кожного з шести програмних засобів:

1) за завданнями маркетингу:

$$U_1 = 1 \cdot 0,3 + 1 \cdot 0,2 + 0 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,1 + 0 \cdot 0,2 = 0,7;$$

$$U_2 = 1 \cdot 0,3 + 1 \cdot 0,2 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,2 = 1;$$

$$U_3 = 1 \cdot 0,3 + 1 \cdot 0,2 + 0 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,2 = 0,9;$$

$$U_4 = 0 \cdot 0,3 + 1 \cdot 0,2 + 0 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,2 = 0,6;$$

$$U_5 = 1 \cdot 0,3 + 1 \cdot 0,2 + 0 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,1 + 0 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,2 = 0,8;$$

$$U_6 = 1 \cdot 0,3 + 1 \cdot 0,2 + 0 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,2 = 0,9.$$

$$\max U_i = U_2$$

2) за методами маркетингу:

$$U_1 = 1 \cdot 0,1 + 0 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,2 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,02 + 1 \cdot 0,3 + 0 \cdot 0,04 + 1 \cdot 0,14 = 0,86;$$

$$U_2 = 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,2 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,02 + 1 \cdot 0,3 + 1 \cdot 0,04 + 0 \cdot 0,14 = 0,86;$$

$$U_3 = 1 \cdot 0,1 + 0 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,2 + 0 \cdot 0,1 + 0 \cdot 0,02 + 1 \cdot 0,3 + 0 \cdot 0,04 + 0 \cdot 0,14 = 0,6;$$

$$U_4 = 1 \cdot 0,1 + 0 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,2 + 0 \cdot 0,1 + 0 \cdot 0,02 + 1 \cdot 0,3 + 0 \cdot 0,04 + 0 \cdot 0,14 = 0,6;$$

$$U_5 = 0 \cdot 0,1 + 0 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,2 + 0 \cdot 0,1 + 0 \cdot 0,02 + 1 \cdot 0,3 + 1 \cdot 0,04 + 0 \cdot 0,14 = 0,54;$$

$$U_6 = 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,1 + 1 \cdot 0,2 + 0 \cdot 0,1 + 0 \cdot 0,02 + 1 \cdot 0,3 + 0 \cdot 0,04 + 0 \cdot 0,14 = 0,6.$$

$$\max U_i = U_2$$

Отже, найкращим програмним засобом за мультикритеріальним підходом є ПЗ, що має

максимальне значення корисності (U_2) – Marketing Expert.

Він дозволяє розв'язати такі задачі:

- сегментний аналіз;
- SWOT-аналіз (аналіз конкурентоспроможності);
- Portfolio-аналіз;
- GAP-аналіз;
- стратегічний аналіз Ансоффа.

Крім того переваги системи "Marketing Expert" полягають в тому, що він:

- допомагає початківцю-користувачеві програмного засобу організувати збирання маркетингових даних, містить досить зручну форму планування та аудиту маркетингу для тих, хто не в повній мірі володіє знаннями в галузі маркетингу, для керівників середньої ланки фірм, які не мають власного відділу маркетингу, а також відповідних фахівців із питань маркетингу;

- "Marketing Expert" є самостійною програмою, що може водночас слугувати як доповнення до Project Expert 5 і засіб детального опрацювання плану маркетингу для інвестиційних проектів [8].

Висновки з даного дослідження. Таким чином, для покращення маркетингової політики було висунуто концепцію створення та застосування системи маркетингової інформації як постійно діючого маркетингового дослідження на основі використання сучасних ПЗ. Доведено за мультикритеріальним підходом, запропонованим авторами, доцільність застосування саме програмний засіб – "MarketingExpert", що уможливило всебічний аналіз та підтримку у розробленні якісної маркетингової політики.

Література

1. Жданова О.С. Особливості формування маркетингової політики промислових підприємств / О.С. Жданова // Вісник ХНУ. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 65.
2. Мхитарян С.В. Маркетинговая информационная система / С.В. Мхитарян. – М. : Изд-во Эксмо, 2008. – 366 с.
3. Баришева А.Л. Огляд пакетів і програм, що підтримують вирішення окремих задач маркетингу / А.Л. Баришева // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 12-18.
4. Пінчук Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу : навч. посібник / Пінчук Н.С., Галузинський Г.П., Орленко Н.С. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 234-240.
5. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика : навч. посібник / В.Г. Герасимчук. – К.: Вища шк., 1994. – С. 123-127.
6. Маркетинговая поддержка информационных продуктов / Д. Ботвина и др. // Бизнес информ. – 1998. – № 10. – С. 76-80.
7. Буцацька І.О. Процедури управління маркетинговою діяльністю підприємства та їх інформаційне забезпечення / І.О. Буцацька // Мир. – 1999. – № 2. – С. 25-26.
8. Дера В.Г. Методы сбора и анализа информации в системе маркетинга / В.Г. Дера. – М. : ФиС, 1994. – 254 с.

УДК 339.138

Вудвуд В.В.,

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства

Білоус А.Я.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

НЕЙРОМАРКЕТИНГ – НОВІТНІЙ ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ У НЕДОСКОНАЛИХ УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку ринкової економіки в Україні, нейромаркетинг стає дедалі актуальнішим, адже використання даного методу впливу суттєво активізує продаж товарів та, як наслідок, підвищує конкурентоспроможність продукції на ринку. Існують неоднозначні трактування такого підходу та різноманітні, іноді хибні, твердження. Саме тому для розв'язання даної проблеми варто чітко окреслити сутність, завдання та принципи нейромаркетингу та його основні елементи на вітчизняному ринку продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нейромаркетинг – це порівняно новий підхід на ринку товарів та послуг, адже використання та вивчення психології споживачів у сфері реклами почали розглядати лише на початку ХХ століття такі науковці, як Дж. Залтмен, У. Скот та В. Вундт. На

сьогоднішній день сутність наукових та практичних засад розглядаються такими науковцями, як О.Д. Бойко, А.А. Копейко, Е.Ю. Кан та інші. Однак виникає необхідність систематизувати основні різновиди та можливості використання нейромаркетингу на вітчизняному ринку.

Постановка завдання. Завданням дослідження є розкриття сутності нейромаркетингу, висвітлення основних технологій та можливостей його застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розширення ринку збуту, створення нових шляхів взаємодії з споживачами, збільшення та активізація сектору дії в умовах ринкової економіки все частіше потребує застосування нетрадиційних методів впливу на психіку людини. Один з таких впливів – нейромаркетинг, який виник, як вже зазначалось, у 1990 році. У своїй науковій праці Кан Е.Ю. засвідчує, що Гарвардські психологи у 1990-х роках працювали над розробкою нової теорії маркетингу – нейромаркетингу. Принцип даної теорії полягав у тому, що основна частина (90%) мислячої діяльності людини, у тому числі й емоції, здійснюються на підсвідомості та практично не можуть контролюватись свідомістю [3].

Першими фірмами, які активно та успішно розпочали використання методу ZMET стали відомі бренди Coca-Cola, General Motors, Nestle, Proctor&Gamble [5]. Науковці неоднозначно трактують поняття нейромаркетингу. Більшість науковців, зокрема, Ю. Кан, В.Н. Наумов стверджують, що нейромаркетинг – це потужний механізм маніпулювання людьми на рівні їх підсвідомості, використання якого є незаконним. О.Д. Бойко вважає, що нейромаркетинг – це комплекс прийомів та методів, що формується на перетині економічної теорії, нейробіології, психології та медицини [1]. У свою чергу, в своїй науковій праці «Нейромаркетинг як механізм маніпулювання споживачем» А.А. Копейко дає таке визначення: «Нейромаркетинг – це новий напрям комерційних досліджень, предметом якого є вивчення неусвідомлених сенсомоторних, когнітивних і емоційних реакцій людини на певні стимули» [4].

Отже, можна зазначити, що нейромаркетинг – це новітній комплекс нейроприймів, нейрометодів та неротехнологій, який допомагає встановлювати комунікаційний зв'язок між підприємством та споживчою аудиторією на рівні підсвідомості та активізувати купівлю товарів та послуг.

Систематизуючи основні підвиди нейромаркетингу, можна прийти до трьох основних базових елементів:

1. Аромаркетинг – це підвид нейромаркетингу, який впливає на підсвідомість споживачів за допомогою аромату;
2. Мерчандайзинг – вплив на підсвідомість споживачів за допомогою кольору, зображень та послідовного його розміщення;
3. Аудіомаркетинг – це потужний підвид нейромаркетингу, який діє на підсвідомість споживачів за допомогою звукових відтворень.

Одним із найпотужніших механізмів нейромаркетингу є ароматичний маркетинг. Зазвичай підприємства, торгівельні центри ароматизують різноманітні приміщення, спеціально підбираючи ті чи інші запахи. До прикладу, у торгових центрах відчувається запах свіжої випічки, це активізує на рівні підсвідомості секреторні функції і потенційний споживач купує більше продукції, аніж планував, тобто в супермаркетах такі ароматизатори використовуються суто для збільшення продаж харчової продукції; офісні ароматизатори використовуються для активізації працездатності; суспільні ароматизатори – для зниження агресії тощо [2].

Метою аромаркетингу є активізація купівельної поведінки споживачів за допомогою запахів, що сприятиме позитивному настрою. Згідно досліджень Л.І. Рюмишиної, 98% всієї рекламної інформації не сприймається взагалі, а середня тривалість сприйняття рекламного оголошення – лише 2 секунди. Застосування таких подразників, як аромат, може подовжити час розгляду рекламного оголошення і спонукати людину краще її вивчити [8]. На практиці, до прикладу в торгівельних супермаркетах «Сільпо» у м. Чернівці, застосовують зонування ароматів. Ближче до хлібобулочних виробів – аромат свіжої випічки, кавові та чайні вироби – кавоароматизатор, фруктовий та овочевий відділ – аромат свіжих продуктів (апельсини, диня, зелень, яблука), відділ солодощів – запахи карамелі та шоколаду. Також спостерігається аромозонування відділів, які орієнтовані на чоловіків та жінок. У відділі продукції для жінок спостерігається перевага квіткових ароматів, а для чоловіків – терпких та стриманих.

Наступним підвидом нейромаркетингу є мерчандайзинг – вплив на покупців за допомогою кольору. Оптимальний вибір кольору продукції, зображення, надпису, враховуючи при цьому національно-етнічні, історичні та релігійні аспекти, зможе якісно активізувати продаж продукції. Дослідження Асоціації кольору США показали, що лідером серед кольорів вважається жовтий колір, особливо у поєднанні з чорним (наприклад, реклама мобільного оператора «Білайн»). До прикладу, «Пепсі-кола», змінивши колір своєї продукції на синій, домоглась збільшення відомості марки на ринку СНГ на 10% [5].

Вміле використання та поєднання кольорів допомагає візуальному представленню обраної позиції товару, активізації продажу та асоціації на рівні підсвідомості людини кольору з відповідним

товаром. До прикладу, червоний колір символізує силу волі, активність, агресивність та дає змогу швидко привернути до себе увагу (напій Coca Cola, батончик Kit Kat, бренди Nestle, Kodak, Life, МТС). У свою чергу, рожевий колір підсилює почуття людей, робить їх уважнішими, ласкавими та чуйними, асоціюється із жіночністю (парфумерна продукція, товари для жінок та дітей, послуги шлюбних агентств і сімейних центрів (Космо, Lacosta, Bourjois)), а блакитний колір викликає дружню прихильність, мир та ефект морської свіжості (охолоджувальні напої (Миргородська, Боржомі)) [6; 7].

Отже, кольорова гамма та її поєднання відіграє важливу роль у нейромаркетинговій технології впливу на підсвідомість споживачів та активній взаємодії з ними. Однак, мерчендайзинг впливає лише у комплексі з іншими складовими. Раціональне їх використання зможе збільшити кількість продаж продукції та покращити конкурентоспроможність.

Останнім і важливим елементом нейромаркетингу є аудіо маркетинг. Звуковий фон також впливає на настрій покупців та їх активність. Зазвичай, якщо хочуть активізувати товарообіг, застосовують жваву музику (о 12-15 години та після 18 години), і навпаки, у той момент, коли покупців мало застосовують спокійну мелодію (о 9-11 та після 22 години). Це яскраво спостерігається у ТЦ «DEPOT» у м. Чернівці та у супермаркетах «Сільпо», «Колос».

За даними дослідницького агентства Magram Market Research, розмірені (близько 60 тактів за хвилину) мелодії частіше підштовхують людей до імпульсних придбань. Людина під їхньою дією може витратити на 35-40% більше грошей, ніж збиралася. Така музика рекомендована магазинам середньої і вищої цінової категорії – їх клієнти можуть дозволити собі незаплановані витрати [8].

Застосування всіх трьох елементів вважається потужним механізмом, який здатен буде вдвічі активізувати купівельну спроможність споживачів.

Висновки з даного дослідження. Отже, нейромаркетинг – це потужний елемент, який являє собою комплекс нейроприймів, нейрометодів та нейротехнологій, за допомогою якого на підсвідомому рівні встановлюється сильний зв'язок між підприємством та споживчою аудиторією з метою активізації продажу товарів та послуг. Всі три компоненти нейромаркетингу – це потужний механізм впливу на покупців, створення чіткого зв'язку між підприємством та покупцем, який допомагає кількісно збільшувати продаж продукції та підвищувати конкурентоспроможність підприємства. Тому для покращення ефективності збуту виробникам варто активніше використовувати досвід іноземних компаній, чітко дотримуватись основних правил та намагатись розробляти власні методи впливу на підсвідомість споживачів. Подальше їх вивчення та розробка на національному рівні зможуть активніше сприяти новому поштовху розвитку збуту товару та мінімізувати витрати підприємств на дорогі та ризиковані рекламні кампанії.

Література

1. Бойко О.Д. Політичне маніпулювання : навч. посібник / О.Д. Бойко. – К. : Академвидав, 2010. – 432 с. (С. 348)
2. Идем на запах... Как нас заставляют покупать [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec-dejavu.ru/a/Advertisement-3.html>
3. Кан Е.Ю. Нейромаркетинг – механизм манипулирования потребителями [Електронний ресурс] / Е.Ю. Кан. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua
4. Копейко А.А. Нейромаркетинг как механизм манипулирования споживачем [Електронний ресурс] / А.А. Копейко. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=41244>
5. Нейромаркетинг: почему о нем говорят "шепотом" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://v-b.com.ua/articles/view/281/2009/11/13/>
6. Нейромаркетинг и его суть [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.marketing.spb.ru/lib-around/science/neuro_&.htm
7. Психология цвета в друківаній рекламі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journalib.univ.kiev.ua/index.php?act=article&article=1555>
8. Рюмшина Л.И. Манипулятивные приемы в рекламе : учеб. пособие / Л.И. Рюмшина. – М. : Ростов н/Д: Изд. Центр «МарТ», 2004. – 253 с. (С. 42, 46)

УДК 339.138:658.821:633.85

Нагернюк Д.В.,
викладач кафедри менеджменту організацій
Уманський національний університет садівництва

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

Постановка проблеми. Успішне функціонування економіки України та її окремих галузей в умовах глобалізації в значній мірі залежить від конкурентоспроможності окремих підприємств та продукції. Для виробництва конкурентоспроможної продукції та покращання своїх позицій на ринку підприємству необхідно ретельно оцінювати свої можливості і використовувати різні методи та інструменти для досягнення бажаного результату. Зокрема, важливого значення набуває маркетингова діяльність, що формує конкурентні переваги.

Питання конкурентоспроможності є надзвичайно актуальним для виробників сільськогосподарської продукції, зокрема, продукції олійних культур. Тому необхідно спрямовувати зусилля товаровиробників на активізацію маркетингової діяльності підприємства, що дасть можливість підвищити рівень конкурентоспроможності як продукції, так і підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності конкурентоспроможності продукції, методів її визначення та шляхів підвищення знайшло відображення у працях багатьох відомих зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема, Г. Азоева, Л.В. Балабанової, В. Месель-Веселяка, Б.Й. Пасхавера, Л.І. Піддубної, М. Портера, В.М. Трегобчука, Р. Фатхутдінова, О.О. Школьного, О.М. Шпичака А. Юданова та ін.

Проте визначення напрямів застосування маркетингової діяльності як фактора підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, зокрема продукції олійних культур, потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення особливостей маркетингової діяльності, застосування якої дозволить підприємству забезпечити високий рівень конкурентоспроможності продукції олійних культур на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах перед сільськогосподарськими товаровиробниками постає низка серйозних економічних проблем, зокрема: відсутність інформації про ринки; низькі реалізаційні ціни та низький споживчий попит; обмежена конкурентоспроможність на ринку; відсутність впевненості у точному виконанні угод, що перешкоджає налагодженню довгострокових стосунків із покупцями та клієнтами та нерозвинена ринкова інфраструктура.

Разом із тим, нарощування обсягів товарної продукції олійних культур, забезпечення її реалізації потребує освоєння нових додаткових ринків, включаючи вихід на зарубіжні ринки, що становитиме зміст поточних завдань кожного підприємства в сфері маркетингу. Головним завданням маркетингової діяльності є підвищення рівня споживання за рахунок удосконалення виробництва і якості продукції та забезпечення постійної конкурентоспроможності продукції. Маркетингова діяльність дає можливість отримати надійну, достовірну і своєчасну інформацію про ситуацію на ринку та дозволяє визначити сільськогосподарським товаровиробникам, яку продукцію виробляти, в якій кількості та де і кому її вигідніше реалізувати.

Маркетинг передбачає таку організацію виробничо-збутової діяльності підприємства, яка забезпечить найкраще задоволення потреб покупців в тих чи інших товарах, а також – отримання максимального прибутку. Сільськогосподарський маркетинг відображає цілеспрямовану діяльність по просуванню, плануванню й задоволенню попиту споживачів на товари агропромислового комплексу на основі аналізу кон'юнктури ринку й проведення відповідної політики в сфері виробництва, ціноутворення й реалізації товарів, а конкурентний маркетинг – організацію виробничо-збутової діяльності із застосуванням найефективніших методів маркетингу для даного підприємства, таким чином, щоб забезпечити підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Конкурентний маркетинг спрямований поєднати маркетинг та конкуренцію для більш ефективнішої реалізації потенціалу маркетингу [1, с. 5-23].

Варто також відзначити, що сільськогосподарський маркетинг набагато складніше інших його форм, це обумовлено тим, що використання елементів і засобів маркетингу в аграрному секторі має особливості, пов'язані зі специфікою самого сільськогосподарського виробництва та особливостей галузі в цілому, зокрема агробіологічних чинників, низької еластичності попиту, сезонності виробництва, що вимагає пошуку дієвих інструментів гнучкого пристосування можливостей підприємства до вимог ринку [2].

Ціна – один з найважливіших елементів маркетингової діяльності підприємства на ринку. Вона є тією складовою маркетингового комплексу, яка визначає конкурентоспроможності продукції. В ринкових умовах ціни на сільськогосподарську продукцію формуються під впливом попиту і пропозиції і виступають у якості важливого чинника розвитку сільськогосподарського виробництва.

Формування цін на зерно, в тому числі і на олійні культури, завжди зумовлено особливістю кон'юнктури ринку. Для українського зернового ринку характерні такі цінові крайності: у неврожайні роки – ціни зростають, у врожайні – навпаки знижуються. Тому безпосередній виробник та пересічний споживач опиняються у несприятливій ситуації, коли ціни високі для споживача, але низькі для виробника. При цьому держава не спроможна відрегулювати ціни та забезпечити баланс інтересів суб'єктів ринку. Саме тому, об'єктивна оцінка цінової ситуації на ринку є ключем до розуміння його стану в ціновому аспекті [3].

Згідно статистичних даних стосовно цін на продукцію олійних культур за період з 2007 по 2011 роки, середня вартість ріпаку зросла у 2,4 раза, водночас, ціни на соняшник та сою за аналогічний період зростали значно повільнішими темпами, тобто в 1,7 та 1,9 раза відповідно (рис. 1). Цілком закономірно, що посилення коливання цін на продукцію олійних культур негативно впливає на стабільність функціонування галузі, а зменшення амплітуди коливання сприяє підвищенню сталості економічної динаміки в аграрному секторі.

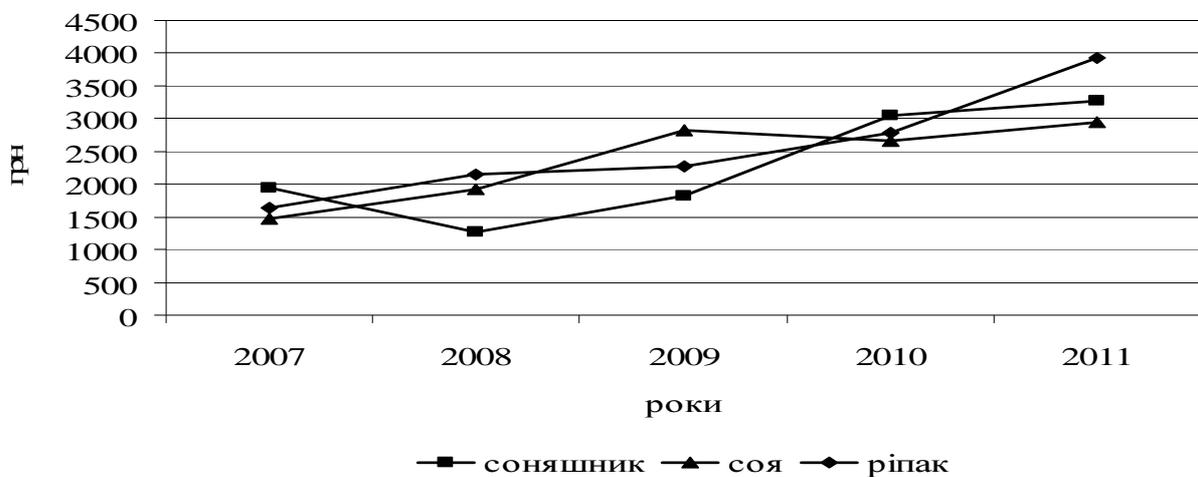


Рис. 1. Ціни реалізації продукції олійних культур в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області, грн./га

Джерело: [4]

Незалежно від темпів росту цін на олійні культури, їх прибутковість протягом останніх років знаходиться на високому рівні порівняно з найпоширенішими сільськогосподарськими культурами. Найбільший прибуток у 2011 році сільськогосподарські підприємства області отримали від реалізації соняшнику 2344,5 грн. з гектара. Прибуток з одиниці площі вирощування сої протягом останніх п'яти років збільшився у 8,8 раза і становив у 2011 році 1207,6 грн./га, тоді як ячмінь за аналізований період дав прибуток лише 314,4 грн. з гектара (табл. 1). Така відмінність між прибутковістю виробництва олійних культур та інших сільськогосподарських культур стимулює аграріїв до збільшення обсягів виробництва продукції олійних культур.

Таблиця 1

Розрахунок прибутку з 1 га вирощеної продукції в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області, грн.

Культура	Рік					2011 р. до 2007 р., %
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	
Пшениця	280,85	393,46	370,46	645,08	831,06	295,91
Жито	287,30	353,17	-186,15	360,23	1457,54	507,33
Гречка	287,19	130,19	252,95	1206,38	1097,57	382,17
Кукурудза на зерно	327,74	152,76	1138,70	1575,76	2151,72	656,54
Ячмінь	34,38	288,14	16,34	155,76	314,44	914,59
Соняшник	1499,97	257,82	1367,02	2781,77	2344,48	156,30
Соя	136,52	48,08	1216,11	1202,92	1207,57	884,50
Ріпак	587,94	1902,90	1537,33	1314,91	1560,40	265,40

Джерело: [5]

У ціні реалізації продукції фокусується багато факторів, і перш за все рівень досконалості економічних відносин, що проявляється через умови реалізації продукції, підприємливість товаровиробників та їхні стосунки із споживачами продукції, що також залежить від каналів реалізації (табл. 2).

Таблиця 2

Канали розподілу продукції олійних культур та їх реалізаційна ціна в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області

Продукція	Переробним підприємствам		Населенню в рахунок оплати праці		Орендна плата за пай		На ринку, через власні магазини		За іншими каналами	
	питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн.	питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн.	питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн.	питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн.	питома вага каналу	ціна за 1 ц, грн.
2007 р.										
Соняшник	5,0	205,7	0,3	114,2	1,4	126,3	10,6	179,8	82,8	195,7
Соя	6,5	153,3	-	-	-	143,5	6,3	141,8	87,2	153,8
Ріпак	4,1	158,2	-	-	-	-	5,3	155,1	90,6	165,9
2008 р.										
Соняшник	4,6	110,0	0,4	94,6	2,2	91,2	7,7	141,1	85,1	125,9
Соя	0,4	157,5	0,1	201,6	0,1	143,1	4,3	162,5	95,1	192,6
Ріпак	1,6	218,2	-	-	0,1	171,8	4,4	212,8	93,9	214,9
2009 р.										
Соняшник	3,5	173,6	0,2	165,8	1,3	140,4	5,9	177,9	89,1	183,0
Соя	0,3	259,9	-	0,0	0,2	199,2	5,9	252,5	93,6	263,0
Ріпак	-	-	-	-	0,1	83,0	2,8	155,2	97,1	226,3
2010 р.										
Соняшник	2,7	302,3	0,2	188,2	1,0	190,5	4,9	278,1	91,2	306,8
Соя	0,3	212,7	-	-	-	-	3,8	253,0	95,8	263,8
Ріпак	-	-	-	-	-	-	3,2	269,6	96,8	279,6
2011 р.										
Соняшник	2,7	323,7	0,1	171,6	1,1	194,5	2,6	316,9	93,5	329,4
Соя	1,3	288,9	-	-	-	-	3,9	283,2	94,8	298,3
Ріпак	-	-	-	-	-	-	3,9	403,7	96,1	393,6

Джерело: [4]

Основні обсяги реалізації продукції олійних культур здійснюються не на переробні підприємства, а за іншими каналами, куди входить продаж посередникам, зерновим компаніям, трейдерам, реалізація за бартерними угодами та інше. Питома вага реалізація за іншими каналами протягом досліджуваного періоду зросла і в 2011 році становила соняшнику 93,5%, сої 94,8%, ріпаку 96,1%. Отже, головними покупцями продукції олійних культур є посередницькі структури. Основною метою яких є максимізація власного прибутку за рахунок зниження цін закупівлі та завищення цін реалізації. На відміну від переробних підприємств чи населення, вони купують продукцію олійних культур для того, щоб знову продати з вигодою для себе, що призводить до недоотримання фінансових результатів безпосередньо виробниками.

Низькі ціни на продукцію олійних культур, досить часто, спричинені тим, що коли відбувається реалізація олійних культур одразу після збору урожаю, то їх пропозиція в цей час значно перевищує попит, що і веде до зниження цін. Одним із резервів підвищення конкурентоспроможності олійних культур повинно стати планування строків їх реалізації. При цьому необхідно враховувати сезонне коливання цін на продукцію: найнижча ціна на ринку встановлюється під час збирання врожаю, наприкінці осені-взимку ціни звичайно досягають досить високого рівня й утримуються на ньому до кінця сезону.

Здійснюючи аналіз елементів збутової інфраструктури сільськогосподарських підприємств області, необхідно відзначити відсутність реалізації продукції олійних культур через біржі. Біржі монополізують право оформлення реалізації продукції на експорт, тоді як безпосередні товаровиробники майже не беруть участі в біржових торгах. Оформлення біржового контракту з товаровиробником часто носить формальний характер та є проміжною ланкою при укладанні договору реалізації зерна державі або іншим операторам зернового ринку [6, с. 41]. Через біржі в основному проходить зерно так званого вторинного ринку, тобто те, що реалізовується зернотрейдерами, в тому числі й для оформлення експортного контракту. Таким чином, останні впливають на формування біржових цін, створюючи не завжди сприятливі умови для сільськогосподарських товаровиробників. Діяльність бірж не забезпечує виконання функції індикатора формування цін, оскільки частка

сільськогосподарської продукції, яка продається через них, складає менше 1%. Також однією з причин досить пасивного ставлення товаровиробників до використання біржового каналу реалізації продукції є складнощі при формуванні великих партій однотипної за якістю продукції, придатних для перевезення залізничним і водним транспортом.

Високий рівень витрат постійно спонукає підприємства до пошуку більш досконалих методів збуту. При цьому очевидно, що функції збуту можна передати, проте їх не можна виключити. З точки зору підприємства, передача вказаних функцій посередникам виправдана в такій мірі, в якій посередники завдяки своїй спеціалізації здатні виконувати їх ефективно та з меншими витратами, ніж сам виробник.

Ланцюжок просування продукції по маркетингових каналах складається з багатьох складових ланок: агросервісних, транспортних, переробних, торгових. Чим більше комерційних ланок віддаляє первинного виробника від кінцевого споживача, тим нижча буде ціна для першого і вища – для останнього учасника процесу купівлі-продажу.

Скорочення кількості ланок у ланцюжку просування товару до оптимальної кількості з метою зближення виробника до кінцевого споживача і становить сутність оптимізації маркетингових каналів – важливої складової раціональної побудови продуктивних ринків. На практиці це досягається шляхом формування різноманітних організаційно правових форм вертикальної інтеграції та створення централізованих місць збуту великотоварних партій продукції [7, с. 117].

Аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області свідчить про те, що маркетингові функції в підприємстві виконуються переважно керівниками, які є фактичними їхніми власниками. При прийнятті рішень останні орієнтуються переважно на власний досвід та обмежений обсяг інформації, що надходить з різних джерел і не має регулярного характеру. Відповідно це призводить до спотвореного сприйняття ситуації на ринку та прийняття не виважених управлінських рішень.

Для виконання маркетингової діяльності підприємству бажано мати службу маркетингу. Необхідність створення служби маркетингу залежить від багатьох факторів, основними з яких є: кількість позицій продукції, що виготовляється, запланований обсяг випуску продукції, кількість підприємств конкурентів та товарів-конкурентів, ємкість ринку, обсяг робіт з реклами і стимулюванню збуту.

Маркетингові дослідження служби підприємства повинні проводитися в напрямі вивчення ринків збуту продукції та виробничої діяльності підприємства. Дослідження ринків збуту дають змогу визначити існуючі й перспективні вимоги споживачів до запропонованої їм продукції. При цьому для виробника запити до його продукції з боку покупців виступають як вимога до її конкурентоспроможності. Саме тому при маркетингових дослідженнях особливу увагу слід приділяти визначенню рівня конкурентоспроможності продукції та її відповідності характеру запитів конкретного ринку [8].

Висновки з даного дослідження. Головним завданням маркетингової діяльності аграрних підприємств є підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, зокрема і продукції олійних культур, а засобом цього є ріст ефективності виробництва через зростання продуктивності використання ресурсів та зменшення витрат на виробництво продукції. Маркетингова діяльність підприємства спрямована на вивчення попиту й вимог ринку, для обґрунтованої орієнтації виробництва на випуск конкурентоспроможної продукції у раніше визначених обсягах, що може забезпечити підприємству одержання більшого прибутку.

В сучасних умовах господарювання саме маркетингова діяльність дозволить сільськогосподарським товаровиробникам ефективно визначити цілі свого розвитку, стратегію і тактику поведінки, виробити цільовий метод впливу на потенційних споживачів і конкурентів, що діють на ринку сільськогосподарської продукції. Маркетингова діяльність дасть можливість отримати надійну, достовірну і своєчасну інформацію про ситуацію на ринку, що дозволить визначити сільськогосподарським товаровиробникам, яку продукцію виробляти, в якій кількості та де і кому її вигідніше реалізувати. Таким чином, необхідно використовувати маркетингову діяльність як методологічну основу і інструментарій для забезпечення ринкової конкурентоспроможності.

Література

1. Гнатушенко В.В. Конкурентный маркетинг на предприятиях: [монография] / В.В. Гнатушенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 266 с.
2. Соловйов І.О. Формування системи маркетингу в аграрній сфері економіки / І.О. Соловйов // Економіка АПК. – 2006. – № 2. – С. 103-110.
3. Саблук П.Т. Ціна – запорука ефективності сільськогосподарського виробництва / П.Т. Саблук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування. Серія «Економіка, аграрний менеджмент та бізнес». – К. : ВЦ НУБіП, 2010. – Вип. 154. – С. 19-23.
4. Реалізація сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами області за 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 роки: Стат. бюл. / за ред. Н.В. Чернігова. – Кіровоград: Головне управління статистики у Кіровоградській області.

5. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств по містах та районах за 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 роки: Стат. бюл. / за ред. Н.В. Чернігова. – Кіровоград: Головне управління статистики у Кіровоградській області.

6. Осипенко П. Гуртові реалії України та Європи / П. Осипенко // Агробізнес сьогодні. – 2007. – № 12. – С. 40-41.

7. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках: Наукова доповідь / За ред. В.М. Трегобчука, Б.Й. Пасхавера. – К. : Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 260 с.

8. Канінський М.П. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на основі маркетингу / М.П. Канінський // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 141- 144.

УДК 005.95:334.735

Кропивка Ю.Г.,
аспірант*

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ВПЛИВ ФАКТОРІВ СЕРЕДОВИЩА НА СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ І В ОРГАНІЗАЦІЯХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Ефективна різнобічна діяльність системи споживчої кооперації в нових економічних умовах можлива лише при здійсненні цілеспрямованої кадрової політики на всіх рівнях управління. Згідно зі Стратегією розвитку споживчої кооперації України на 2004-2015 роки [7], основними завданнями кадрової політики на майбутнє є: збереження і постійне вдосконалення кадрового потенціалу кооперативних підприємств, організацій, установ, формування керівника нового типу та створення ефективної системи соціального захисту працівників споживчої кооперації. Частиною із цих завдань реалізує підсистема маркетингу персоналу, яка має забезпечити ефективне управління кадровим потенціалом на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України. Це, у свою чергу, зумовлює необхідність проведення аналізу факторів, які впливають на ефективність системи управління маркетингом персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми створення системи маркетингу персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України в теоретичному і практичному аспектах проведено в роботах вчених: Апопія В.В. [6], Алімана М.В. [4], Бабенко С.Г. [6], Власенка В.А. [8], Войнаш Л.Г. [2], Гелея С.Д. [4], Жигалова В.Т. [3], Шимановської-Діянич Л.М. [8]. Проте сьогодні чітко не виокремлено факторів, які впливають на ефективність системи управління маркетингом персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України. Саме тому дослідження в обраному напрямі є актуальним.

Постановка завдання. Метою дослідження є виокремлення і аналіз впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на ефективність системи управління маркетингом персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України. Для її реалізації у статті ставились і вирішені такі завдання:

- виконати первинний стратегічний аналіз маркетингу персоналу в системі споживчої кооперації України;

- виявити найбільш суттєві і значимі фактори, що впливають на ефективність системи управління маркетингом персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України та встановити причинно-наслідкові зв'язки між ними;

- сформулювати висновки про ступінь впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на ефективність системи управління маркетингом персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою визначення факторів, які впливають на ефективність управління маркетингом персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої

* Науковий керівник: Власенко В.А. – к.е.н.

кооперації України використаємо узагальнену схему проведення первинного стратегічного аналізу маркетингу персоналу (рис. 1).

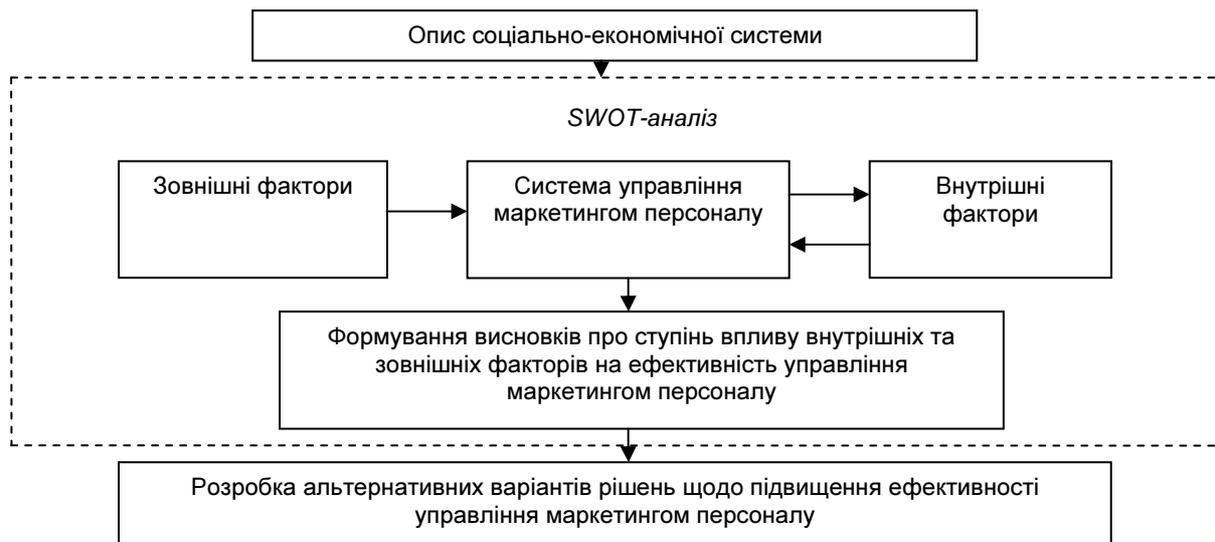


Рис.1. Узагальнена схема проведення первинного стратегічного аналізу маркетингу персоналу

Джерело: авторська розробка

У результаті аналізу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища встановлено, що на ефективність системи управління маркетингом персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України впливають такі зовнішні фактори: ситуація на ринку праці, політика держави, економічний розвиток, соціокультурні фактори, розвиток техніки і технологій, потреби населення, трудове законодавство, демографічні зміни, ситуація на ринку освітніх послуг, кадрова політика організацій-конкурентів, ситуація в галузях діяльності споживчої кооперації, стратегія розвитку споживчої кооперації України, антикризова стратегія споживчої кооперації України, наявність кадрових агентств, бірж праці та центрів зайнятості, міжнародне середовище.

Серед внутрішніх факторів маркетингу персоналу слід виокремити такі: стратегічна мета організації (підприємства), цілі і завдання організації (підприємства), розмір і структура організації (підприємства), імідж організації (підприємства), фінансові можливості організації (підприємства), джерела покриття потреби в персоналі, методи пошуку персоналу, методи підбору і відбору персоналу, інформаційне забезпечення процесу управління маркетингом персоналу, технічне забезпечення процесу управління маркетингом персоналу, кадрове забезпечення процесу управління маркетингом персоналу, внутрішньоорганізаційна динаміка робочої сили, кадрова політика. При цьому, слід звернути увагу, що кожен із названих факторів в конкретний період часу здійснює позитивний або негативний вплив. При цьому рівень впливу фактору також може бути різний.

У процесі визначення найбільш суттєвих і значимих факторів необхідно враховувати, що на сьогодні «управління маркетингом персоналу» можна вважати слабо структурованою предметною сферою, що підтверджується наступними характеристиками:

- система понять предметної сфери «управління маркетингом персоналу» і зв'язків між ними не визначена з достатньою повнотою;
- основні параметри ситуації (значення факторів, міра впливу одних факторів на інші) є не кількісними, а якісними;
- значення параметрів ситуації набуті в основному шляхом експертного опитування, і тому є суб'єктивними оцінками;
- заздалегідь сформульовані альтернативи управлінських рішень, що стосуються маркетингу персоналу нечисленні і часто очевидні, а неочевидні альтернативи, серед яких, як правило, виявляються кращі, виникають лише у процесі аналізу ситуації;
- при оцінці виявлених альтернатив потрібний облік динаміки ситуації, тобто прогноз її розвитку при діях на різні фактори, виникнення побічних наслідків тощо.

Одним із підходів до аналізу слабо структурованих проблемних сфер є когнітивне моделювання, методологія якого була запропонована у 1976 році Аксельродом [1]. Тому досліджувати особливості впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на ефективність системи управління маркетингом персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України необхідно, використовуючи когнітивний підхід.

Когнітивний підхід до підтримки ухвалення рішень орієнтований на те, щоб активізувати інтелектуальні процеси суб'єкта і допомогти йому зафіксувати своє представлення проблемної ситуації у вигляді формальної моделі. У якості зазначеної моделі зазвичай використовується так звана когнітивна карта ситуації, яка представляє відомі суб'єктові основні закони і закономірності ситуації, що спостерігається, у вигляді орієнтованого знакового графа, в якому вершини графа – це фактори (ознаки, характеристики ситуації), а дуги між факторами – причинно-наслідкові зв'язки між ними. У когнітивній моделі виділяють два типи причинно-наслідкових зв'язків: позитивні і негативні. При позитивному зв'язку збільшення значення фактору-причини призводить до збільшення значення фактору-наслідку, а при негативному зв'язку збільшення значення фактору-причини призводить до зменшення значення фактору-наслідку [5].

Таким чином, з метою формування переліку базових факторів і визначення причинно-наслідкових зв'язків між ними було виконано когнітивну структурування інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище маркетингу персоналу в системі споживчої кооперації України. При цьому, для того, щоб встановити характер й вагу цільових факторів і причинно-наслідкових зв'язків між ними було здійснено первинне опитування експертів, якими стали працівники системи споживчої кооперації, а також спеціалісти з управління персоналом.

Дослідження дало змогу визначити, що ефективність системи управління маркетингом персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України майже на 40% залежить від обраної стратегії розвитку, антикризової стратегії споживчої кооперації України і від типу кадрової політики, приблизно на 10% від ситуації на ринку праці та на ринку освітніх послуг, приблизно на 30% від якості джерел покриття потреб в персоналі та результативності методів пошуку, підбору і відбору персоналу, і майже на 20% від якості інформаційного, технічного і кадрового забезпечення процесу управління маркетингом персоналу та інших факторів.

Висновки з даного дослідження. За результатами аналізу впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на систему управління маркетингом персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України з використанням когнітивного підходу можна зробити висновок, що з метою підвищення ефективності управління маркетингом персоналу необхідно удосконалити методи визначення (планування) кількісної та якісної потреби в персоналі; проаналізувати максимальну кількість і обрати найбільш оптимальні для підприємства (організації) джерела покриття потреби в персоналі; оптимізувати методи пошуку, підбору і відбору персоналу; забезпечити активну співпрацю з суб'єктами ринку праці. При цьому необхідно систематично вивчати і враховувати при прийнятті управлінських рішень вплив економічного розвитку держави і галузі, ситуації на ринку освітніх послуг і ринку праці, стратегію розвитку і антикризову стратегію споживчої кооперації України.

Перспективами подальших розробок у даному напрямі є дослідження методичних і практичних аспектів управління маркетингом персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України на сучасному етапі.

Література

1. Axelrod R. The Structure of Decision : Cognitive Maps of Political Elites / R. Axelrod. – Princeton : University Press , 1976. – 567 p.
2. Войнаш Л.Г. Основні напрями кадрової політики в кооперативних організаціях і підприємствах Укоопспілки / Л.Г. Войнаш // ВіСТІ. Діловий випуск. – 25.04.2008. – С. 20-23.
3. Жигалов В.Т. Формирование трудовых коллективов и работа с кадрами в потребительской кооперации / В.Т. Жигалов. – К. : Вища школа. Головное изд-во, 1981. – (Экономическая библиотечка студента. Кооперативная торговля). – 32 с.
4. Історія споживчої кооперації України : підручник / М.В. Аліман, С.Г. Бабенко, С.Д. Гелей, Я.А. Гончарук та ін. – Львів : Ін-т українознавства НАН України, 1996. – 384 с.
5. Прохорова В.В. Науково-методичні аспекти розробки когнітивного підходу щодо моделювання управлінських впливів на розвиток підприємства [Електронний ресурс] / В.В. Прохорова. – Режим доступу до статті : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_1/index.html. – Заголовок з титулу екрану.
6. Споживча кооперація України: проблеми сучасного розвитку. Кн. 1. Ринкова орієнтація споживчої кооперації України : монографія / В.В. Апопій, С.Г. Бабенко, Г.І. Башнянин, Л.К. Бесчасний та ін. – Львів : Коопосвіта , 1999. – 366 с.
7. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015) // Вісті Центральної спілки споживчих товариств України. Діловий випуск. – № 15 (268). – 9 квітня 2004 р. – С. 1–32.
8. Шимановська-Діанич Л.М. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України: теорія і практика : монографія / Л.М. Шимановська-Діанич, В.А. Власенко. – Полтава : РВВ ПУЕТ , 2010. – 341 с.



ФІНАНСОВО–КРЕДИТНА І ГРОШОВА ПОЛІТИКА

УДК 336.719

Желюк Т.Л.,
д.е.н., професор кафедри
державного і муніципального управління
Тернопільського національного економічного університету

БАНКІВСЬКИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Можливості збалансованого розвитку більшості національних економік сьогодні визначають банківські системи, які характеризуються прогнозованістю розвитку на фоні посилення невизначеності та емерджентності, високою адаптивністю до нових викликів, готовністю пропонувати диверсифікований пакет інноваційних послуг, котрі, з одного боку, значно підвищують конкурентні позиції комерційних кредитних установ, а з другого – сприяють зростанню інвестиційної активності економіки, підтримуючи економічний та соціальний вектори сталого розвитку.

Очевидно, що ефективність роботи банківської системи багато в чому залежить від релевантної інформації. Її сьогодні може і повинен створити контролінг. Як міжфункціональний інструмент управління він здійснює інформаційний, організаційно-методичний супровід менеджменту комерційних кредитних установ, сприяє досягненню цілей, а також може і повинен працювати в ролі потужного маркетингового інструменту у передбаченні ризиків та загроз на ринку фінансових послуг, у формуванні диверсифікованого банківського бізнес-портфелю, інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційного продукту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання використання контролінгу широко відображені в працях зарубіжних та вітчизняних дослідників: А. Дайле, Т. Манна, Е. Майєра, Т. Райхмана, Д. Хана, П. Хорвата, А. Цюнда, А. Шмидта, Д. Шнайдера, Х.-Й. Фольмута, Т.А. Головіної, М. Г. Грецака, О. С. Коцюби, С. В. Івахненка, О. В. Мелиха, С. Н. Петренко, Н.П.Шульги та ін. Однак дані напрацювання стосуються здебільшого характеристики контролінгу як світоглядної концепції системного мислення, і в функціональному аспекті – як інструменту підтримки обліково-аналітичних підсистем бізнесу. При цьому використання адміністративного, стратегічного, інвестиційного, фінансового контролінгу в умовах динамічного середовища з безліччю ризиків не знайшли належного систематизованого викладу. Відсутність уніфікованої системи контролінгового супроводу управління ризиками, пропозиції диверсифікованого портфелю інновацій комерційними кредитними установами обумовлюють актуальність та формування мети дослідження.

Постановка завдання. Для підвищення рівня фінансової безпеки національної економіки необхідно грамотно поєднувати інструменти банківського контролінгу та відсоткову, кредитну, облікову складові монетарної політики. Тому метою даної публікації є обґрунтування концептуальних засад використання контролінгу в діяльності комерційних кредитних установ в контексті підвищення їх конкурентних позицій, забезпечення сталості розвитку банківської підсистеми національної економіки, тобто її здатності протидіяти фінансовим потрясінням та забезпечувати економіку необхідним інвестиційним ресурсом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна система контролінгу базується на синергетиці портфельного, процесного та декомпозиційного підходів [1; 2], що дозволяють представити його у багатовекторному форматі та комплексно висвітлити змістовну складову. Перший підхід в контексті предмету даного дослідження дозволяє диверсифіковано підійти до формування стратегічних бізнес-позицій банку. Декомпозиційний підхід дозволяє урізноманітнити сфери використання контролінгу, посилити роль ризик-контролінгу, самоконтролінг, контролінгу клієнтів, продуктів, якості банківського обслуговування, інвестицій. Процесний або архітектонічний підхід дозволяє розглядати контролінг як універсальний міжфункціональний інструмент управління банківською установою.

Огляд вітчизняної та зарубіжної літератури [1-6] дозволяє виділити наступні концепції можливого застосування контролінгу:

1. Концепцію управлінського обліку (Р. Манна, Е. Майєра, Х. Фольмута), яку використовують в управлінні витратами і бюджетуванні.
2. Концепцію інформаційної підтримки процесу прийняття управлінських рішень (Х. Берра, П. Прайсслера).
3. Концепцію планування і контролю (Д. Хана, Х. Хунхенберга, Шнайдера, П. Хорварта) для узгодження стратегічного і оперативного управління.
4. Концепцію координуючої ролі контролінгу (А. Шмідта, Й. Вебера, А. Зунда).
5. Концепцію системоутворюючого контролінгу (Х. Штаймана, І. Сьюрца, В. Ньюмана, А. Кармінського, С.Фалька).
6. Концепцію координації процесу прийняття рішень (Г. Піча і Е. Шерма).

Однак в банківському секторі, попри всі окреслені сфери, використання контролінгу важливе в питаннях отримання прогностичної інформації та демаркації можливих сфер ризику при здійсненні активних і пасивних операцій та пропозиції інноваційних продуктів, без яких втримати конкурентні позиції на сучасному фінансовому ринку практично неможливо. Прагматика використання банківського контролінгу лежить в площині забезпечення системно-інтегрованої інформаційної, аналітичної, інструментальної та методичної підтримки діяльності комерційної кредитної установи на етапах стратегічного планування; ідентифікації, оцінки, управлінського впливу, аудиту та коригування ризиків, розробки та комерціалізації інновацій. Об'єктом контролінгу повинні бути система внутріорганізаційного менеджменту банківської установи, клієнтський, продуктовий та регіональний потенціал, економічний капітал, управління ризиками, фінансова результативність банку та його калькуляційних одиниць, інноваційний продукт банку. Загалом пояснюючу модель використання контролінгу доцільно представити у вигляді схеми на рис. 1.

Принципи контролінгового забезпечення: системність в аналізі ринкового попиту; врахування динамічності розвитку національної економіки; плановість інноваційних розробок; комплексність стратегічного розвитку банку; багатовекторність функціональної діяльності.

Цілі банківського контролінгу:

- забезпечення стратегічної конкурентної позиції банку шляхом ефективного використання інновацій;
- вироблення адаптивної політики банківської установи.
- пошук нових підходів до прийняття управлінських рішень

Завдання контролінгового забезпечення :

- розробка стратегії управління інноваційним потенціалом банку;
- демаркація ризиків діяльності банку;
- моделювання показників конкурентоспроможності банківського продукту та послуг;
- підвищення інноваційної активності банку;
- диверсифікація кредитного портфелю банку.

Функції:

- розробка інноваційних програм та проектів;
- планування та продуктового ряду та його технологічний супровід;
- вибір засобів фінансування банківських інновацій;
- організація банківського обслуговування;
- оцінка ефективності надання банківських послуг;
- забезпечення отримання прибутку за кожним комерційним діяльністю;
- аналіз ефективності використання інноваційного потенціалу банку;
- координація кредитного ризик-менеджменту;
- реінжиніринг банківських бізнес-процесів.

Інструменти:

- моделювання;
- нормативне регулювання;
- прогнозування наслідків управлінських рішень;
- стратегічна діагностика;
- економіко-аналітичне обґрунтування управлінського процесу.

Рис.1. Концептуальні засади контролінгового забезпечення діяльності комерційних кредитних установ

Джерело: побудовано автором з використанням [1; 2; 7]

Банківський контролінг доцільно реалізовувати на стратегічному та оперативному рівнях. Стратегічний контролінг повинен взаємоузгоджувати політику конкретної банківської установи із цільовими орієнтирами грошово-кредитного регулювання національної економіки, із граничними показниками параметрів фінансової безпеки шляхом моделювання кредитної ставки, оптимального обсягу кредитування, прогнозування ризикових кредитних позицій, вартісного обґрунтування ризиків, діагностування рівня невизначеності, використання стратегічного інформаційного забезпечення за допомогою методів GAP-аналізу, портфоліо-аналізу, стратегічного балансу.

Оперативний контролінг доцільно використовувати в питаннях визначення зон відповідальності роботи структурних підрозділів банківських установ та делегуванні повноважень; оперативного регулювання, коригування ризикових кредитних стратегій, фінансової, статистичної, бухгалтерської звітності, порівняння досягнутих результатів з плановими; публічного рейтингування.

Важливо також відмітити значення оперативного контролінгу при аналітичному обґрунтуванні прийняття управлінських рішень та необхідності використання диверсифікованого набору методів: порівняння з плановими, нормативними, середньоарифметичними, найкращими значеннями монетарних показників; групування з виділенням сукупностей за частковими чи результуючими монетарними показниками; оцінки економічних пропорцій, необхідних для збільшення часового діапазону кредитування; ланцюгових підстановок для виявлення впливу факторів, що детермінують кредитну активність банківської установи; документального узагальнення, які дозволяють проводити суцільне та вибіркоче обстеження монетарних показників, кон'юнктури національного та зарубіжних фінансових ринків.

З метою мінімізації впливу ризиків та забезпечення збалансованого розвитку комерційної кредитної установи доцільно активізувати контролінговий супровід моделювання відсоткового, валютного, ринкового ризиків, ризику ліквідності, диверсифікації кредитного портфелю; оцінки кредитоспроможності позичальника; виокремлення зон можливого шахрайства; забезпечення кредитної операції ліквідною заставою; повернення проблемної заборгованості. Так, для мінімізації валютного ризику комерційним кредитним установам за допомогою прогностичних методів контролінгу доцільно передбачити характер зміни валютного курсу, визначити доцільність та оптимальність використання методів хеджування ризиків (проведення ф'ючерсних, форвардних, опціонних угод тощо), структурного балансування або дисконтування платіжних вимог в іноземній валюті через проведення форфейтингових операцій.

Перспективними напрямками використання контролінгу в діяльності комерційних кредитних установ, які значно підвищуватимуть їх конкурентоспроможність, а отже впливатимуть на сталий розвиток банківської системи загалом, повинен бути контролінговий супровід операцій на ринку фінансових послуг, а саме: рефінансування та редисконтування векселів; розширення користувачів Інтернет-банкінгу з наступним забезпечення депозитарної діяльності, а також розбудова сучасної архітектури інновацій в сферах: управління ризиками через IT-інфраструктури; проведення аудиту інформаційної безпеки; діагностики ефективності корпоративної системи безпеки; антивірусного захисту; створення локальних та глобальних мереж: візуалізації та аналізу ризиків; захисту корпоративних мереж від атак і проникнень; комплексного моніторингу IT-інфраструктури; біометричних технологій захисту фінансової інформації; аутентифікації, контролю та управління доступом.

Сьогодні більшість банків з огляду на тенденції, які склалися в банківському секторі працюють в основному над збільшенням відсоткових ставок по кредитах для нівелювання можливих ризиків; кредитуванням, в основному, корпоративного бізнесу на короткий термін з метою фінансування, зазвичай, їх оборотної діяльності; фінансуванням переважно недорогих інноваційних напрямків; розширенням послуг з розміщення цінних паперів емітентів на первинному фондовому ринку, тоді як довгострокове кредитування реальної економіки практично відсутнє. Так, за 2012 рік з 77, 2 млрд. грн. залучених банками в економіку у вигляді кредитів повернулося всього 17,3 млрд. грн.[8]. Подібна ситуація зберігається і в 2013 році. Так, за перший місяць 2013 року комерційні кредитні установи збільшили депозитний портфель на 1, 9% (11 млрд. грн.), тоді як кредитний портфель зріс всього на 0,4% (3,3 млрд. грн.) і це на фоні того, що індекс інфляції в травні 2013 становив всього 100,1%. [8]. Тобто існують реальні підстави для відновлення кредитування економіки. Більше того за мультиплікативною моделлю створення грошей в кейнсіанській моделі пропозиції грошей¹, максимальний розмір пропозиції грошей комерційними кредитними установами при існуючій обліковій ставці НБУ, нормі резервування та реальній грошовій базі може складати в 2013 році для України

¹ Потенційна маса кредитних грошей, яку може створити банківська система, розраховується за формулою:

$$M^S = R \cdot m, \quad m = \frac{1}{n} \cdot 100, \quad \text{де } m - \text{грошовий мультиплікатор; } n - \text{норма обов'язкових резервів за}$$

строковими депозитами (для короткострокових операцій з іноземною валютою у 2012 році склала 3% та 9% для довгострокових); R – грошова база (на кінець 2012 року становила 255 283 млн. грн.) [8]

1 063 679 млн. грн. за довгостроковими кредитами та 354559 млн. грн. за короткостроковими кредитами. Відмітимо, що на початок 2013 року обсяг наданих кредитів в національну економіку склав 1035 593 млн. грн. [8].

Незважаючи на збільшення депозитної бази банків і вжиття Національним банком України заходів, спрямованих на підтримку процесів економічного розвитку, кредитна активність банків відновлювалася недостатньо високими темпами. Серед причин низьких темпів відновлення кредитної діяльності банків НБУ виокремлює дві основні причини: 1) проблеми з виконанням судових рішень, що часто призводить до невиконання зобов'язань позичальниками. Йдеться, зокрема, про визнання недійсними кредитних договорів (рішення судів на користь позичальника), умови в позовах банків до боржників та затягування строків виконання рішень суду; 2) об'єктивне зменшення попиту на кредити у зв'язку з несприятливою ситуацією в світовій економіці, що позначається на зниженні попиту на продукцію українських виробників.

Держава повинна підтримати інвестиційну діяльність комерційних кредитних установ у фінансуванні: 1) високотехнологічних галузей, таких як: ракетно-космічна промисловість, літако- і суднобудування; аграрно-промислового комплексу; транзитних перевезень, транспортування нафти, газу, електроенергії; послуг у сфері зв'язку і телекомунікацій; рекреаційно-туристичного комплексу, які є «локомотивами зростання» і здатні забезпечити перерозподіл ресурсів і засобів у напрямі структурних інноваційних зрушень та дати поштовх усій господарській системі; 2) наноіндустрії, яка включає створення наноструктурних систем, наноматеріалів, нанотехнологій і дозволить Україні успішно інтегруватися у глобальний ринок нанотехнологій; 3) науково-технічних розробок в сфері біо-, опто-, акустоелектроніки, комп'ютерних систем штучного інтелекту; проведення системного і прикладного програмування; моделювання віртуальної реальності; побудова інформаційних систем в галузях освіти, науки, культури, медицини, екології, управління, безпеки; 4) точного машинобудування, створення високоякісних, термостійких та високоміцних матеріалів, використання систем комплексного використання термальних вод, геотермального теплопостачання дозволить частково вирішити проблему енергопостачання тощо.

Для підтримки параметрів сталого розвитку комерційні кредитні установи повинні задіяти контролінговий інструментарій монетарного прогнозування для взаємоузгодження показників розвитку комерційних кредитних установ з бажаними коридорами значень параметрів фінансової безпеки національної економіки загалом та грошово-кредитної безпеки, зокрема [4; 9]. Насамперед це стосується показників кредитної активності, інвестиційної та інноваційної спроможності комерційних кредитних установ та дотримання ними нормативів ліквідності, кредитних ризиків, інвестування [10]. Для цього комерційні кредитні установи повинні виробити таку адаптивну політику, яка б дозволяла, з одного боку, наростити кредитний потенціал, забезпечити їх стійкість до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, а з другого боку - забезпечувала б економічне зростання та підвищення реальних доходів населення.

Висновки з даного дослідження. Для того, щоб комерційні кредитні установи підвищували інвестиційну спроможність банківського сектора та забезпечували його сталий розвиток, необхідно вирішити питання збалансованості банківського і фінансового секторів, інституційної підтримки внутрішнього інвестора. Комерційні кредитні установи повинні задіяти контролінговий інструментарій для: 1) аналітичного забезпечення адаптивної політики в частині моніторингу індикаторів фінансової стійкості, запропонованих МВФ, які покривають розрив між макроекономічною статистикою і мікропруденційними даними (із 40 індикаторів запропонованих МВФ НБУ поширює дані лише за 12 основними та 12 рекомендованими параметрами сектору депозитних корпорацій); 2) моделювання операцій не тільки на валютному ринку, а й на ринку боргових зобов'язань, що сприятиме притоку довгострокового кредитного ресурсу в національну економіку, а отже підвищенню інвестиційної активності та економічному зростанню України.

Література

1. Ковалев А. Архитектура банковского контроллинга [Електронний ресурс] / А. Ковалев. – Режим доступу: http://qaap.ru/articles/arkhitektura_bankovskogo_kontrollinga.
2. Шульга Н.П. Банківський контролінг: теорія, методологія, практика : монографія / Н.П. Шульга.– К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 326 с.
3. Манн Р. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью : монография / Р. Манн, Майер Э.– М. : Изд-во «Финансы и статистика», 2004. – 301 с.
4. Хан Д., Хунхенберг Х. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга : монография / Д. Хан, Х. Хунхенберг/ Под ред. Л.Г.Головача, М.Л.Лукашевича и др.– М.: Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
5. Пич Г., Шерм Э. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки [Текст] / Г. Пич, Э. Шерм // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №3. – С. 102–107.

6. Контролінг/ Под ред. Карминского А.М., Фалько С.Г. – М. : Финансы и статистика, 2006. — 336 с.
7. Поповенко Н.С., Марченко Н.Б. Інноваційні процеси у банківській сфері / Н.С.Поповенко, Н.Б. Марченко//Економічний простір. – 2008. – № 8. – С.99-104.
8. Бюлетень Національного банку України. – 2013. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=1717950>
9. Методика розрахунку показників економічної безпеки / Наказ Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007.
10. Інструкція про порядок регулювання діяльності комерційних банків в Україні/ Постанова НБУ із змінами і доповненнями № 486 (z2051-12) від 22.11.2012.

УДК 336.71:336.713(477)

Михайловська І.М.,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів і банківської справи
Олійник А.В.,
старший викладач кафедри фінансів і банківської справи
Хмельницький національний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ПРОТИДІЇ БАНКРУТСТВУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Постановка проблеми. Сучасна динаміка соціально-економічних процесів у банківській системі України зумовлює необхідність формування ефективного та економічно обґрунтованого механізму протидії банкрутству комерційних банків, спроможного забезпечити стійкий і стабільний розвиток банківських установ в умовах євроінтеграції. Даний механізм покликаний забезпечити фінансовий захист вітчизняних банків у конкурентному внутрішньому та зовнішньому середовищах, що характеризується низкою викликів і загроз.

Досліджуючи дане питання, слід зазначити, що в життєдіяльності комерційного банку постійно виникає необхідність удосконалення механізмів управління. Цей процес об'єктивно-суб'єктивного характеру. Іншими словами, конструкція механізму управління завжди є наслідком відображення, насамперед об'єктивних законів. Порушення цього методологічного положення може привести до того, що реальний процес буде розвиватися не за свідомим, а за стихійно діючим механізмом.

Отже, проблема формування механізму протидії банкрутству комерційних банків потребує нового системного дослідження, в тому числі визначення через призму його цілей, функцій, принципів, методів тощо.

З огляду на важливість даної проблематики у вирішенні завдань протидії банкрутству комерційних банків, питання аналізу сутності даного механізму, його мети, завдань та елементів є актуальним для банківської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань запобігання та протидії банкрутству здійснено багатьма фахівцями, серед них І.О. Бланк, В.С. Домбровський, Б.М. Литвин, М.С. Лосєва, Г.М. Ляшенко, В.П. Петренко, І.М. Писаревський, О.Л. Пластун, А.М. Поддєрьогін, Є.А. Ревтук, О.О. Терещенко та інші. У їх роботах основна увага акцентована на системах запобігання банкрутству та антикризового управління для підприємств.

Дослідженню окремих питань у сфері протидії банкрутству комерційних банків присвячені роботи вчених О.І. Барановського, О.В. Васюренка, О.Д. Вовчак, А.П. Вожжова, А.О. Єпіфанова, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, Р.А. Павлова, Л.О. Примоски та інших.

Вивчення праць вказаних науковців дозволяє ґрунтовно підійти до дослідження сутності механізму протидії банкрутству банків, а також виявити питання, що залишаються невирішеними. Зокрема, невпорядкованим є категорійно-понятійний апарат сутності та визначення елементів механізму протидії банкрутству комерційних банків. За межами наукового вирішення залишилася проблема формування механізму протидії банкрутства комерційних банків.

Механізм протидії банкрутству комерційних банків для вітчизняної економіки є достатньо новою категорією, яка на сьогоднішній день серйозному науковому аналізу не піддавалася. Окремі спроби визначення змісту та сутності даної категорії не носили концептуального характеру, були

розрізненими та безсистемними. У той же час слід відзначити, що дана проблема привертала увагу вчених дослідників на предмет ранньої діагностики банкрутства банків, зокрема в працях Р.А. Павлова.

Постановка завдання. Метою цієї статті є визначення економічної сутності та обґрунтування структурних елементів механізму протидії банкрутству комерційних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання терміна „механізм” в економічній науці призвело до виникнення та розвитку економічного, організаційного, фінансового, господарського та інших механізмів. Досліджуючи сутність та зміст даного поняття, слід звернути увагу на наявність різних підходів до його трактування.

Так, великий тлумачний словник сучасної української мови визначає „механізм” як „пристрій, що передає або перетворює рух, внутрішню будову, систему чого-небудь, а також сукупність станів і процесів, з яких складається певне (у т.ч. й економічне) явище” [1]. Очевидно, що під механізмом можна мати на увазі систему організаційних процесів, направлених для можливості отримання руху.

У економічній енциклопедії термін „механізм” трактується як система або спосіб, що визначає порядок певного виду діяльності, деяких ланок та елементів, які приводять їх у дію [2, с. 355].

На думку Б.Ф. Андрєєва, „механізм, як економічна категорія, є інструментом, що забезпечує поступальний розвиток об’єкта, на який спрямовано рушійну силу чинників зовнішнього середовища. Його структура та зміст зазнають змін у процесі розвитку суспільного виробництва” [3]. Тому кожній суспільно-економічній системі має відповідати адекватний механізм.

Слід зазначити, що термін „механізм” у більшості випадків вживається в процесному значенні з конкретизуючим словом, наприклад, механізм управління, механізм протидії тощо або з прикметником, як, наприклад, економічний механізм.

У більшості випадків науковці, пропонуючи своє тлумачення категорії „механізм”, акцентують увагу лише на складових елементах цієї складної категорії. Тобто, трактування поняття „механізм” здійснюється з наголосом на тих чи інших його аспектах, але всі дослідники однакові у тому, що механізм – це складна, багатопланова система.

Так, низка вчених-економістів зосереджують увагу на дослідженні проблем функціонування економічних й організаційних механізмів. Зокрема, А.М. Кульман під економічним механізмом розуміє взаємозв’язок, що виникає між різними економічними явищами і процесами. Він пропонує розрізняти економічні механізми закритого та відкритого типу, залежно від сфери їх дії [4, с. 26].

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що, з об’єктивної точки зору, під механізмом розуміється сукупність станів і процесів, що протікають в економічній системі, а, з суб’єктивної точки зору, механізм вживається в значенні система методів, способів і важелів.

Отже, аналіз наукових праць, що в тій чи іншій мірі визначають категорію „механізм”, свідчить, що без застосування системного підходу стає неможливим його об’єктивне дослідження, а також теоретичний аналіз і практичне застосування. Слід констатувати неоднозначність розуміння сутності цієї категорії. Складність вибору підходу до визначення компонентів механізму також обумовлює складність досліджуваного поняття. Дослідження механізму як системи зі всіма її елементами та їх взаємозв’язками допоможе повністю розкрити значення цього поняття.

На наш погляд, термін „механізм” повинен застосовуватися, перш за все, в прикладному аспекті, маючи на увазі необхідність досягнення певної результативності від завданого дестабілізаційного впливу на діяльність банку. При цьому поняття „механізм протидії банкрутству банків” буде похідним від поняття „протидія банкрутству банку”. Про ефективність механізму в цьому випадку можна буде вести мову тоді, коли будуть оцінені всі можливі форми його прояву і використання в діяльності банків, а також у разі його відповідності нормативно визначеним стандартам.

У тлумачному словнику української мови слово „протидія” визначається як „дія, що спрямована проти іншої дії, перешкоджає їй” [1, с. 991]. Аналогічно, конкретно та влучно трактує значення слова „протидія” С.І. Ожегов: „Противодействие – действие, препятствующее другому действию” [5, с. 541].

Слід зауважити, що „перешкоджати”, часто пов’язується з активним протистоянням – боротьбою. У тому ж словнику української мови приведено декілька значень слова „боротьба”. Під боротьбою в ньому розуміється „активне протидія, зіткнення між протилежними соціальними групами, станами, протилежними напрямками, течіями в суспільстві і т. ін.”, а також „діяльність, що має на меті подолати або знищити когось або щось” [1, с. 60].

Отже, виходячи із дослідження семантики слів „боротьба” та „протидія”, термін „протидія” по відношенню до банкрутства, як соціально-економічного явища, відображає увесь комплекс заходів впливу на можливе банкрутство. Тому, „протидія” є ширшим від терміну „боротьба” та включає останнє як один зі складових елементів.

На нашу думку, термін „протидія” є комплексним поняттям, яке охоплює такі види діяльності, як: попередження, запобігання, профілактика, припинення, ліквідація, і тому є більш придатним для характеристики досліджуваного механізму банкрутства банків ніж „боротьба”.

В загальному випадку, механізм як категорія є тим інструментом, що забезпечує поступальний розвиток об'єкта, на який спрямовано рушійну силу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

На нашу думку, механізм протидії банкрутству комерційних банків потрібно розглядати як систему фінансових, організаційних, економічних, нормативно-правових, управлінських і регулюючих дій, способів і процесів, які забезпечують попередження, запобігання, профілактику та подолання зовнішніх і внутрішніх загроз, що можуть створювати кризові явища у банківській діяльності та призвести до банкрутства. В цьому сенсі механізм протидії банкрутству комерційного банку має нейтралізувати загрози в діяльності та забезпечити:

- визначення проблем у діяльності банку на ранніх стадіях;
- стабільний розвиток банку;
- стійкий фінансовий стан комерційного банку;
- сприяння ефективній діяльності банку на фінансовому ринку;
- подолання криз та запобігання банкрутству.

У загальному випадку „загроза” – це нереалізована, але реально існуюча, тобто з певною вірогідністю, можливість нанесення банку будь-якого збитку. Загрози банкрутству банків можна поділити на дві групи – внутрішні й зовнішні. До зовнішніх відносяться загрози спричинені чинниками впливу зовнішнього середовища на діяльність комерційного банку, як, наприклад, діяльність держави, політична ситуація, економічна кон'юнктура в країні та світі, конкуренти тощо. До внутрішніх належать загрози, які або безпосередньо генеруються банком, і є частиною його власної політики та стратегії за різними напрямками діяльності. До основних внутрішніх загроз можна віднести рівень забезпеченості фінансовими ресурсами, незадовільну структуру активів і пасивів, некомпетентність вищого керівництва і персоналу, а також інші фактори, що безпосередньо належать до внутрішньої діяльності банку.

Аналіз наукових праць свідчить, що ряд фахівців неоднозначно визначають загрози у діяльності окремих банків та банківської системи в цілому. У той же час науковці однакові, що найбільшу загрозу в діяльності банків створюють такі негативні явища: низький рівень капіталізації, недостатня ліквідність банківських активів, ризикова кредитна політика, відсутність довіри населення та юридичних осіб до комерційних банків, недосконала система страхування депозитів, низький рівень кредитоспроможності підприємств реального сектора економіки, недостатнє законодавче врегулювання банківської діяльності, наявність внутрішніх негативних причин у банківській діяльності, недостатній контроль за діяльністю комерційних банків з боку НБУ, дефіцит фінансових послуг та інструментів, зменшення ринкової вартості заставного майна, високий рівень доларизації економіки [6, с. 15-16].

Цілком погоджуємося з думкою О.І. Барановського, що перехід ризику в загрозу починається тоді, коли з'являються негативні якісні зміни в економічних системах, що пов'язані із значними фінансовими втратами, збитками, які спричиняють банкрутство. Тому стає очевидним, що загроза є специфічною формою ризику [7, с. 261].

Погоджуємося з Л.М. Перехрест, що взаємозв'язок між поняттями „ризик” і „загроза” полягає в наступному [8, с. 275-276]:

- ризик стосовно загрози є первинним, тоді як загроза вторинна і впливає з ризику;
- ризикуючи, банк може отримати як збитки, так і доходи, тоді як реалізація загрози ніколи не приносить доходи чи прибутки;
- ризик неминучий супутник банківської діяльності, тоді як загроза може виникати тільки за наявності певних умов;
- залежність між рівнями ризику і фінансової безпеки банку зворотна: чим вище рівень фінансового ризику, тим нижчий рівень фінансової безпеки, і навпаки.

Таким чином, фінансова безпека банку орієнтована на винятково негативні наслідки, а управління ризиками орієнтовано на запобігання та мінімізацію втрат і збитків. Фактично зважене та професійне управління ризиками протидіє появі загроз у діяльності банку або нейтралізує їх, і, тим самим, захищає від можливого ризику банкрутства.

У нашому дослідженні ми прийшли до висновку, що банкрутство є результатом дії критичних ризиків у діяльності комерційного банку. У зв'язку з цим, постає питання, чи існують методи нівелювання впливу ризикового середовища на банківську діяльність, а також чи є можливість відновити ліквідність і платоспроможність банку у разі негативного впливу загроз.

У деякій мірі цими, а також іншими пов'язаними проблемами займається антикризове управління банком. Незважаючи на існуючі методики боротьби з кризовими явищами, головною проблемою, на наш погляд є те, що антикризове управління комерційним банком стоїть осторонь від його поточної діяльності, і безпосередньо його використовують за фактом виникнення кризових ситуацій. Тобто, виникає необхідність у такому механізмі, який би діяв постійно, а не час від часу.

Отже, на нашу думку, основна мета механізму протидії банкрутству комерційних банків полягає в постійній підтримці ефективного розвитку та стабільного фінансового стану, стійкого до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз шляхом своєчасного виявлення та нейтралізації загроз, а також

подолання криз у банківській діяльності. У відповідності з метою, механізм протидії банкрутству комерційних банків має забезпечити виконання таких завдань:

- ідентифікацію ризиків і можливих загроз та проблем пов'язаних з ними;
- оцінку негативних наслідків, які може заподіяти кожна загроза;
- визначення причин виникнення загроз;
- оцінку можливих варіантів розвитку проблем (криз) та визначення чинників, які можуть погіршити ситуацію;
- нейтралізацію загроз та усунення проблем (криз), шляхом вибору відповідних важелів впливу на загрозу та методів подолання проблем (криз);
- постійний аналіз ефективності вжитих заходів та моніторинг наявності загроз;
- ідентифікацію загроз банку і корегування індикаторів залежно від зміни стану зовнішнього середовища, цілей і завдань банку;
- розробку заходів, спрямованих на забезпечення протидії банкрутству банку в короткостроковому і в довгостроковому періодах, їх оцінку та контроль.

Як бачимо із цих завдань, механізм протидії банкрутству банків повинен ефективно координувати забезпечення взаємозв'язку між формуванням інформаційної бази, аналізом, плануванням розвитку комерційного банку і банківським регулюванням та наглядом.

Об'єктом механізму протидії банкрутству є банки, предметом – ризик потенційного банкрутства з точки зору економічного змісту. Суб'єктами механізму протидії банкрутству в банківському регулюванні і нагляді є Національний банк України, у широкому значенні суб'єктами можуть бути Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, державні органи загального управління та регулювання тощо.

Відповідно до загальноприйнятих підходів, основними елементами будь-якого фінансового механізму є: фінансові методи й важелі, нормативно-правове забезпечення та інформаційне забезпечення [9]. Вважаємо, що механізм протидії банкрутству комерційних банків має складатися з функціональних, забезпечувальних, регулятивних, організаційних та фінансово-економічних елементів. До його складу входять завдання, принципи, методи, показники, нормативно-правове та інформаційне забезпечення (рисунок 1).

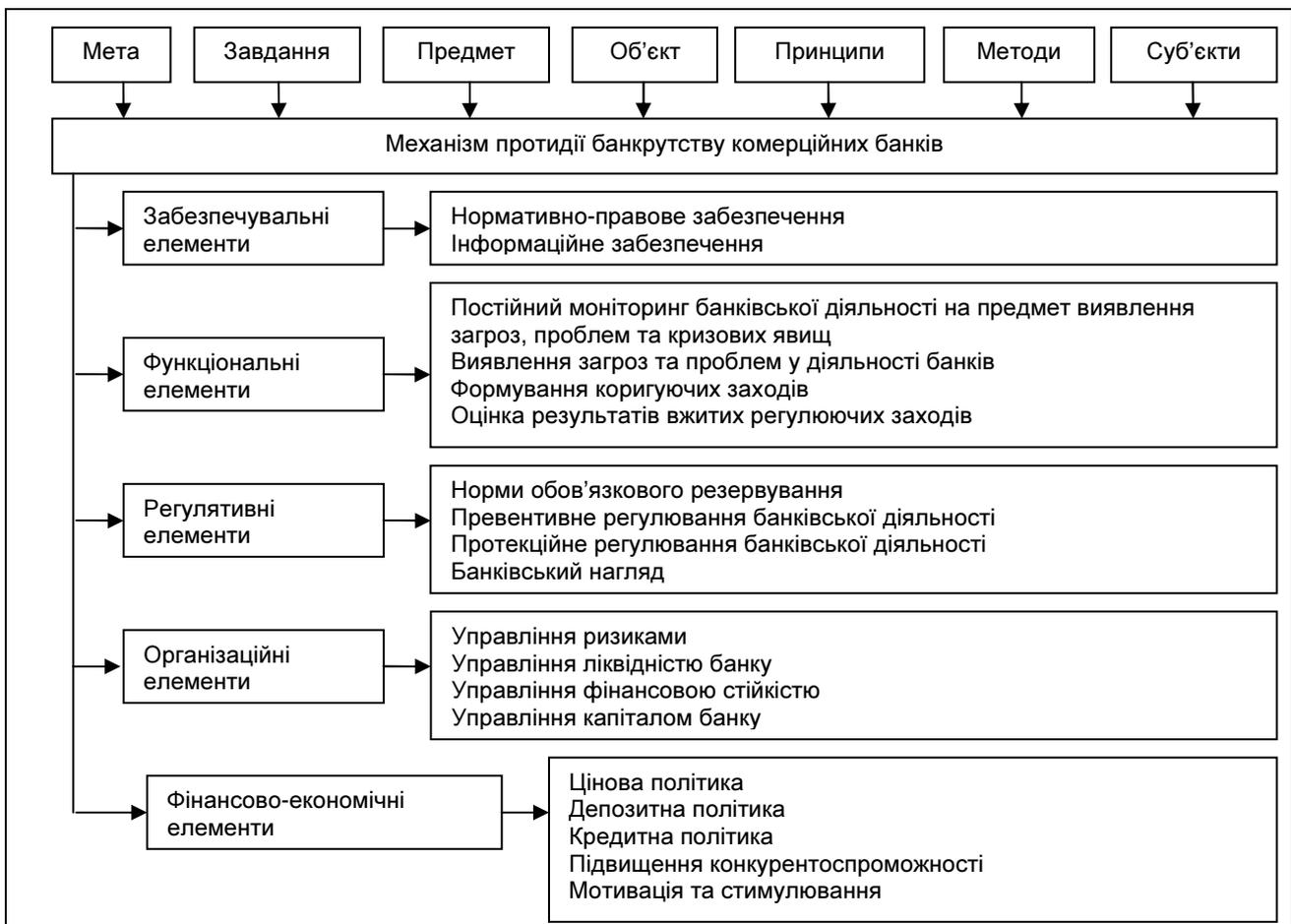


Рис.1. Основні елементи механізму протидії банкрутству банків

Джерело: авторська розробка на основі джерел: [4; 6; 7; 8; 9]

У відповідності з механізмом протидії банкрутству комерційних банків, стала необхідність перегляду підходів до оцінки аналізу фінансового стану банків. Зокрема, не випадковим було введення у деякі системи оцінки фінансової стійкості такого компонента, як чутливість до ризиків. Розвиток інформаційних технологій привів до виникнення та використання в органах нагляду та банках стандартизованих комп'ютерних моделей для оцінки фінансової стійкості.

Діяльність банків із тенденціями до зниження базових показників діяльності та випадки їх банкрутства спричинили розроблення статистичних моделей "систем ранньої діагностики банкрутства банків", метою яких є виявлення на початкових етапах імовірних проблем у діяльності банків і застосування ефективних попереджувальних заходів.

Дієвим інструментом грошово-кредитної політики є мінімальні обов'язкові резерви. Значення норм обов'язкового резервування для банківської системи загалом пов'язано із забезпеченням стабільного розвитку комерційних банків, що з одного боку, сприяє підтриманню безперебійності функціонування платіжно-розрахункового механізму, а з іншого – зниженню певною мірою ризикованості вкладень банків та зменшенню втрат від їхніх можливих банкрутств. Дійсно, встановлення норм обов'язкового резервування сприяє зниженню рівня чутливості банку до ризиків та підвищенню якості банківських пасивів, що в кінцевому підсумку позитивно впливає на фінансову стійкість.

Державне регулювання банківської діяльності базоване на протекційних та превентивних заходах. Превентивні заходи спрямовують на обмеження доступу до банківської діяльності (ліцензування, звуження сфер діяльності банків), на недопущення ймовірних негативних наслідків того чи іншого процесу. Зокрема, до даних заходів належать: встановлення лімітів щодо проведення деяких банківських операцій для обмеження необґрунтованих ризиків, вимоги до розміру і структури власного капіталу банку, вимоги до ліквідності, вимоги щодо диверсифікації банківських ризиків. Дані заходи реалізують, встановлюючи нормативи, дотримання яких із боку банків є позитивним для підтримання їх фінансової стійкості.

Протекційні заходи (захисні) здійснюються при виникненні загрозової для банку ситуації, що може спричинити банкрутство. Зокрема, до них належать: створення та функціонування фонду гарантування вкладів фізичних осіб; формування банками резерву для відшкодування можливих втрат за активними операціями; рефінансування банків. Протекційні заходи підвищують довіру вкладників до банківської системи, а превентивні, в свою чергу, забезпечують ефективність перших.

Система банківського нагляду, яку сформував НБУ, скоординована за вертикаллю, функціонує як єдиний механізм, складаючись із центрального апарату та територіальних управлінь Національного банку, і передбачає реєстрацію банку, ліцензування, економічний аналіз, контроль за дотриманням економічних нормативів, фінансовий моніторинг, інспектування й застосування санкцій за порушення правил діяльності, а також реорганізацію (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) банків. Дані заходи сприяють підвищенню рівня банківської безпеки та фінансової стійкості банків, забезпеченню конкурентних умов у банківській системі, що сприятиме відкритості банківського сектору для іноземних інвесторів, зменшенню рівня ризикованості й банкрутств.

Стратегічним завданням, яке мають вирішувати банки в процесі управління ліквідністю, – це необхідність уникати як дефіциту, так і надлишку ліквідних коштів. Оскільки дефіцит призводить до виникнення ризику втрати ліквідності банку та всіх наслідків, що випливають із цього (порушення нормативних вимог, штрафні санкції, втрата платоспроможності, порушення фінансової стійкості, ймовірність банкрутства), а надлишок ліквідних коштів є наслідком нераціонального розміщення коштів банку і прямим чинником втрати його майбутнього прибутку. Саме тому з метою уникнення чи хоча б мінімізації ризику незбалансованої ліквідності, зміст якого впливає зі зазначеного, кожний банк зобов'язаний підтримувати оптимальне співвідношення між рівнем ліквідності та прибутковості, сукупність основних прийомів, методів і заходів, які повинні чітко формулюватися у стратегії управління ліквідністю та прибутковістю.

Висновки з даного дослідження. Отже, сутність механізму протидії банкрутству комерційних банків полягає в тому, що заходи щодо нейтралізації загрози, запобігання кризовій ситуації повинні здійснюватись постійно з метою недопущення такої ситуації. У разі появи тенденції до загрози ліквідності та платоспроможності банку необхідно коригувати тактику вже з урахуванням появи в майбутньому кризових явищ, з метою успішного протистояння спричиненим кризовою ситуацією збиткам, щоб уникнути банкрутства.

Проведене у статті дослідження ще раз підтвердило, що механізм протидії банкрутству комерційних банків є поняттям складним, системним та комплексним. Вважаємо, що в цьому сенсі його потрібно розглядати в широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні механізм протидії банкрутству банків є частиною загальної стратегії комерційного банку головною метою якого є постійне та своєчасне виявлення загроз, проблем та кризових явищ у банківській діяльності з визначенням заходів нейтралізації та протидії. У вузькому розумінні механізм протидії банкрутству комерційних банків є частиною тактики орієнтованої на поточний період діяльності банку з метою

недопущення вірогідного банкрутства шляхом введення тимчасової адміністрації, підвищення рівня капіталізації, рекапіталізації, реорганізації тощо.

Виходячи з результатів дослідження, подальші пошуки слід направити на конкретизацію та уточнення елементів механізму протидії банкрутству комерційних банків та їх взаємозв'язків, а також підходів до формування даного механізму в банківській системі України.

Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ „Перун”, 2004. – 1440 с.
2. Економічна енциклопедія. – У 3-ох томах. – Т. 2 / редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Вид. центр "Академія", 2001. – 848 с.
3. Андреев Б.Ф. Системный курс экономической теории. Микроэкономика : учеб. пособие / Б.Ф. Андреев ; под ред. акад. В.А. Петрищева. – СПб.: Лениздат, 1998. – 574 с.
4. Кульман А.М. Экономические механизмы / А.М. Кульман. – М. : Прогресс. – 1993. – 360 с.
5. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов. / Под ред. докт. филол. наук, проф. Н.Ю Шведовой. – 16-е издание – М. : Рус.яз., 1984. – 797 с.
6. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7-26.
7. Барановський О.І. Фінансові кризи: передумови, наслідки, і шляхи запобігання : монографія / О.І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2009. – 754 с.
8. Перехрест Л.М. Вплив ризиків і загроз на фінансову безпеку банків / Л.М. Перехрест // В кн.: Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: глобалізація і євроінтеграція: Зб. наук. праць / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів. – 2008. – Вип. 1 (69). – С. 275-276.
9. Долан Эдвин Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э.Д. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Д. Кэмпбелл ; пер., ред. В. Лукашевич. – Москва: АНК, 1997. – 446 с

УДК 336.025

Бречко О.В.,
к.е.н., доцент кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільського національного економічного університету

НОВІ РЕАЛІЇ ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЇ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН В ОПОДАТКУВАННІ

*«Податкові лазівки створюються без особливих труднощів,
обходяться недорого, якщо ви володієте інвестиціями,
продукуєчими грошовий потік»*
Роберт Кіосакі, «Багатий папа, бідний папа»

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічних і суспільних трансформацій та демократичних перетворень на перший план виходить партнерство податків та бізнесу, яке повинно привести до того, щоб добросовісна сплата податків стала престижною справою, а той, хто їх сплачує, був шанованим державою та суспільством. Впровадження даної ідеї оподаткування можливе лише за умов докорінної перебудови філософії та логіки взаємостосунків між суб'єктами оподаткування, підвищення рівня професійної та податкової культури, запровадження стандартів етизації взаємостосунків, поглиблення комунікативних взаємозв'язків та використання сучасного забезпечення інформаційно-технологічних можливостей в обслуговуванні платників податків, а також дотримання законів. Важливим напрямком впливу податкової служби на розвиток бізнесу є запровадження глибокої роз'яснювальної роботи стосовно порядку застосування законодавчих, нормативно-правових актів щодо податків та інших обов'язкових платежів. Це безумовно стане чинником зміцнення фінансової дисципліни та сприятиме формуванню сприятливого податкового клімату.

В цілому для забезпечення взаємних стосунків податкова політика держави повинна бути зорієнтована на: ліквідацію тіньового сектора економіки; подолання корупції та подальше її унеможливлення; відкритість роботи податкової служби та активну взаємодію з громадськістю; зниження податкового навантаження з одночасним розширенням податкової бази; забезпечення

адекватності податкового навантаження економічним можливостям суб'єктів підприємництва; максимальне спрощення адміністрування всіх видів податків; гармонізацію відносин податківців із платниками податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика реалізації стратегії партнерства в оподаткуванні у вітчизняних умовах практично не обґрунтована на науковому рівні, й обмежується лише окремими заходами та спільними намірами фіскальних органів і асоціації платників податків, чим і пояснюється відсутність самої стратегії. Окремі аспекти науково-практичного обґрунтування партнерства в оподаткуванні представлені у працях таких вітчизняних науковців, як: Вахновська Н.А. [2], Десятнюк О.М., Іванов Ю.Б., Калінеску Т.В. [4], Крисоватий А.І., Патлатий П. [6], Свириденко В.М., Сисоєв В.О. [8], Соколовська А.М.

Проте сьогодні не до кінця розкриті у наукових працях особливості побудови стратегії партнерських відносин в оподаткуванні. Це змушує більш прискіпливіше здійснити розгляд цього питання у статті.

Постановка завдання. Призначення стратегії партнерства в оподаткуванні – це забезпечення дієздатності організаційної структури податкових органів, при якій гарантувалась би максимальна її ефективність та відповідний рівень податкових надходжень, який би характеризувався позитивною динамікою на основі довіри підприємців до системи оподаткування. Звичайно досягнення даної мети потребує застосування відповідних комплексних засобів, що змінили б світогляд податківців і податкоплатників. А тому обґрунтування критеріїв побудови стратегії партнерства в оподаткуванні та пошук нових підходів до розвитку відносин між платниками та податковими органами на засадах взаємодовіри, консенсусу та компромісу є актуальним завданням в сучасних реаліях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Партнерство на рівні контролюючих органів і сфери оподаткування визначається низкою ознак, які чітко характеризують діяльність податкової служби. Проте його розвиток у фіскальних структурах держави не може існувати «відірвано» від загальнодержавної лінії інших урядових структур, особливо в умовах створення Міністерства доходів і зборів України.

Відповідно до цього, вважаємо, що партнерство на рівні контролюючих органів повинно увійти в систему Партнерство «Відкритий уряд» (ПВУ), яке на сьогодні є багатосторонньою ініціативою, офіційно запровадженою 20 вересня 2011 року [5]. Метою даної ініціативи є:

1. Забезпечення виконання урядами конкретних зобов'язань щодо сприяння прозорості державного управління.

2. Залучення громадян до участі в процесах державного управління.

3. Боротьба з корупцією.

4. Використання нових технологій для покращення державного управління.

Усі чотири напрями партнерської стратегії притаманні податковим органам, проте найактуальнішими з них на сьогодні є запобігання корупції та ліквідація перешкод щодо зайняття підприємницькою діяльністю. Стосовно спільної роботи та вирішення проблемних питань податкова постійно проводить консультації із суб'єктами господарювання. Завдяки впровадженню нових підходів у взаємодії, значно знижена частка прямого спілкування податкових працівників із суб'єктами підприємництва, вдосконалені методи боротьби з бюрократією та профілактики корупції за всіма напрямками діяльності відомства, зокрема, у контрольно-перевірочній роботі.

Для набуття членства в ПВУ, країни повинні прийняти Декларацію «Відкритого уряду» на рівні представників урядів, надати національний план дій, розроблений за участі представників громадянського суспільства та погодитися на незалежне оцінювання результатів своєї діяльності.

20 вересня 2011 р. в ході сесії Генеральної Асамблеї ООН 8 країн-засновниць системи Партнерство «Відкритий уряд» (до них належать Бразилія, Індонезія, Мексика, Норвегія, Філіппіни, Південно-Африканська Республіка, Сполучене Королівство Великої Британії та Сполучені Штати Америки) підписали Декларацію «Відкритий уряд», оголосили національні плани дій та підтримали намір 38 країн приєднатися до Партнерства. В табл. 1. відображено послідовність дій по приєднанню до системи Партнерство «Відкритий уряд» та встановлені критерії приєднання до організації.

17 квітня 2012р. з 38 країн, які оголосили намір про приєднання до ПВУ, приєдналося 37, в тому числі і Україна. 24 квітня 2013 ще 11 країн офіційно підписали Декларацію «відкритий уряд» та започаткували розробку власних національних планів та зобов'язань [5].

Отже приєднання України до даної системи партнерства сприятиме розвитку даного поняття в структурах державного апарату, особливо на урядовому рівні, що дозволить перейняти як досвід інших країн, так і розвивати власну практику партнерських відносин, націлених на громадян.

Невід'ємною частиною й умовою успіху партнерських стосунків є надання відповідної гласності, суспільної підтримки та постійний зворотній зв'язок між суб'єктами оподаткування за формою, обсягом, метою, змістом, часом та методами організації інформаційного процесу. Реалізація інтересів платників податків в громадянському суспільстві спирається на податкові права, які в процесі поширення податкової культури та розширення обсягу прав і свобод платників, підвищення рівня їх

захисту є безперечною умовою забезпечення прав та обов'язків, гарантією дотримання законності в процесі оподаткування.

Таблиця 1

Умови участі в системі Партнерство «Відкритий уряд» країн*

Послідовність дій	Встановленні критерії відкритого партнерства
Крок 1	Відповідати мінімальним вимогам і виконати 5 основних очікувань ПВУ: 1) Фінансова прозорість 2) Доступ до інформації 3) Декларування доходів посадових осіб 4) Участь громадян у політичному житті та управлінні, 5) Визначення конкретних зобов'язань, які є частиною національного плану дій, що виводить країну на новий рівень.
Крок 2	Повідомлення про намір уряду приєднатися до ПВУ, шляхом звернення до Керівного комітету ПВУ і його розміщення на порталі ПВУ
Крок 3	Проведення «широких консультацій» з суспільством, яке включає: 1. Повідомлення про деталі процесу консультацій з громадськістю (принаймні он-лайн) перед початком консультацій 2. Проведення консультацій зі своїми громадянами, зокрема, представниками громадянського суспільства і приватного сектору, шукають різноманітні погляди на проблему та розміщують інформацію про підсумки консультацій з громадськістю та окремі письмові коментарі он-лайн 3. Участь у заходах ПВУ з інформування громадськості з метою активізації участі громадян у консультаціях 4. Проведення консультацій з громадянами із завчасним попередженням і за допомогою різноманітних механізмів - включаючи особисті і он-лайн зустрічі - з метою забезпечення доступності заходів для громадян 5. Створення форуму для проведення регулярних консультацій з питань впровадження ПВУ - це може бути існуюча або нова організація Країни надають звіт щодо проведених ними консультацій, який є частиною звіту-самооцінки, за допомогою незалежного звітного механізму перевіряється застосування даних принципів на практиці.
Крок 4	Затвердження національного плану із зазначенням конкретних зобов'язань щодо ініціативи «Відкритий уряд», який направлений на вирішення принаймні одного важливого завдання, використовуючи за необхідності напрацювання, отримані завдяки механізму налагодження контактів ПВУ. 5 «важливих завдань» включають: Покращення якості публічних послуг - заходи, що стосуються цілого спектру публічних послуг у таких сферах, як охорона здоров'я, освіта, кримінальне правосуддя, водо-, електропостачання, телекомунікації та інших відповідних сферах, і спрямовані на покращення якості публічних послуг або реформування приватного сектору Підвищення доброчесності в державі - заходи, що стосуються боротьби з корупцією та публічної етики, доступу до інформації, сприяння фінансовій реформі та свободи ЗМІ та громадянського суспільства Більш ефективне управління державними ресурсами - заходи, що стосуються бюджетів, державних закупівель, природних ресурсів та зовнішньої допомоги. Забезпечення безпеки в державі - заходи, що стосуються громадської безпеки, національної безпеки, ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій та екологічних загроз Підвищення корпоративної відповідальності - заходи, що стосуються корпоративної відповідальності за діяльність у таких сферах, як охорона навколишнього середовища, боротьба з корупцією, захист прав споживачів та залучення громадян до участі у процесах державного управління
Крок 5	Взяти участь у консультаціях з іншими країнами-членами і Керівним комітетом щодо національного плану
Крок 6	Публічне підписання Декларації принципів ПВУ та розміщення остаточного національного плану на порталі ПВУ
Крок 7	Опублікувати звіт-самооцінку про результати роботи через 12 місяців впровадження ПВУ, надати допомогу незалежному звітному механізму у створенні власного звіту. Детальна інформація про незалежний звітний механізм наразі не конкретизована і передбачає, що «незалежний звіт-оцінка буде створений компетентними експертами зі сфери місцевого самоврядування кожної з країн-учасниць ПВУ» і представлений громадськості приблизно через 3 місяці після 12-місячного періоду впровадження (до оприлюднення його буде надано «малому комітету міжнародних експертів (призначеному Керівним комітетом ПВУ) для експертної оцінки»)

* Джерело: розроблено автором на основі [5]

Концепція діяльності фіскальних органів повинна базуватись на філософії партнерських відносин із платниками, що сприятиме пріоритетності добровільної сплати податків, розширення бази оподаткування за рахунок легалізації тінювих капіталів. На цій основі впроваджується і розвивається стратегічне партнерство. Сама назва говорить про вибір певної стратегії у системі двосторонніх відносин між фіскальними органами та платниками податкових платежів. Стратегія ж, як відомо, виникає за умов довгострокової перспективи та є її запорукою. Зокрема, відсутність певної стратегії в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності зі сторони держави може призвести до їх ліквідації чи згортання такої діяльності, в іншому випадку переходу до тінювої сфери.

Будь-яка стратегія зорієнтована на кінцевий результат, тому вона передбачає конкретно визначенні завдання, реалізація яких дозволить досягнути мету.

Стратегія партнерства спрямована на:

- спільну участь сторін у вирішенні проблемних питань;
- укладання систем угод та договорів;
- регулювання різного роду відносин;
- проведення переговорів на всіх рівнях постановки проблеми та її розв'язання.

Стратегія – це комплексна програма дій, а тому її розробка вимагає дотримання відповідних принципів та критеріїв, які висуваються у відповідності до того середовища, в якому вона повинна працювати. Якщо об'єктом будь-якої партнерської стратегії є проектування майбутніх відносин, то за умови абсолютно ірраціонального підходу можливе одержання ефективного результату. При цьому, абсолютна ірраціональність – це один з об'єктивно крайніх полюсів ефективною стратегії, протиположною якою є гранична раціональність. Всі відносини фактично знаходяться в певних рамках та обумовлюються відповідними правилами, які знаходяться між цими двома полюсами. І при найідеальнішій ситуації практично всі значимі аспекти партнерських відносин зрозумілі та до кінця прораховані з врахуванням усіх факторів ризику та носять абсолютно стабільний характер.

Ключові характеристики партнерської стратегії лежать в площині вибору її потенційно ефективних критеріїв. Одним з найголовніших таких критеріїв є відповідність розроблюваної стратегії ментальності сторін-партнерів. До неї відносяться знання і розуміння вказаних абсолютних полюсів ефективною стратегії.

Другим критерієм є ситуаційність (ситуаційний підхід). Ефективна стратегія завжди інтегрує характерні особливості саме конкретної ситуації в ключові фактори майбутнього (стратегічного) успіху партнерських відносин.

Третій критерій стратегії – це її унікальність. Для досягнення успіху в стратегію партнерських відносин з конкретним суб'єктом співробітництва повинні бути закладені відповідні сильні змістовні моменти, які відповідатимуть специфіці та потребам партнера. Це в реальній практиці робить стратегію відмінною від інших, що є додатковим стимулом довіри між партнерами. Якщо, наприклад, брати специфіку податкових відносин, то, зокрема, до таких домінуючих особливостей можна віднести гарантії стабільності умов оподаткування, додаткових преференцій тощо.

Осмислений підхід до стратегічної унікальності означає цільовий пошук можливостей поглиблення партнерських стосунків в умовах, які виникають в процесі ділового співробітництва та виконання зобов'язань. Проте при цьому треба стерегтися ризику імітації існуючих стратегій, оскільки вони можуть не задовольнити кінцевий результат сторін навіть при наявності вдалих ситуаційно-унікальних імітаційних рішень поточного характеру. Тобто стратегія партнерства передбачає достеменно вивчення та цілковите врахування інтересів партнерів, а не лише окремих з них, що в кінцевому підсумку може призвести до втрати партнерства.

До четвертого критерію можна віднести майбутню невизначеність як стратегічну можливість. Суть цього парадоксального, на перший погляд, явища полягає в тому, що зовнішнє середовище в наш час змінюється динамічніше і все більше стає непередбачуваним. Тому кожна зміна несе із собою як систему ризиків та загроз партнерським відносинам, так і нові додаткові можливості для розвитку різних форм партнерської взаємодії. Призначення ж стратегії полягає в тому, що вона повинна перетворювати зміни зовнішнього оточення в стратегічні й тактичні переваги партнерів.

Звідси логічно випливає п'ята характеристика ефективною стратегії як гнучка адекватність – можливість пристосування до змін зовнішнього середовища чи інших непередбачуваних факторів.

Стратегія партнерства в оподаткуванні – це програма, спрямована на досягнення та збереження цілісності відкритої системи податкових стосунків, ефективного пристосування до ймовірних змін податкового середовища та забезпечення неперервності його розвитку. Основними критеріями її формування має стати чітке розуміння наявності відповідальних осіб, ясність її формулювання та доступність, гнучкість реагування на появу змін в фінансовому середовищі держави, системність та досяжність поставлених цілей, а також пошук необхідних ресурсів.

Процес формування податковою стратегії доцільно здійснювати на основі певних принципів, тобто основних вихідних положень відповідно до її сутності, складових та призначення. Дотримання

даних принципів спрямоване на формування однорідної основи та підходів для ефективної побудови стратегії та комплексного забезпечення стабільності стосунків між суб'єктами оподаткування.

На нашу думку, до таких принципів можна віднести принципи: комплексності, своєчасності, неперервності, законності, плановості, економічності, ефективності взаємодії між елементами партнерських відносин, оптимального співвідношення гласності та паритетності стосунків.

Проте в нашому випадку доцільно аналізувати не стільки принципи партнерства, а варто сконцентрувати увагу на принципах формування стратегії та забезпечення її реалізації в податкових стосунках. На основі аналізування літературних джерел нами запропоновані основні принципи формування стратегії партнерства в оподаткуванні та детальна їх характеристика (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика принципів формування стратегії партнерства в оподаткуванні [1]

№ з/п	Принципи	Характеристика відповідних принципів
1	Принцип адаптивності та мобільності	Полягає в гнучкості та оперативному реагуванні стратегії партнерства на зміну чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, інтенсивності їх впливу, викликів сучасних тенденцій у бізнес-процесах.
2	Принцип стратегічності та цілеспрямованості	Передбачає на альтернативних засадах цільову направленість стратегії забезпечення стабільності податкових відносин з врахуванням сильних та слабких сторін-партнерів, а також можливостей та ризиків, які можуть виникати в процесі зміни умов взаємостосунків
3	Принцип ієрархічності	Полягає у поділі основних етапів забезпечення реалізації стратегії та її складових, залежно від ступеня пріоритетності, важливості, а також формування рівнів її виконавців
4	Принцип системності	Диктує доцільність розглядання складових стабільності податкових стосунків та етапів стратегії їх забезпечення як цілісної одиниці, елементи яких є взаємопов'язаними. Відтак, нехтування даними складовими та ланками, що з'єднують їх, є економічно неприпустимим.
5	Принцип раціональності та економічного ефекту	Полягає у економічній вигоді, тобто перевищенні одержаних результатів від використання стратегії над витратами, відведеними на її розробку та впровадження; а також полягає в досягненні максимального фінансового результату при мінімальних затратах.
6	Принцип комплексності та взаємоузгодженості управління	Полягає у забезпеченні відсутності протиріч та наявності ефективного взаємозв'язку в процесі управління податковими стосунками, взаємодоповнюваності та несуперечності управлінських рішень щодо формування та впровадження стратегії їх забезпечення.
7	Принцип рівноваги	Відображає, в процесі реалізації стратегії досягнення на фоні допустимо незначних коливань в розбіжності інтересів суб'єктів оподаткування зрівноваженого стану їх подальших двосторонніх ініціатив щодо пошуку компромісів
8	Принцип партисипативності та соціальної орієнтованості	Характеризує високий ступінь залучення працівників органів ДПС до розробки і реалізації стратегії партнерства з перспективою забезпечення соціального партнерства та удосконалення стану корпоративної етики
9	Принцип каузальності	Відображає наявність причинно-наслідкових зв'язків між симптомами дестабілізації стосунків між суб'єктами оподаткування і результатами, одержаними завдяки впровадженню стратегії партнерства
12	Принцип збалансованості	Пов'язаний із наявністю відповідності та оптимального співвідношення між реальними потребами платників податків та ключовими складовими стратегії партнерства і наявними ресурсами для її впровадження.
13	Принцип інноваційності та розвитку	Означає, що процес формування стратегії партнерства повинен враховувати динамічність змін у бізнес-процесах податкових органів, результати науково-технічного прогресу та тенденцій в напрямку до постійного удосконалення і впровадження нововведень.

Дотримання вищенаведених принципів формування стратегії партнерства покликане створити для платників податків сприятливі умови для ефективного функціонування та розвитку з максимальним врахуванням ймовірних змін, тенденцій та вимог фінансового і податкового середовища.

Відповідно до розробленої стратегії, партнерство в оподаткуванні слід сприймати як форму існування різних суб'єктів суспільно-економічних відносин, які стають партнерами в процесі спільної діяльності. Ставши зацікавленими учасниками єдиного процесу, сторонами партнерства на принципах співпраці та пошуку компромісів, узгодження дії в реалізації своїх інтересів, вони будуть здатні домовитись на демократичних засадах про оптимальні параметри соціально-економічного розвитку, визначити умови створення та розподілу доходів і приймуть на себе зобов'язання щодо їх виконання.

По суті, в цих умовах партнерство стане новою формою суспільних відносин, яка покликана забезпечити принципово відмінний тип розподілу суспільних благ на демократичних принципах.

Відповідно до цього, в сучасних умовах партнерство має стати [1]:

– елементом формування соціально-відповідної політики, що визначає рівні форми відповідальності за невиконання умов домовленості (виявлення недовіри відповідальній особі, звільнення з посади, відшкодування матеріальних збитків – зі сторони податкових органів; застосування фінансових санкцій – щодо платника);

– організаційним принципом побудови ефективних взаємовідносин за згодою з партнерами, що визначає рівні умови створення та розподілу капіталу, через узгодження політики податків, цін, заробітної плати і т.д.

Висновки з проведеного дослідження. Оскільки стратегічними цілями податкових перетворень на сьогодні залишаються: підтримка та стимулювання реальної економіки, виробництва; легалізація та вихід з тіні прихованих капіталів, набутих некримінальним шляхом; наступ, в цілому, на тіньову економіку; досягнення стовідсоткової сплати податків; побудова ділових партнерських стосунків з платниками, то відповідно до цього можна визначити головну (глобальну) мету партнерської стратегії, яка забезпечуватиме суспільне визнання праці податківців. Сьогодні можна з упевненістю констатувати, що в процесі модернізації податкових органів дані завдання вдалося підняти на істотно новий рівень по відношенню до платників податків.

Так, першим вагомим кроком у межах робіт щодо створення системи обслуговування платників податків стало введення в експлуатацію у 2008 році Інформаційно-довідкового центру державної податкової служби як спеціальної структури для дистанційного спілкування з клієнтами та, зважаючи на сучасні технології, що застосовуються у його діяльності, ще й центром подальших позитивних змін та зрушень у напрямі удосконалення обслуговування платників податків. Проте національний консультативний телефонний центр не став єдиним інструментом, що визначає суспільно прийнятий рівень партнерських відносин з платниками податків: він залишив поза увагою індивідуальне обслуговування платників податків, внаслідок чого з 2011 р. податкові органи почали розвивати Центри обслуговування платників податків, як головні сервісні податкові служби.

Рівень обслуговування платників податків, наразі, визнається на міжнародному рівні як головний елемент сучасної податкової служби, а тому в контексті розвитку партнерства, податкові органи першочергово повинні бути зорієнтовані на надання оперативних спеціалізованих послуг платникам податків, розвитку ініціатив щодо впровадження електронних та веб-сервісів, електронного кабінету платника із забезпеченням можливостей самообслуговування, створення стратегії електронного обслуговування й активної реклами використання веб-ресурсів та засобів електронного зв'язку. Для ефективного обслуговування платників податків, мінімізації їх безпосереднього спілкування з працівниками податкової служби та зменшення негативного впливу "людського фактору" вже сьогодні в структурі податкових органів функціонує 470 місцевих та регіональних Центрів обслуговування платників податків. Подальший розвиток сервісів таких центрів повинен бути включений в загальну стратегію партнерства в оподаткуванні [3].

Література

1. Бречко О.В. Реалізація стратегії партнерства в оподаткуванні : навчальний посібник / О.В.Бречко. – Тернопіль : Воля, 2006. – 232 с.
2. Вахновська Н. А. Податковий кодекс в контексті реформування податкової системи України / Н. А. Вахновська // Економічний форум. – 2011. – № 1. – С.1-7.
3. Для платників працюватимуть понад 400 податкових сервісних центрів // Прес-служба ДПС України від 11.07.2012 – [Електронний ресурс] : – Режим доступу – www.sts.gov.ua/media-tsentr
4. Калінеску Т.В. Інформаційні системи і технології в оподаткуванні : навчальний посібник / Т.В. Калінеску, Г.С. Ліхоносова, О.М. Антіпов // Луганськ, в-во СНУ ім. В.Даля, 2011. – 411 с.
5. Офіційний веб-портал системи Партнерство «Відкритий уряд» – Режим доступу: <http://www.opengovpartnership.org>
6. Патлатий П. Маразми Податкового кодексу / П.Патлатий // Податкове планування. – 2011. – №2(124). – С. 53-58.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755 –[Електронний ресурс] : – Режим доступу www.zakon.rada.gov.ua
8. Сисоєв В.О. Створення ефективної системи обслуговування платників [Електронний ресурс] / В.О. Сисоєв // Вісник податкової служби України. – 2010. – № 44. – Режим доступу – <http://www.visnuk.com.ua/>

Бабаніна Н.В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Подільський державний аграрно-технічний університет

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Постановка проблеми. У сучасних умовах сільськогосподарські товаровиробники у своїй діяльності стикаються з серйозними труднощами. Однією з них є дефіцит оборотних коштів. Внаслідок цього, перед сільськогосподарськими товаровиробниками гостро стоїть проблема надійних джерел позичкових коштів, зокрема можливість кредитування у комерційних банках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомим надбанням в теоретико-методологічних засадах сучасного кредитування сільськогосподарських товаровиробників є дослідження таких відомих вчених, як: О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, В.І. Міщенко, О.О. Непочатенко, А.В. Сомик, М.Г. Чумаченко та інших науковців. Однак, залишається недостатньо вивченими питання щодо формування організаційних передумов отримання кредиту.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу стану кредитування сільськогосподарських товаровиробників та виконання прийнятих державних програм підтримки аграрного сектора економіки, виявлення проблем доступності аграрних формувань до позичкових коштів і кредитних ресурсів та визначення напрямів їх вирішення..

Виклад основного матеріалу дослідження. До факторів, котрі впливають на доступність до кредитних ресурсів сільськогосподарських товаровиробників, можна віднести:

- фінансовий стан виробника;
- наявність та близькість банків до сільськогосподарських товаровиробників у районі їх розміщення;
- умови кредитування (строк кредиту, відсоткова ставка);
- наявність застави;
- наявність джерела погашення.

Проте, не дивлячись на вказані проблеми, які обмежують доступність кредиту для сільськогосподарських товаровиробників, існують фактори, що роблять їх привабливими для банківського капіталу [5]. До них можна віднести:

- виробництво сільськогосподарської продукції має досить тривалий цикл, локалізоване у просторі, а значить – зручніше для банківського контролю, ніж, наприклад, комерційні операції роздрібного продавця;
- надання стабільного попиту на сезонні кредити, пов'язані з проведенням посівних і збиральних робіт. Це дозволяє банкам прогнозувати виникнення потреби в кредитних ресурсах і певним чином формувати свою фінансову політику;
- бізнес сільськогосподарських виробників нерозривно пов'язаний з використанням земельних ресурсів. Це надає кредитним угодам більш стійкий характер і створює додаткові гарантії повернення кредиту.

Можливості широкомасштабного розвитку кредитування АПК у теперішній час закладені у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року [6].

Одним із основних напрямів реалізації Державної програми є підвищення фінансової стійкості сільського господарства за рахунок заходів щодо розширення доступу сільськогосподарських товаровиробників до кредитних ресурсів на пільгових умовах.

Відповідно до даної програми основними напрямками розвитку системи кредитування аграрного сектору є сприяння створенню кооперативної кредитної системи, спрямованої на обслуговування суб'єктів аграрного ринку, малого та середнього бізнесу в сільській місцевості; розширення функцій Фонду підтримки фермерських господарств щодо мікрокредитування особистих селянських господарств та їх об'єднань; стимулювання розвитку сільських кредитних спілок та їх об'єднань; запровадження заставних операцій з використанням складських свідоцтв, закладних та іпотечних облігацій; підвищення гарантій повернення кредитів шляхом створення системи державної реєстрації нерухомості, зокрема земельних ділянок, розвитку оцінної та страхової діяльності, використання заставного майна, удосконалення механізму страхування фінансових ризиків комерційних банків; удосконалення механізму державної підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення відсоткових ставок за користування кредитами; сприяння розвитку мережі кредитного забезпечення реалізації сільськогосподарської продукції за форвардними і ф'ючерсними контрактами, факторингових операцій з використанням векселів; формування системи реєстрації боргових зобов'язань і застав; здійснення заходів з розвитку ринку боргових зобов'язань і застав,

фінансових деривативів та титулів власності сільськогосподарських підприємств; створення системи оформлення боргових зобов'язань у вигляді цінних паперів; удосконалення системи реєстрації складських документів, а також нормативної бази для поширеного використання векселів як платіжних засобів [6].

3 липня 2012 р. набув чинності Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [1], який передбачає надання сільськогосподарському товаровиробнику коштів з державного бюджету у вигляді субсидій для оплати частини страхового платежу (страхової премії), нарахованого за договором страхування. Цей Закон сприятиме розвитку страхового ринку в сільськогосподарському виробництві та дозволить товаровиробникам знизити витрати на страхування сільськогосподарської продукції. Також з 2000 р. надається часткова компенсація процентних ставок на отримання кредитів комерційних банків і здійснення лізингових платежів. Розмір кредитної ставки, що компенсується, максимальний розмір кредитної ставки за залученими кредитами, а також порядок компенсації лізингових платежів визначаються Постановою КМУ «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів» від 11.08.2010 р. [2].

Однак, компенсація банківської відсоткової ставки не є панацеєю для сільськогосподарських товаровиробників, включаючи селянські (фермерські) господарства. Саме цей захід не вирішує проблеми доступу до кредитних ресурсів тих господарств, котрі за різними причинами (насамперед – недостатність забезпечення) не задовольнять критеріїв, встановлених комерційними банками. Одним з таких критеріїв є фінансовий стан сільськогосподарських товаровиробників.

Низький рівень обізнаності селян щодо можливостей одержання ними державної допомоги, складний процедурний механізм і непрозорість її отримання, унаслідок чого основна маса вітчизняних товаровиробників, які такої підтримки потребують, залишаються поза її межами: у 2010 р. із 52 тис. сільськогосподарських підприємств підтримкою скористалися лише 2,3 тис., пільгові кредитні ресурси використовували лише 10% фермерських господарств, соціально спрямовані дорадчі послуги в 11 регіонах країни взагалі не надавалися [3]. Для отримання компенсації коштів через механізм здешевлення кредитів агропромислового підприємству необхідно надати більше десяти документів, а рішення про доцільність надання кредиту приймається на закритих засіданнях конкурсних комісій Міністерства аграрної політики та продовольства і облдержадміністрацій. Крім того, даний вид підтримки надається юридичним особам і залишає поза увагою особисті селянські господарства, тому реально кошти отримують великі фінансово потужні приватні підприємства.

Аудит стану виконання «Державної програми розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на 2007-2010 рр.», проведений Рахунковою палатою України, засвідчив, що за час дії програми рівень виконання заходів за рахунок бюджетних коштів становив лише 18,2% від передбаченого обсягу. При цьому з Держбюджету фінансувався лише один із трьох програмних напрямів – дослідно-конструкторські роботи. Два інші – компенсація кредитних ставок банків за кредитами на технічне переоснащення підприємств АПК та вдосконалення нормативно-правової бази з питань машинобудування для АПК – не фінансувалися взагалі. У 2007-2010 рр. Міністерство промислової політики України з порушенням законодавства та неефективно використало понад 16 млн. грн., або майже половину загального обсягу використаних бюджетних коштів [4]. Недостатньо фінансуються також заходи, передбачені Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 р.: у 2010 р. Програму профінансовано на 84 % (8 млрд. грн. від запланованих Держбюджетом на 2010 р. 9,5 млрд. грн.), тоді як паспортом Програми на 2010 р. було передбачено бюджетне фінансування заходів у розмірі 14,5 млрд. грн. [6]. За останні п'ять років Державний бюджет України на 2012 рік найбільш стримує розвиток аграрних ринків. Водночас, частка витрат на сільське господарство у сукупних державних видатках та ВВП країни найменші за останні 6 років [8].

Надання фінансової підтримки агропромислового комплексу у 2013 році з державного бюджету передбачене за наступними програмами:

- 1) державна підтримка галузі тваринництва (постанова Кабінету Міністрів України від 02 березня 2011 р. № 246);
- 2) надання кредитів фермерським господарствам (постанова Кабінету Міністрів України від 25 серпня 2004 р. № 1102);
- 3) фінансова підтримка заходів в агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу (постанова Кабінету Міністрів України від 28 липня 2010 р. № 648);
- 4) оздоровлення та відпочинок дітей працівників агропромислового комплексу (постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2011 р. № 167);
- 5) підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації робітничих кадрів агропромислового комплексу (Закони України від 23 травня 1991 р. № 1060, від 15 травня 1992 р. № 2346, від 10 лютого 1998 р. № 103, постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158);

6) «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі» [7].

Спостерігається припинення дії державних цільових програм, внаслідок чого окремі напрями державної підтримки сільського господарства припинили існування. Так, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про скорочення кількості та укрощення державних цільових програм», з червня 2011 р. втратили чинність Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р. та Державна цільова програма створення оптових ринків сільськогосподарської продукції, які діяли з 2009 р.

Висновки з даного дослідження. Кредитні ресурси відіграють значну роль у розвитку сільського господарства. При цьому необхідно підкреслити основні проблеми у кредитуванні: підвищення відсоткових ставок за кредитами, скорочення обсягів кредитування, обмеженість доступу малих і середніх підприємств агропромислового комплексу до кредитних ресурсів. З подальшим розвитком ринкових відносин залежність функціонування сільського господарства від фінансово-кредитної системи й надалі зростає.

Крім того існує необхідність зростання прямих дотацій сільськогосподарським товаровиробникам, оскільки така система підвищила б мотивацію і конкуренцію серед сільськогосподарських товаровиробників.

Література

1. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою : Закон України від 09.02.2012, № 4391-VI // Голос України. – 2012. – № 43. – 5 берез.
2. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів: Постановою Кабінету Міністрів України від 11.08.2010 р., №749 // Урядовий Кур'єр. – 2010. – № 172. – 17 верес.
3. Ілюзія підтримки аграріїв [Електронний ресурс] : за даними Прес-служби Рахункової палати України від 10.08.2011 р. / Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16737776>
4. Державна підтримка сільськогосподарського машинобудування – міф [Електронний ресурс]/ Прес-служба Рахункової палати України. Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16733684>
5. Сучасний стан та оцінка кредитування сільського господарства України: [Електронний ресурс]: / І.В.Іванець // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" Дніпропетровського державного аграрного університету – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1667>
6. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року / Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. N 1158 " Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року" [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-п>
7. Перелік державних та регіональних програм підтримки агропромислового комплексу у 2013 році [Електронний ресурс]: Всеукраїнська асоціація сільських та селищних рад. Опубліковано в Новини асоціації 2012 року – Режим доступу: <http://vassr.org/index.php/ua/association-news/724-perelik-derzhavnykh-ta-rehionalnykh-prohram-pidtrymky-ahropromyslovoho-kompleksu-u-2013-rotsi>
8. Державні витрати на програми підтримки сільського господарства та розвитку сільських територій [Електронний ресурс]: Огляд аграрної політики №1 Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. – Випуск: №1 лютий 2012. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/ua/agricultural_dialogue/publications/agri_food_policy_review/?pid=3239

УДК 657.3

Здреник В.С.,
к.е.н, доцент кафедри менеджменту
організацій та інноваційного підприємництва
Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ІНВЕСТИЦІЙ І ІНВЕСТУВАННЯ

Постановка проблеми. На сьогодні інвестиції є одним з найважливіших чинників, які сприяють економічному розвитку країни, особливо в умовах економічної нестабільності. Вони, зазвичай, є дуже бажаними для країни, оскільки збільшують капітал і можуть сприяти виготовленню конкурентоспроможних товарів не лише для внутрішніх ринків, а й для експорту, а також допомагати у виготовленні товарів, які до цього лише імпортувалися в країну. Інвестиції є одним з найважливіших чинників економічного зростання підприємства, є джерелом для придбання основних засобів, формування обігових фондів. Саме фінансові інвестиції характеризуються здатністю акумулювати найбільші за обсягами ресурси, які під впливом ринкових механізмів розподіляються між підприємствами, що їх потребують.

Сутність фінансових вкладень та фінансових інвестицій, джерела їх походження вже протягом багатьох століть досліджуються вченими-економістами, проте і на сьогодні це питання є досить дискусійним та невирішеним. Разом із цим, інвестиції можна вважати однією з найскладніших категорій ринкової економіки. Тому дослідження теоретичних основ сутності інвестицій набуває першочергового значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна природа фінансових інвестицій висвітлена у працях таких авторів, як Ф.Ф. Бутинець, 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. У переважній більшості автори, досліджуючи теоретико-методологічні питання, пов'язані з інвестиціями, особливо, розглядаючи їх через призму об'єкта обліку, акцентують увагу на наявності багатьох проблем, як щодо їхнього категорійного означення, так і з приводу оцінки. У цьому контексті достатньо детальними є наукові пошуки Я.Д. Крупки [7].

Послідовно здійснюючи аналіз розвитку інвестиційної діяльності та критично оцінюючи організацію обліку інвестицій, названий науковець обґрунтовує формування в Україні інвестиційно-інноваційної діяльності та відповідні їй сутнісні характеристики термінологічного апарату [8].

Розвиток інвестування та інвестицій вимагає вирішення ряду проблемних питань, пов'язаних з оподаткуванням доходів. Ці питання наразі активно дискутуються й досліджуються науковцями М.В. Котовою [6], С.Ю. Рябчиковою [10] та іншими.

Г.В. Герасименко досліджує проблеми та перспективи, а також теоретичні та практичні аспекти соціальних інвестицій, стверджуючи, 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 [1, с. 130].

Проте, незважаючи на цілком обґрунтований інтерес до інвестицій як економічного явища та послідовність наукових пошуків, спрямованих на досягнення вирішення проблем, що пов'язані з їхнім розвитком в Україні, невирішеними залишаються питання теоретичного плану. Зокрема, мова йде про фінансові інвестиції, які з'явилися не так давно. У сучасному світі дане поняття займає неабияке місце та є досить важливою складовою сучасної економічної системи. Одночасно, проблемним є позиціонування сутності інвестицій у сучасному економічному просторі.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення історії виникнення фінансових інвестицій та джерел їх походження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток концептуальних засад інвестиційної теорії бере свій початок ще з давніх часів. Першими спробами осмислення природи інвестицій як елементу економічного життя суспільства можна вважати роботи давньогрецьких філософів Платона, Ксенофонта та Аристотеля, які намагалися визначити основні аспекти та сутнісні характеристики природи економічних процесів з філософської точки зору [3, с. 44].

Проте не тільки вищезгадані вчені досліджували сутнісні характеристики інвестицій та джерел їх виникнення. Налічується ціла низка наукових шкіл, які здійснили неабиякий внесок у розвиток інвестиційної теорії та дослідженню природи інвестицій. У таблиці 1 наведені наукові школи (напрямки), які займалися дослідженням даної тематики.

Таблиця 1

Наукові школи, які займалися дослідженням природи інвестицій та інвестиційного процесу

Наукові школи (напрямки)	Їх внесок	Представники
1	2	3
Меркантилісти	Меркантилісти визначали товарно-грошові відносини через первісне нагромадження капіталу, а також відзначали провідну роль держави у системі господарських відносин	Томас Ман, Давід Юм, Жан Кольбер, Людвіг фон Зекендорф, Йоган Бехер та інші
Фізіократи	Фізіократи вважали, що інвестиціями є початкові аванси, необхідні для придбання засобів виробництва у землеробстві, які не потребують щорічного відшкодування	Француа Кене,
Класична школа	Представники класичної школи не залишилися осторонь дослідження природи інвестицій. Так, Адам Сміт відзначав дещо суперечливий характер інвестицій, пояснюючи це тим, що: інвестиції виступають як майно та гроші індивідуума, які приносять йому дохід (прибуток); інвестиції виступають як фактор виробництва, які, в свою чергу, створюють багатство у суспільному масштабі	А. Сміт
Марксистки	К.Маркс розкрив зміст стадій інвестиційного процесу, виділивши зокрема такі: інвестування, перетворення вкладених цінностей у приріст капітальної вартості, отримання доходів або прибутку	К. Маркс
Маржиналісти	Маржиналісти виділили та систематизували фактори, які впливають на попит та пропозицію інвестиційних ресурсів	К. Менгер
Неокласична школа	А. Маршалл, який визначав інвестиції як втілення усіх витрат на капітал (витрати на торговельно-промисловий капітал, позики, інші форми контролю над грошовим ринком), які здатні приносити своєму власнику дохід у майбутньому	А Маршал, Дж. Мід, Е. Денісон, Р. Солоу та ін
Кейнсіанська школа	Дж. Кейнс визначав, що "інвестиції – це початковий приріст цінності капітального майна у результаті виробничої діяльності даного періоду". Й. Шумпетер вважав за доцільне відносити до категорії "інвестиції" і кредитну емісію, і визнаючи, що саме інвестиційні процеси формують основні засади для формування базису економічного зростання, через активізацію та розвиток інноваційної діяльності	Дж. Кейнс, Й. Шумпетер
Неокейнсіанці	Саме неокейнсіанці першими почали досліджувати взаємозалежність та зв'язок інвестицій та науково-технічного прогресу, використовуючи у своєму аналізі математичний апарат	Е. Домар, Ф. Модільяні, Е. Хансена, Р. Харод та ін.
Монетаристи	М. Фрідман відзначав, що ціна інвестиційних ресурсів та загальна інвестиційна активність суб'єктів господарювання залежить і від кількості грошей в обігу, через що виникає необхідність регулювання даного показника, через розробку системного апарату впливу на такі показники, як величина грошової маси та швидкість її обігу, а також обсяги грошової та кредитної емісії	М. Фрідман
Інституціоналісти	Запропонували аналізувати інвестиційні процеси у нерозривному зв'язку з політичними, правовими, соціальними, технологічними та іншими факторами впливу, підвищивши таким чином ступінь комплексності аналізу інвестицій як економічної категорії	Т. Веблен, Дж. Коммонс, Д. Б'юкенен, П. Самуельсон та ін.

Джерело: узагальнено автором на основі [3, с. 46].

Протягом XVIII-XIX ст. наука в цілому сформулювала основні засади теорії інвестицій, що передбачали саморегулювання інвестиційної діяльності як в межах національного господарства, так і у глобальному просторі. Найвідчутнішими чинниками саморегулювання визнані норма прибутку та ставка відсотка. Необхідною умовою зростання інвестицій вважалось зростання доходів, особливо тих доходів, які трансформуються в заощадження і нові інвестиції. Окремі дослідники визнавали, що інвестиційну діяльність могла стимулювати держава, використовуючи різноманітні фінансові важелі [2].

Сучасний етап вивчення питання сутності інвестицій формувався на основі аналізу доробок представників усіх вищезгаданих наукових течій, при цьому поступово поглиблюючи та розвиваючи базу знань про інвестування. Саме дослідження Г. Марковіца, У. Шарпа, Г. Александера, Л. Гітмана, Дж. Бейлі та ін. розширили категоріальний апарат інвестиційної теорії до рівня окремої галузі економічної науки,

визнавши таким чином важливість інвестицій та їх роль у становленні та розвитку економічної системи як такої. Особливої уваги потрібно приділити роботам таких визнаних науковців, як У. Шарп, Л. Гітман та М. Джонк. Так, У. Шарп, який був учнем Г. Марковіца та продовжував розвивати та поглиблювати засади інвестиційної теорії, у співавторстві з іншими дослідниками розглядав інвестиції як процес вкладання саме грошових коштів для отримання їх більшої суми у майбутньому.

Натомість, в роботах Л. Гітмана та М. Джонка можна спостерігати визначення сутності "інвестиції", і як спосіб розміщення капіталу, який повинен призводити до збереження або зростання вартості капіталу та/або принести позитивну величину доходу; і як придбання акцій чи облігацій з розрахунком на деякі фінансові результати; і як будь-який інструмент, в який можна вкласти гроші, розраховуючи зберегти або примножити їх вартість і (або) забезпечити позитивну величину доходу [3, с. 46].

Отже, як бачимо, вже багато вчених до нас були зацікавлені у дослідженні сутності інвестицій та природи їх походження. Інвестиції асоціювали і з початковими авансами, які необхідні для придбання засобів виробництва, і з майном та грошима індивідуума, які приносять йому дохід, і з витратами на капітал, які здатні приносити своєму власнику дохід у майбутньому. Наведені припущення та твердження досить близько переплітаються з сучасним трактуванням інвестицій.

Інвестування як окрема економічна наука сформувалась відносно недавно, порівняно з іншими науками (бухгалтерський облік, статистика та ін.). Окремі розробки з теорії інвестицій велись ще до Другої світової війни. Проте початком цього процесу вважають першу половину 50-х років минулого століття, коли М. Марковіц у своїх роботах заклав основи сучасної теорії інвестиційного портфеля. Подальший розвиток теорія отримала у дослідженнях Ф. Модільяні, М. Міллера, В. Шарпа та ін. Ці розробки стосувалися дослідження форм, методів і механізмів інвестування [11, с. 97].

Поняття "інвестиції", "інвестиційний процес", "інвестиційна діяльність" у вітчизняній економічній літературі з'явилися порівняно нещодавно (1985-1987 рр.). Так, за радянських часів ринок фінансових інвестицій тлумачився як система інфраструктурних елементів, що ізолює фінансові ресурси від виробництва з метою привласнення спекулятивного прибутку. Нині не викликає сумніву той факт, що інвестиційний ринок є потужним важелем розвитку економіки країни, дієвим засобом мобілізації нагромаджень і спрямування фінансових ресурсів у ті галузі виробництва, які принесуть найбільший прибуток [5, с. 38].

Попередниками сучасних фондових ринків були середньовічні вексельні ярмарки і 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.

Проте фондовий ринок в сучасному розумінні зародився лише в кінці XVI ст. у зв'язку з посиленням емісійної активності держав і появою акціонерних компаній [4].

У розвитку теорії та практики інвестицій у нашій країні можна виділити три періоди (рис. 1):

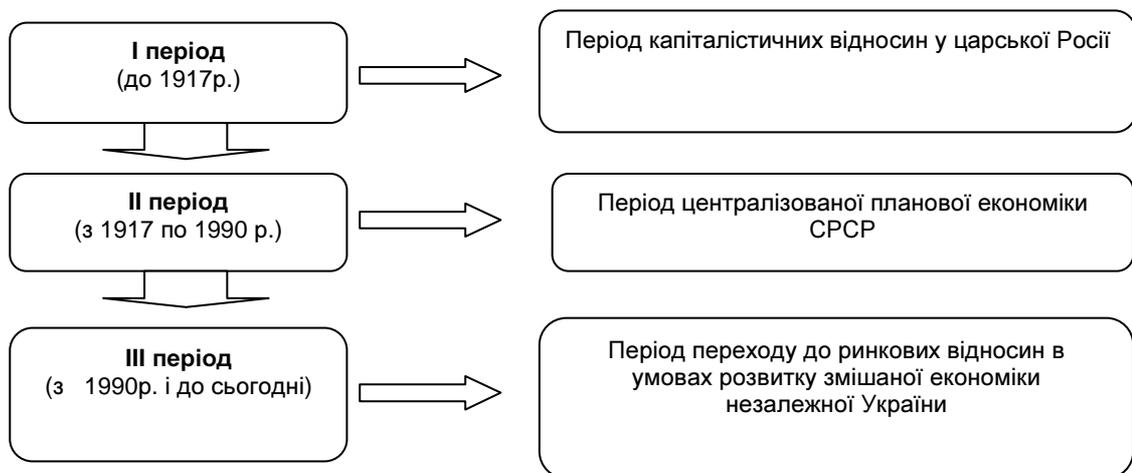


Рис. 1. Періоди розвитку теорії та практики інвестицій

Джерело: розроблено автором на основі [9]

- *перший* (до 1917р.) – період капіталістичних відносин у царській Росії. У цей період в Росію активно проникав іноземний капітал. Російське законодавство створило сприятливі умови для цього. Іноземні інвестиції спрямовувалися у найприбутковіші галузі промисловості – нафтову, кам'яновугільну, металургійну, машинобудівну.

- *другий* (з 1917 по 1990 р.) – період централізованої планової економіки СРСР. Система бухгалтерського обліку була обумовлена суспільним характером власності і потребами державного керування економікою. Головним споживачем інформації, що формується в бухгалтерському обліку, виступала держава в особі галузевих міністерств і відомств, що планують, статистичних і фінансових органів. Система державного фінансового контролю, що діяла, вирішувала задачі виявлення відхилень від запропонованих моделей господарського поведіння організацій;

- *третій* (з 1990р. і до сьогодні) – період переходу до ринкових відносин в умовах розвитку змішаної економіки незалежної України. Внаслідок трансформації економічної системи в Україні активно формуються ринкові відносини, а отже, сучасні ринкові механізми [9, с. 24].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, можемо сказати, що ринок інвестицій почав існувати ще за довго переходу до ринкової економіки, якій така ситуація є притаманною. Він існував у дещо іншій формі, ніж тепер. Зокрема, це були інвестиції в різні галузі промисловості, які на той період часу були найефективнішими. Щодо фінансового ринку, то історія його розвитку починається ще в XIII-XIV ст. в Європі, а в Україні він зародився лише починаючи з 90-х років. Зважаючи на позитивний вплив інвестицій на розвиток національної економіки, а також наявність низки проблемних невіршених питань, що стосуються порядку їхнього обліку, контролю та аналізу, розвиток названих аспектів у наукових дослідженнях є достатньо актуальним і перспективним. Формування наукових концепцій, здатних забезпечити активізацію використання інвестицій, особливо завдяки розвитку обліково-аналітичного забезпечення та контрольної роботи, дозволить значно спростити використання названого інструмента підвищення ефективності та результативності діяльності суб'єктів господарської діяльності.

Література

1. 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.
2. Захарін С.В. Сучасні теорії і концепції інвестицій [Електронний ресурс] / С.В. Захарін // Управління розвитком підприємства. – 2009. – №4. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_4_2/pdf/074-077.pdf
3. Змієнко М.О. Генезис інвестиційної теорії у системі економічної науки [Електронний ресурс] / М.О. Змієнко // Сталий розвиток економіки [Всеукраїнський науково-виробничий журнал]. – 2011. – № 5. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_5/44.pdf
4. 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>
5. Комлик М.О. Розвиток ринку фінансових інвестицій в Україні / М.О. Комлик // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету Серія: Економічні науки. – Черкаси: ЧДТУ. – 2003. – Випуск 8. – 292 с.
6. Котова М.В. Інститути спільного інвестування: функції та перспективи розвитку в Україні / М.В. Котова // Економічний простір. – 2011. – № 53. – С. 138-143.
7. 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.
8. Крупка Я.Д. Облік інвестиційно-інноваційної діяльності / Я.Д. Крупка, С.В. Питель, І.В. Мельничук. – Тернопіль: ТАЙП, 2011. – 234 с.
9. Рябко Т.В. Облік фінансових інвестицій: історичний аспект / Т.В. Рябко // Облік і аудит: теорія, практика, перспективи [Збірник наукових праць міжнародної науково-практичної конференції магістрів та студентів. Мелітополь, 17-19 червня 2005]. – 2005. – № 5. – 190 с.
10. Рябчикова С.Ю. Проблеми діяльності інститутів спільного інвестування (ICI) в Україні та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / С.Ю. Рябчикова. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20100916/ek_ryabchik.htm
11. Туманова О.А. Еволюція підходів до сутності інвестицій [Електронний ресурс] / О.А. Туманова // Проблемы материальной культуры. Экономические науки. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/121/knp121_97-100.pdf

УДК 338.121

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

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Розвиток світової економічної системи характеризується прискоренням процесів інтернаціоналізації капіталу, розвитком виробничих зв'язків, міграцією робочої сили, обміном послуг. У такій ситуації роль прямих іноземних інвестицій у національній економіці зростає, а питання підвищення інвестиційного потенціалу України стає актуальним.

Привабливість вітчизняної економіки для припливу прямих іноземних інвестицій визначається значними можливостями реалізації продукції інвесторів та можливістю виходу з нею на ринки країн СНД, дешевою робочою силою та сировиною, наявністю науково-технічних розробок високого рівня. Така привабливість також обґрунтовується тим, що Україна як країна з ринковою економікою потребує створення позитивних екстерналій, виникнення яких відбувається в результаті зростання конкуренції, залучення іноземного фінансового ресурсу та іноземних фахівців для роботи на вітчизняних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і прикладним питанням використання прямих іноземних інвестицій, їх ефективності приділялася і приділяється значна увага в працях окремих вчених: Галієвої Г. [1], Горшкова А. [2], Єршова М. [3], Морозова К. [4], Одетюка І. [5], Підлісної О. [6], Попкової Є. [7] та ін.

Не дивлячись на значну кількість праць, присвячених аналізу проблем іноземного інвестування, залишаються недослідженими питання, що стосуються спрямованості прямих іноземних інвестицій в інноваційний розвиток. Актуальність обраної теми обумовлена зростаючою практичною значимістю результатів наукового пошуку фінансування інноваційного розвитку за рахунок прямих іноземних інвестицій для економіки України.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розробці теоретичних та практичних положень щодо формування ефективного механізму іноземного інвестування в забезпеченні інноваційного розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. При переході на інноваційну економіку проявляється зростаюча залежність її конкурентоспроможності як основного індикатора інноваційного розвитку від інвестиційного забезпечення. Особливу роль у формуванні конкурентоспроможності економіки відіграють іноземні інвестиційні ресурси [1]. Останні, при недостатності внутрішніх ресурсів країни, вважаються одним із найефективніших джерел зовнішнього фінансування в розвиток реального сектору економіки для підтримки стабільного економічного зростання.

Зазначимо, що для економіки України потенційні вигоди від прямого інвестування полягають в наступному.

По-перше, прямі іноземні інвестиції – це джерело додаткового продуктивного капіталу – дефіцитного ресурсу в умовах глибоких структурних реформ; виступають як дієвий фактор структурної трансформації економіки.

По-друге, прямі іноземні інвестиції є розвиненою формою міжнародного економічного співробітництва і розглядаються як ефективний спосіб інтеграції національної економіки у світову економіку. Вони, як правило, сприяють зростанню зовнішньоторговельного обороту приймаючої країни (України), збільшенню обсягів і різноманітності форм виробничого та науково-технічного співробітництва.

По-третє, прямі іноземні інвестиції забезпечують трансферт технологій, ноу-хау, передові методи управління та маркетингу, які можуть реалізовуватися через різні канали. До провідного каналу можна віднести ринкове придбання технологічних компонентів і ноу-хау (ліцензійні угоди); іншим каналом трансферту технологій є дифузія нової виробничої технології, технології менеджменту та маркетингу (угоди про виробничу кооперацію, угоди про менеджмент, мобільність кваліфікованих фахівців між іноземними та національними компаніями). Додатковим каналом передачі технології може виступати її імітація або копіювання (копіювання нових продуктів, змісту та методів реклами, організації збутової мережі закордонних компаній). Використовуючи різні канали трансферту сучасної

технології, прямі іноземні інвестиції виступають в перехідних економіках як важливий фактор їх трансформації у бік більш ефективної господарсько-економічної системи.

По-четверте, прямі іноземні інвестиції сприяють становленню нової інституційної структури ринкової економіки, зміцнюють господарські зв'язки між економічними суб'єктами [2].

З іншої сторони, враховуючи вищезазвані вигоди для України, іноземних інвесторів не варто розцінювати як ефективних господарюючих суб'єктів, тому що їх інтереси задовольняються передусім за рахунок використання дешевої робочої сили та дешевих ринків сировини, не дивлячись на ті фінансові вкладення, які вони здійснили, нові технології, які запровадили у виробництво та вихід на світові ринки.

Прямі іноземні інвестиції у виробництво з орієнтацією на збут на внутрішньому ринку ведуть до відпливу капіталу та репатріації прибутків. Якщо й навіть інвестор частину прибутку реінвестує у виробництво, то в подальшому можливий варіант, коли він не здійснює додаткових вкладень, а прагне отримати максимальний прибуток, потім закриває виробництво та залишає країну-реципієнт. Це наглядно можна спостерігати на діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), коли створення дочірних компаній веде до використання ресурсної бази країни місцезнаходження її та вивозу капіталів і прибутків у країну походження ТНК.

Вибір країни для своїх інвестицій ТНК здійснюють на основі порівняльних переваг, які визначають очікувану дохідність інвестиційного проекту. Такими критеріями можуть бути вартість факторів виробництва, наявність природних ресурсів, обсяг і темпи зростання внутрішнього ринку країни, яка отримує інвестиції.

Посилення гео економічної ролі ТНК, реалізація політичних ініціатив щодо регіональних програм наукової кооперації, активне використання зовнішнього інтелектуального ресурсу до процесу виконання наукових розробок дозволить підвищити рівень інтернаціоналізації НДДКР та сприяти розвитку інноваційних процесів у світовій та національній економіці. Зазначимо, що економічними сферами найбільш активного прояву процесу інтернаціоналізації НДДКР постають автомобілебудування, електрична та електронна промисловість, фармацевтика, виробництво інформаційно-телекомунікаційного обладнання, а також комп'ютерної техніки, в яких даний показник значно перевищує узагальнений показник по промисловості в цілому (таблиця 1) [5].

Таблиця 1

Індекс інтернаціоналізації ТНК у сфері наукомістких видів економічної діяльності, %

Вид економічної діяльності	Найбільші ТНК	ТНК з країн, що розвиваються
Автомобілебудування	62,1	71,3
Електрична та електронна промисловість	76,2	67,1
Медична промисловість, фармацевтика	81,9	н.д.
Телекомунікації	71,6	52,2
Виробництво комп'ютерної техніки	н.д.	68,5
Промисловість в цілому	69,5	54,5

Джерело: [5].

Водночас, тенденція активності інноваційного інвестування наукових розробок та результативності інноваційного процесу помітно зміщується до посилення економічної ролі країн Азії та Південно-Східної Європи і СНД – їх сумарна частка в глобальних витратах та поданих патентних заявках зростає за останні 10–15 років щонайменше вдвічі і наближається до рівня 10 та 20% відповідно [5].

З метою подальшого посилення рівня інтернаціоналізації наукових досліджень інвестори з-поміж відзначеного регіону країн, що розвиваються, вбачають економіки Китаю, Індії, Сінгапуру та Російської Федерації. В умовах стрімкої динаміки відтворення глобалізаційних процесів у світовій економічній системі, означена тенденція безпосереднім своїм економічним наслідком матиме збереження, із можливістю незначного рівня посилення на кінець 2020 р., структури джерел фінансування наукових досліджень та розробок у пропорції 1:2,8 між урядом та приватним корпоративним капіталом на користь останнього [5].

В основі рішення про здійснення інвестицій лежать певні мотиви, серед яких можна виокремити три основних типи. По-перше, це інвестиції, спрямовані на пошук нових ринків збуту. Звичайно, що вирішальне значення мають обсяги і темпи зростання внутрішнього ринку країни-реципієнта, а також митні тарифи та транспортні витрати.

По-друге, мотивом для здійснення інвестицій є розрахунок на дешеві фактори виробництва, природні ресурси, робочу силу, сировину, матеріали, розвинену інфраструктуру. Вартість цих факторів має першочергове значення для прийняття рішень про прямі інвестиції, спрямовані на експорт продукції, виробленої на території країни-реципієнта інвестицій.

Третій тип мотивів – це здійснення інвестицій з розрахунку на те, що завдяки економії на масштабах виробництва, управління навіть географічно розрізаних об'єктів господарської діяльності може бути здійснено з більшою ефективністю.

Останнім часом виокремлюють четвертий тип мотивів, коли інвестиції здійснюються в стратегічні активи, щоб отримати доступ до технологій та ноу-хау [4, с. 74]. Вважаємо, що до сьогодні основними мотивами прямого іноземного інвестування в Україну був перший та другий тип мотивів, а четвертий використовували поодинокі.

Зазначимо, що інвестиції, які надходять в економіку, не спрямовані в сфері пріоритетного інноваційного розвитку України. Значно привабливішими є фінансовий сектор, державне управління, міжнародне співробітництво та ін. Про це свідчать дослідження, які вирізняють провідні напрямки розвитку економіки і сфери нововведень в Україні (таблиця 2) [6, С. 82].

Таблиця 2

Зіставлення напрямів розвитку держави і сфер нововведень в Україні на початку XXI століття

Провідні напрями розвитку економіки держави		Сфера інтенсивних нововведень	
Напрямок	Річний темп зростання, %	Напрямок	Річний темп зростання, %
Обробна промисловість	21,7	Фінансовий сектор	27,4
Операції з нерухомістю	13,0	Державне управління і податкова система	12,4
Добувна промисловість	13,0	Міжнародне співробітництво, митна справа	8,0
Наземний транспорт	11,0	Космічна галузь	5,9
Виробництво та розподіл енергії, газу, води	7,2	Промисловість та будівництво	4,6
Зв'язок	6,6	Транспорт, зв'язок, телекомунікації, інформатика	4,2
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	4,8	Аграрний сектор	1,8

Джерело: [6, с. 82].

Незважаючи на ефективність прямих іноземних інвестицій у промисловість України (підприємства з такими інвестиціями працюють ефективніше, ніж у цілому підприємства галузі), іноземний капітал не зацікавлений у розвитку підприємств із високою наукоємністю і не бажає надавати Україні справді сучасні високі технології [6, с. 80]

На нашу думку, основними проблемами розвитку високотехнологічного сектору, що перешкоджають залученню в нього іноземних інвестицій, є:

1) Обмеження допуску іноземних інвесторів у більшість галузей високотехнологічного сегмента. Необхідність узгодження угод з органами влади підвищує організаційні та тимчасові витрати для інвесторів, збільшує ризики державного втручання в діяльність підприємств, знижує інвестиційну привабливість сектору.

2) Невисока конкурентоспроможність української високотехнологічної продукції на світовому ринку. Рівень і динаміка розвитку високотехнологічних секторів не сприяють підвищенню їх інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів.

3) Відсутність ефективної системи заходів, що стимулюють приплив іноземних інвестицій у вітчизняну економіку. В Україну надходять іноземні інвестиції, які в значній мірі не виконують своєї функції з перенесення нових технологій, досвіду, інтелектуальних ресурсів. Це пов'язано з їх природою - поверненням українських капіталів, виведених в офшори.

4) Обмежена ефективність державних заходів з підтримки високотехнологічних галузей. Роль держави в підтримці розвитку високотехнологічних галузей на 2013–2014 рр. сконцентрована в автомобілебудуванні, авіабудівній галузі, космічній, розвитку фармацевтичної галузі [7; 8].

Ефективний механізм спрямування інвестицій в інноваційний сектор можливий за двох умов, по-перше, коли будуть «перекриті» канали збагачення у сферах природних чи штучно створених монополій, по-друге, коли інновації будуть доведені до стадії кінцевого ринкового продукту, який здатний зацікавити інвестора (як вітчизняного, так і іноземного).

Іноземні інвестиції як фінансовий фактор поки що не відіграють суттєвої ролі в фінансовому механізмі забезпечення інноваційного розвитку України. Навіть значні прямі іноземні інвестиції не є гарантом зростання рівня ВВП. Тому важливо забезпечити баланс між обсягами внутрішнього та зовнішнього фінансування національної економіки, оскільки кожна країна має свої особливості, які впливають на ВВП. На сучасному етапі активізація інвестиційної діяльності визначається накопиченим інвестиційним потенціалом країни та здатністю держави впливати на нього [3, с. 4–16].

Висновки з даного дослідження. Щоб підвищити ступінь економічної свободи і тим самим залучити значний обсяг не тільки іноземного капіталу, а й національного, який щороку відтікає за кордон, необхідно кардинально переглянути торговельну політику, податкові навантаження, грошову політику шляхом зниження інфляції, банківський та фінансовий сектор, систему захисту власності, державного регулювання (спрощення процедур ліцензування та реєстрації бізнесу, зниження корумпованості). Активізація інвестиційного процесу і збільшення обсягів капіталовкладень, в тому числі за рахунок припливу іноземного капіталу, для забезпечення зростання та конкурентоспроможності країни передбачає вирівнювання норм рентабельності між сировинними та переробними секторами економіки; зниження податкового навантаження на основні галузі економіки, які здатні підвищити рейтинг країни на світовому ринку.

У напрямку стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій у високотехнологічні галузі необхідно: спростити, прискорити та підвищити інформаційну прозорість процедур узгодження угод щодо допуску іноземних інвесторів у високотехнологічні галузі; розробити заходи податкового стимулювання іноземних інвестицій; на державному рівні активізувати розробку заходів, спрямованих на розвиток високотехнологічного сектору загалом [7]. Прямі іноземні інвестиції можуть забезпечити виконання завдань інноваційного розвитку тільки при визначених умовах – відповідному рівні освіти, можливості трансферу технологій, розвитку інфраструктури, рівні конкуренції.

Література

1. Галиева Г.Ф. Иностранные инвестиции на пути к инновационной экономике [Электронный ресурс] / Г.Ф. Галиева // Российское предпринимательство. – 2011. – № 11 Вып. 1 (195). – с. 4-9.– Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/14196/>
2. Горшков А. В. Прямые иностранные инвестиции как фактор экономического роста [Электронный ресурс] / А.В. Горшков. – Режим доступа: www.lib.csu.ru/vch/074/002.pdf
3. Ершов М. О финансовых механизмах экономического роста / М.Ершов // Вопросы экономики. – 2002. – № 12. – С. 4-16.
4. Морозов К.Б. Влияние расширения Евросоюза на приток инвестиций американских ТНК в Россию / К.Б. Морозов // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2006. – №2. – С. 69-88.
5. Одотюк І.В. Перспективні тренди інноваційного розвитку глобальної та національної економік [Електронний ресурс] / І.В. Одотюк // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»– Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=180>
6. Підлісна О. Ефективність залучення інвестицій в Україну: інноваційно-інвестиційні системи / О. Підлісна // Економіст. – 2005. – № 4. – С. 80–83.
7. Попкова Е.Г. Совершенствование механизмов привлечения прямых иностранных инвестиций с учетом кластерного развития [Электронный ресурс] / Е. Г. Попкова, М. К. Романова. – Режим доступа:<http://www.marka-volga.ru/klastery/236-sovershenstvovanie-mekhanizmov-privlecheniya-pryamykh-inostrannykh-investitsiy-s-uchetom-klaster-nogo-razvitiya.html>
8. Проект Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=197032&cat_id=197031

УДК 368.91

Смірнова Т.О.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
Топій І.І.,
к.е.н., асистент кафедри
Талама З.З.,
кафедра фінансів

Національний університет «Львівська політехніка»

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. На сьогодні страхування життя є надзвичайно актуальним, адже дозволяє вирішити багато проблем. Насамперед, допомагає у випадку, коли людина тимчасово або назавжди втратила працездатність, коли виникають проблеми щодо здоров'я дітей, чи у випадку настання певних несприятливих подій у їх житті тощо. Більшість громадян неспроможні самостійно компенсувати такі неочікувані втрати, а залучення до послуг страхових компаній за порівняно невелику плату дозволяє розраховувати на швидку компенсацію втрат. Відповідно до зазначеного, страхуванню життя повинно відводиться особлива увага.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей функціонування ринку страхування життя присвячені праці таких вітчизняних вчених-економістів, як І.А. Бойко, О.М. Залетов, Я.П. Шумелда, С.С. Осадець, Н.М. Внукова, В.Д. Базилевич, М. В. Мних та інші.

Однак, незважаючи на велику зацікавленість науковців у вирішенні цієї проблеми, подальшого дослідження потребують чинники уповільненого розвитку ринку страхування життя.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз сучасного стану ринку страхування життя в Україні та виявлення проблем, що уповільнюють його розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхування життя є одним з центральних видів страхування та має велике соціально-політичне значення. Страхування життя поєднує в собі можливість для громадян одержати страховий захист від існуючих ризиків та заощадити кошти [1].

Відповідно до Закону України «Про страхування» від 07.03.1996 р., під страхуванням життя розуміють вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, чи у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку [2].

Укладаючи договір страхування життя та вчасно виконуючи покладені на нього обов'язки, страхувальник має впевненість у збереженості сплачених у період дії договору страхування внесків і у здійсненні страховиком виплати страхової суми йому або іншій особі. Зокрема, інтерес страхувальника полягає не лише в страхуванні ризиків, а й в отриманні додаткового доходу від інвестування накопичених коштів.

Аналізуючи стан розвитку ринку страхування життя в Україні, можна побачити зростання загального обсягу страхових премій, зростання капіталізації та платоспроможності страхових компаній, підвищення рівня прозорості страхових компаній, збільшення обсягу страхових виплат, що безперечно є позитивною тенденцією.

Необхідно відмітити, що за останні декілька років кількість страхових компаній майже не змінилася. Так, станом на 30.06.2012 р. їх кількість становила 443, що на 1 страхову компанію більше ніж у 2011 р. та на 13 менше, ніж у 2010 р. Компаній зі страхування життя налічувалося – 63 і за аналізований період їх кількість зменшилася на 4 компанії (2011р. – 64 СК «life», 2010 р. – 67СК «life»). Чисельність страхових компаній, що здійснювали види страхування інші, ніж страхування життя за аналізований період зменшилась на 9 і становила 380 страхових компаній [3].

У першому півріччі 2012 року валові надходження страхових платежів, що надійшли від фізичних осіб становили 693,1 млн. грн., валові надходження страхових платежів, що надійшли від юридичних осіб становили 77,3 млн. грн. Як бачимо, надходження від фізичних осіб перевищили надходження від юридичних осіб практично у 9 разів.

У першому півріччі 2012 року на 17,8% збільшилася і кількість застрахованих фізичних осіб. Так, станом на 30.06.2012 р. кількість застрахованих фізичних осіб склала 3680361 [3].

Структура валових страхових премій та виплат із страхування життя за 2011 рік та I півріччя 2012 року зображено на рисунках 1 та 2.

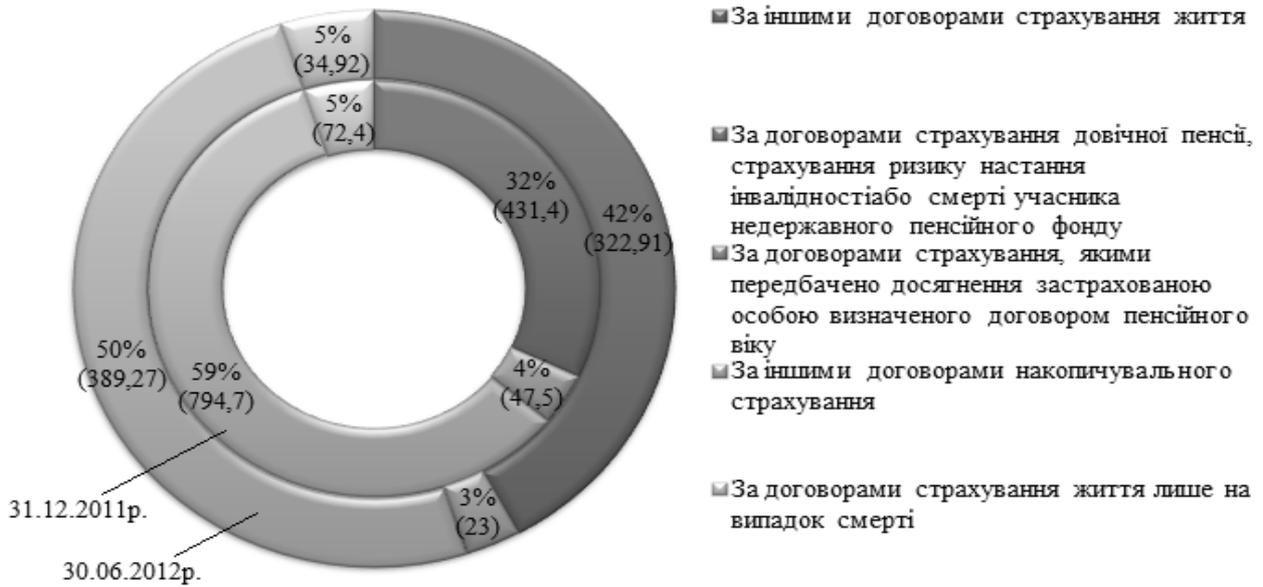


Рис. 1. Графічна інтерпретація структури валових страхових премій зі страхування життя за 2011 рік та I півріччя 2012 року (млн. грн.)

Джерело: [3]

Станом на кінець 2012 року у структурі валових страхових премій зі страхування життя склалися наступні тенденції: найбільша сума спостерігалася за іншими договорами накопичувального страхування – 389,27 млн. грн., а найнижча – за договорами страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду – 0,33 млн. грн.



Рис. 2. Графічна інтерпретація структури валових страхових виплат зі страхування життя за 2011 рік та I півріччя 2012 року (млн. грн.)

Джерело: [3]

У свою чергу, станом на 30.06.12 р. валові страхові виплати зі страхування життя за договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку становили – 18,46 млн. грн.; за договорами страхування життя лише на випадок смерті – 7,39 млн. грн.; за договорами страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника недержавного пенсійного фонду – 6,69 млн. грн.; за іншими договорами накопичувального страхування – 2,11 млн. грн.

Отже, спостерігається позитивна тенденція розвитку ринку страхування життя. Про це свідчить зростання валових страхових премій у I півріччі 2012 року на 233,8 млн. грн. та незначне зростання валових страхових виплат (5,7 млн. грн. у порівнянні з відповідним періодом 2011 року).

Розмір валових страхових виплат за перше півріччя 2012 року становив 2599,6 млн. грн. Частка виплат зі страхування життя становила 38,0 млн. грн. або 1,5% від їх загальної суми. У порівнянні з відповідним періодом 2011 року, вона збільшилась на 17,6% [3].

Обсяги надходжень валових страхових платежів та валових страхових виплат за період 2007-2012 рр. зображено на рис.3.

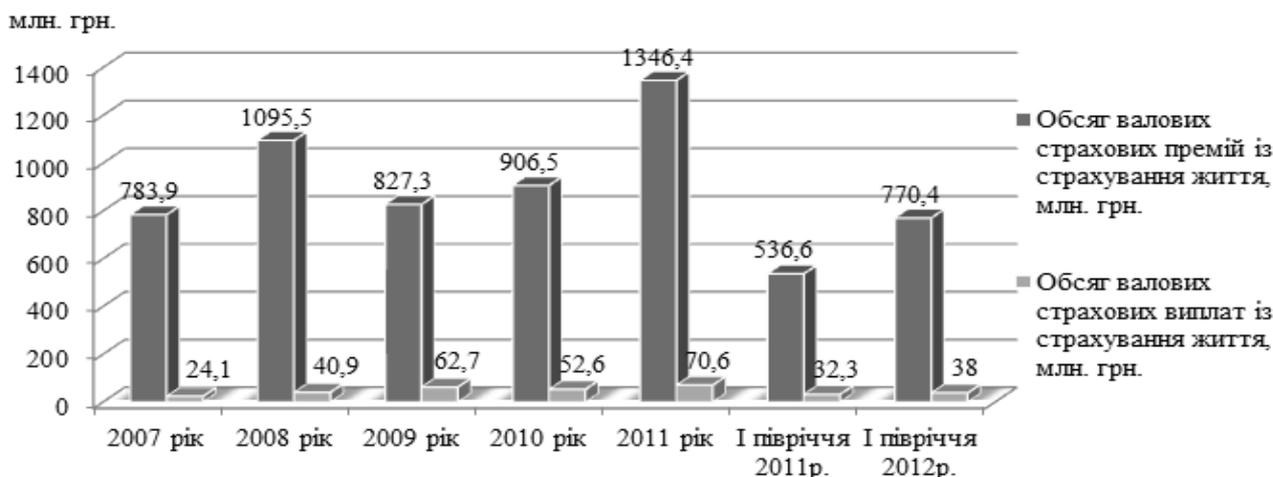


Рис. 3. Графічна інтерпретація динаміки страхових премій та страхових виплат із страхування життя за період 2007-2012 рр.

Джерело: [3]

Якщо розглянути суму валових страхових премій, отриманих страховиками при страхуванні життя за I півріччя 2012 року, то вона становила близько 770,4 млн. грн., що на 43,57% більше ніж за I півріччя 2011р. – 536,6 млн. грн., або на 42,78% менше по відношенню до 2011року (1346,4млн.грн.).

З наведеного рисунка 3 видно, що найвищий обсяг валових страхових премій був у 2011 році – 1346,4 млн. грн., а найнижчий – у 2012 році (770,4 млн. грн.).

Щодо суми валових страхових виплат, отриманих страховиками при страхуванні життя за I півріччя 2012 року, то вона становила 38 млн. грн., що на 17,65% більше ніж за аналогічний період 2011 року. Найвищий обсяг страхових виплат спостерігався у 2011році у сумі 70,6 млн. грн., а найнижчий у 2007 році – 24,1 млн. грн., в 2011 році – 32,3млн. грн. та в 2012 році – 38млн. грн.

Детальніше рівень страхових виплат за 2007-2012 рр. наведено на рис. 4.

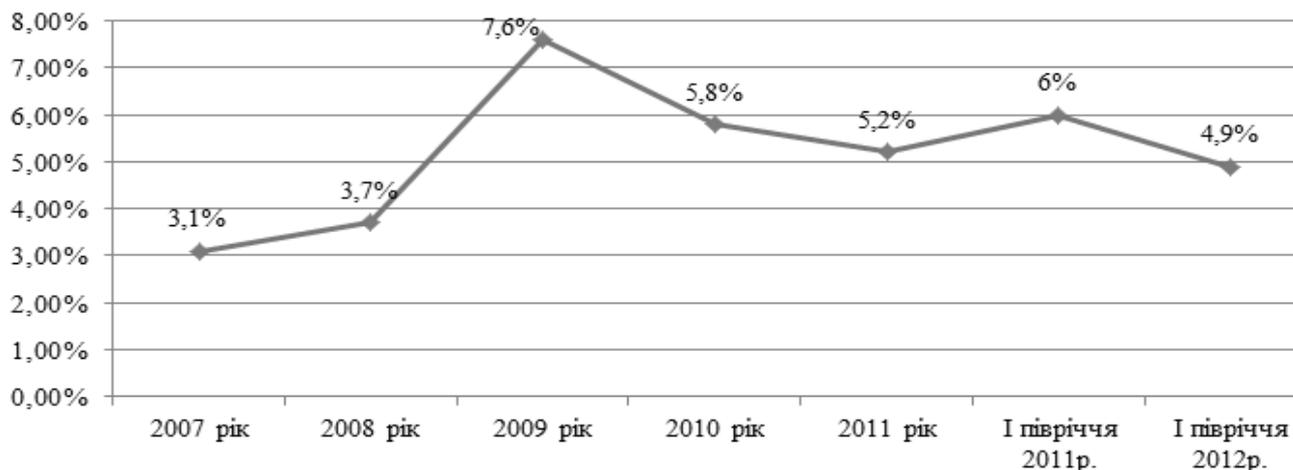


Рис.4. Графічна інтерпретація динаміки зміни рівня страхових виплат за період 2007-2012 рр.

Джерело: [3]

З рисунка 4 видно, що за 6 років рівень страхових виплат зріс, зокрема протягом 2007-2009 рр. на 4,5%. З 2009 року починається зниження рівня страхових виплат: в 2010 році на 1,8%; у 2011 році на 0,6%. Станом на 30.06.2012 року рівень страхових виплат становив 4,9%, що на 1,1% менше, ніж за аналогічний період 2011 року.

Сучасний ринок страхування життя розвивається, та все ж існує безліч проблем, які потребують нагального вирішення. Першочергові внутрішні та зовнішні проблеми, що перешкоджають розвитку ринку страхування життя в Україні згруповані у табл. 1.

Таблиця 1

Зовнішні та внутрішні проблеми розвитку ринку страхування життя в Україні

Зовнішні проблеми	Внутрішні проблеми
Недосконала нормативно-правова база	Вузький, порівняно з розвинутими країнами, асортимент послуг, що надаються клієнтам.
Низький попит фізичних і юридичних осіб на страхові послуги зі страхування життя.	
Відсутність надійних інвестиційних програм, а також реальних фінансових механізмів для довгострокового розміщення страхових резервів.	Низький рівень диверсифікації послуг.
Недостатня ефективність стратегічного менеджменту страхових компаній.	Незадовільний стан обслуговування населення.
Значна інформаційна закритість діяльності страхових компаній.	Низька технологічність здійснення страхових операцій.
Недосконалі фінансова звітність і методи опрацювання інформаційних даних.	Недостатня ефективність систем управління ризиками та внутрішнього контролю.
	Недосконалість системи інформаційно-аналітичного забезпечення страхової діяльності.

Джерело: [4-8]

Незважаючи на зазначені вище проблеми, вітчизняні експерти вважають, що потенціал розвитку українського ринку страхування життя дуже великий, насамперед, унаслідок новизни цієї послуги на фінансовому ринку. На їхню думку, основною проблемою є те, що національні страхові компанії займаються страхуванням життя 10-15 років і тому ще не нагромадили капіталу [4].

Західні експерти також позитивно оцінюють перспективи розвитку вітчизняного страхового ринку, вважаючи, що український ринок страхування життя – один з найпривабливіших в Європі, оскільки має великий потенціал розвитку [5].

Висновки з даного дослідження. Розвитку українського ринку страхування життя, насамперед, має сприяти держава шляхом проведення низки першочергових заходів з популяризації страхування життя, серед яких такі:

- вдосконалення методики формування резервів зі страхування життя;
- запровадження податкових пільг для страховиків, що пропонують програми пенсійного страхування, тобто вони повинні бути в таких же умовах, як і Державний Пенсійний Фонд;
- запровадити податкові пільги для юридичних осіб, котрі укладають договори страхування життя своїх працівників;
- запровадити умови, які б дозволили страховикам пропонувати привабливі програми нагромадження капіталу і були б доступні більш широкому загалу.

Окрім цього, державі слід приділити більше уваги процесам розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення.

Перспективним напрямом подальших досліджень стане розробка рекомендацій, спрямованих на розвиток страхування життя для конкретних вітчизняних страховиків.

Література

1. Ярошенко С.Л. Проблеми становлення та розвитку страхового ринку життя в Україні: Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності / С.Л. Ярошенко, Л.В. Куделя / Формування ринкових відносин в Україні. – № 4. – 2012. – (83). – С. 86-93.
2. «Про страхування» (зі змінами і доповненнями) Закон України N 5459-VI (5459-17) від 16.10.2012р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5459-17>
3. Козоріг Г.Г. Проблеми розвитку страхового ринку в Україні / Г.Г. Козоріг // Регіональна економіка. – 2011. – № 2. – С. 182-191.
4. Мних М.В. Страхові компанії, їх роль та значення в системі ефективного забезпечення страхової діяльності / М.В. Мних // Економіка та держава. – 2007. – № 4. – С. 22-23.
5. Шумелда Я. Організаційні схеми та економічні механізми страхування життя / Я. Шумелда // Страхова справа. – 2010. – № 3. – С. 52-61.
6. Адамович В.В. Реформування галузі страхування життя в Україні: вимога часу, потреба суспільства, завдання влади / В.В. Адамович / Страхова справа. – 2010. – № 3(7). – С. 12-16.
7. Кисельова О.М. Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності / О.М. Кисельова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 4 (69). – С. 76-81.
8. Плиса В. Організаційно-економічний механізм функціонування загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття / В. Плиса // Вісник Львівського університету. – Серія економічна. – 2004. – №5(11). – С. 688-704.

УДК 631.1

Чайковська М.А.,
к.е.н, доцент, заст. декана факультету менеджменту і маркетингу
Зінченко Д.С.,
Кравець Д.С.,
Нікітіна П.С.,
кафедра математичного моделювання економічних систем
Національний технічний університет України
"Київський політехнічний інститут"

ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД УКРАЇНИ В СТВОРЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГРОШОВОЇ ОДИНИЦІ

Постановка проблеми. У ринковій економіці базою практично всіх економічних відносин є фінансові відносини. Причому фінансові відносини, основою яких є грошові кошти (гроші) застосовуються на всіх рівнях фінансової системи країни: грошовими коштами користуються під час здійснення своєї діяльності держава, її органи, підприємства, установи, організації, а також населення (кожна фізична особа).

Грошова одиниця є одним з базових елементів системи, яка функціонує під час здійснення фінансових операцій.

Грошові відносини всіх перелічених суб'єктів фінансово-економічної системи країни неможливі без використання такої економічної категорії, як грошова одиниця.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань, пов'язаних з виникненням, історичним розвитком та визначенням сутності грошових відносин присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Поддєрьогін А.М., Башнянин Г.І., Голов С.Ф., Даньків Й.Я., Коваленко А.Н., Верига Ю.А. та ін. [1-8].

Крім того, питання грошового обігу та руху грошових коштів чітко регламентовані у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку №4 «Звіт про рух грошових коштів» [7], Методичних рекомендаціях з трансформації фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за МСБО та інших законодавчих актах України.

При цьому багато досліджень науковців присвячено також вивченню історичного генезису грошових відносин, грошових коштів, грошової одиниці.

Однак, питання історичного досвіду України в генезі національної грошової одиниці з точки зору визначення впливу такого досвіду на формування сучасної грошової політики країни, на функції і сутність грошової одиниці є недостатньо висвітленими науковцями

Постановка завдання. Метою статті є вивченню питань, пов'язаних з впливом історичного генезису української грошової одиниці на її сучасний вигляд, стан і роль у фінансовій діяльності всього суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений аналіз наукових публікацій з досліджуваної проблематики стверджує, що їх автори сходяться у своїх думках щодо важливості ролі грошової одиниці у житті держави, і, зокрема, ролі гривні у творенні української економіки.

У джерелі [9] охарактеризовано генезис грошей з точки зору економічної теорії та з точки зору їх історії. В даному джерелі акцентовано увагу на найскладніших етапах розвитку української грошової одиниці, а саме – в період від її виникнення і до 1018 року і визначено, що «до виникнення власних монет у Давній Русі функцію платіжних засобів виконували іноземні монети – дирхеми (арабські срібні монети діаметром 20-25 мм). Срібні й золоті монети («срібники» й «златники») карбувалися в Київській Русі після прийняття християнства 988 р. й слугували засобом відображення урочистої події. У XI столітті на теренах Русі з'явилися монетні гривні – масовані зливки срібла вагою від 160 до 205 р., що перебували в обігу до XV століття. Грошово-монетна система того часу відповідала потребам товарно-грошового обігу, економічним цінностям і уявленням населення, яке нерідко більше довіряло традиційним хутовим засобам обміну, ніж металевим монетам» [9].

Як видно із наведеної інформації, роль грошових коштів в означений історичний період є неоднозначною і не домінуючою в господарських відносинах того часу.

Крім того, джерело [9] характеризує і наступний період розвитку грошової одиниці України. «У період козацької республіки (1649-1764рр.) товарно-грошові відносини розвивались завдяки розумній фінансовій політиці Б. Хмельницького, а саме: організації державної скарбниці («Скарб») та запровадження податкової системи, і як наслідок – власна українська монета карбується в Чигирині. Але за фінансових реформ Петра I у 1704 р. грошова система зазнала руйнування (примусово

вилучено наявні українські та західні монети з обігу). Катерина II ж остаточно завершила ліквідацію українських фінансів у 1774р.» [9].

Аналізуючи ґенезу української грошової одиниці в окреслені періоди, можна стверджувати про складність політично-економічних умов щодо її розвитку, що спричинило нестабільність і повільність такого розвитку.

Лише утворення Української Народної Республіки 1917 р. дало можливість віддрукувати та ввести в обіг власну грошову одиницю – гривню. Монет на той час не друкували, їх роль виконували паперові шаги. Також були введені банківські та держані кредитні білети. У 1917 р. почали діяти Південно-Російський та Український народний кооперативний банк. У 1918 р. розмін банкнот на золото припинився.

Щодо грошової одиниці у радянські та пострадянські часи, можна зазначити наступне:

Перші радянські гроші було введено в обіг 1919 р. у вигляді державних кредитних квитків («денежних знаків»). Грошова реформа, проведена в 1922-1924 рр. призвела до їх деномінації, а також емісії червінця. Під час реформи 1947 р. старі грошові знаки, білети та картки вилучалися з обігу.

Ігнорування економічних законів, волюнтаристська економічна політика, затратний механізм господарювання підірвали рубль, що так і не став повноцінною монетою.

Після розвалу СРСР Україна впровадила купоно-карбованець як паралельну, тимчасову валюту, яка захистила внутрішній ринок, вирішила проблему з нестачею готівки, витіснила російський рубль та сформувалась інфраструктура для успішного функціонування українських грошей. Проте через помилкові дії уряду купоно-карбованець швидко знецінився.

Стабілізація економіки у 1995-1996 рр., яка проявлялася у таких факторах як значне зниження рівня і темпів інфляції, поліпшення становища виробництва, урівноваження курсу українського карбованця до іноземних валют, ріст доходів населення, забезпечила добре підґрунтя для запровадження гривні. Остання, згідно з Конституцією України, є грошовою одиницею нашої держави. На жаль, гривня і досі є недооціненою валютою з боку міжнародної економіки. За останні більше ніж 15 років ми спромоглися досягти відносної стабільності лише в останні роки.

Провідні європейські економісти, представником яких є німецький економіст та політолог О. Пар, стверджують наступне з приводу нашої державної валюти: «У той час, як європейські чиновники запускають грошовий станок, Україна успішно досягла фінансової стабільності та стримує інфляцію». І характеризують такі факти як позитивну тенденцію, яка дозволяє прогнозувати зростання стабільності української економіки.

Як видно із проведеного нами аналізу етапів ґенези української грошової одиниці, врахування складності всіх історичних етапів її розвитку є важливим елементом стратегічного планування етапів подальшого удосконалення фінансово-кредитної системи країни в цілому, і вітчизняної грошової одиниці зокрема.

При цьому особливі акценти повинні ставитись на удосконаленні механізму формування стабільності та платоспроможності української гривні, проведенні законодавчого мікроекономічного і макроекономічного стимулювання укріплення позицій української грошової одиниці, реформуванні грошово-кредитної системи. Проблемними питаннями в цьому сенсі, як відомо, на даний момент залишаються залучення нових кредитних коштів від Міжнародного валютного фонду, використання таких коштів для погашення діючих кредитів, а також спрямування на їх стимулювання економічного зростання в Україні з метою збільшення ВВП у довгостроковому періоді, стабілізацію курсу української гривні та забезпечення економічної стабільності.

Висновки з даного дослідження. Тезисний екскурс в історію української грошової одиниці, пов'язаний з дослідженням впливу історичного генезису української грошової одиниці на її сучасний вигляд, стан і роль у фінансовій діяльності всього суспільства стверджує:

1. грошова одиниця України, якою є українська гривня, є уособленням національного суверенітету нашої країни та незалежності її економіки;
2. історичний шлях гривні, що впродовж декількох сторіч був вельми непростим і проблемним, у теперішній час має позитивний підсумок.

Напрямом наступних досліджень є аналіз функціонування сучасних грошових форм в Україні.

Література

1. Фінанси підприємств: Підручник / [Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Бряк Л. Д., Булгакова С. О. ; кер. кол. авт. А. М. Поддєрьогін ; 5 вид., перероб. та доп.] – К. : КНЕУ, 2005. – 546 с.
2. Башнянин Г.І. Політична економія : підручник / Г. І.Башнянин, П.Ю.Лазур, В.С.Медведєв. – К. : Ельга,2000. – 522 с.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні : навч.-практ. посібник / С.Ф.Голов. – Дн-ск.: Баланс-клуб, 2001.- 312с
4. Даньків Й.Я. Фінансовий облік: первинна документація та облікова реєстрація : навч. посіб. / Й.Я.Даньків, М.Р. Лучко, М.Я. Остапук. – К. : Знання, 2005. – 319 с.

5. Бухгалтерский учет в Украине: от теории к практике / Под ред. А.Н. Коваленко – Дн. : Баланс-Клуб, 2006. – 996 с.
6. Верига Ю.А. Фінансовий облік : навч. посіб. / Ю.А. Верига, Т.В. Гладких, М.М. Орищенко. – К. : « Центр учбової літератури », 2012. – 438 с.
7. Звіт про рух грошових коштів: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4. – [Чинний від 1999-03-31]. – Офіц. вид. – К.: Уряд. вид-во, 1999. №87. – (Офіційне видання Міністерства фінансів України).
8. Финансовый менеджмент: теория и практика: [учебник / под ред. Стояновой Е. С.]. – М. : Перспектива, 1996. – 405 с.
9. Ніколенко Ю.В. Електронна бібліотека Князева [Електронний ресурс] / Ніколенко Ю.В. // Основи економічної теорії. – 2003. – режим доступу: <http://www.ebk.net.ua/Book/OsnEkTeor/zmist>. - Назва з контейнера.
10. Финансовый менеджмент: теория и практика: [учебник / под ред. Стояновой Е. С.]. – М. : Перспектива, 1996. – 405 с.

УДК 336.76

Орищин Т. М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Данилюк Н.О.
Івано – Франківський національний
технічний університет нафти і газу

РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Фінансова глобалізація усіх видів господарської діяльності кожної з країн, котрі на сьогоднішній день мають місце на політичній карті світу, змушує суб'єктів інфраструктури фінансового ринку кожної з держав вдаватися до постійного пошуку нових фінансових інструментів та розробляти нові методи керування ними. Тому для управління стихійними процесами ціноутворення базових активів почали створюватися такі інституції, як фондові біржі. На даному етапі розвитку світової економіки сформувалася група провідних фондових бірж світу - Світова федерація бірж (World Federation of Exchanges (WFE)).

Порівняно з фондовими ринками найбільш розвинутих країн національний фондовий ринок перебуває на стадії початкового розвитку, що пояснює його низьку ліквідність і конкурентоспроможність. Фінансова глобалізація, що впливає на вільний рух капіталів між національними фондовими ринками, вимагає дослідження питань стосовно покращення національної торгової інфраструктури з метою залучення нових інвесторів на вітчизняний фондовий ринок.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Проаналізувавши достатню кількість періодичної наукової літератури, можна зробити висновок, що питання, тісно пов'язані з функціонуванням фондового ринку в Україні, викликають значний інтерес науковців. Останнім часом питаннями фондового ринку займалися такі вітчизняні науковці: А.П. Данькевич, Г.М. Калач, Г.В. Карпенко, Г.М. Терещенко, О.М. Чемодуров [8], М. О.Бурмака [1], В. О.Галанов, О.П. Корнійчук [3] та ін. Однак у більшості наукових досліджень мало уваги приділено причинам, як призводять до виникнення проблем розвитку національного фондового ринку.

Постановка завдання. Метою даної публікації є виявлення та вивчення проблем, які заважають вітчизняному фондовому ринку функціонувати на одному рівні разом із провідними світовими ринками, визначити передумови для подальшої інтеграції фондового ринку України у світові ринкові структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом фінансовому капіталу притаманний інтернаціональний характер, тобто властивість переміщатися в ті країни і регіони, де потенційне зростання очікується найбільш прискореними темпами. Під впливом поглиблення процесів консолідації та інтеграції у світовий простір формується світовий фондовий ринок, що складається із сегментів – відповідних локальних ринків. Іншими словами, національні фондові ринки, взаємодіючи між собою, утворюють світовий фондовий ринок, інтеграція в який відбувається як на технологічному рівні, так і на рівні капіталів.

При такому ринку інвестор із будь-якої країни дістає можливість вкладати свої вільні кошти у

цінні папери, які обертаються на фондових ринках інших країн. Національні ринки перетворюються на структурні складові світового фондового ринку. За таких умов між локальними ринками виникає жорстка конкуренція за інвесторів та емітентів, а перевагу отримують ті, хто за допомогою додаткових послуг і кращого сервісу збільшить ліквідність. Фондовий ринок, який не здатний залучити додаткову ліквідність, має не зовсім гарні перспективи.

Український фондовий ринок має великий потенціал, про що зокрема свідчить підвищений інтерес російських інвесторів до об'єктів біржової інфраструктури. Наприклад, у 2009 р. російською фондовою біржею РТС спільно із найбільшими українськими інвестиційними компаніями було створено нову фондову біржу – ЗАТ «Українська біржа», контрольний пакет якої належить біржі РТС, а у 2010 р. ще одна російська біржа ММВБ викупила контрольний пакет акцій біржі «ПФТС». Після приходу російських інвесторів процес розвитку біржової діяльності в Україні значно прискорився. Це не єдиний сегмент, що зацікавив іноземних інвесторів – брокерські російські компанії активно відкривають нові офіси в Україні, інші купують українських брокерів, далі, зі спрощенням технологічного доступу, кількість таких компаній буде збільшуватися. Поява нових гравців із великим досвідом роботи, новим для України програмним забезпеченням і технологіями на ринку брокерських послуг підвищуватиме конкуренцію у цьому сегменті та матиме позитивний вплив на розвиток ринку загалом.

Для подальшого поступу необхідно активізувати діяльність, спрямовану на поглиблення інтеграції українського фондового ринку в світовий, для чого слід адаптувати ринкову та торгову інфраструктуру під загальні стандарти. Створення в Україні ліквідного фондового ринку, привабливого для інвесторів-нерезидентів, який буде повноцінною складовою світового фондового ринку, прискорить перехід української економіки на якісно новий рівень.

Отож, сьогодні дедалі більше інвесторів віддають перевагу розміщенню своїх коштів на фондовому ринку, який, незважаючи на періодичні коливання, в останні роки впевнено зростає. Але далеко не кожен потенційний суб'єкт ринку має можливість здійснювати інвестування у цінні папери. Причиною цього є низка явищ: від непоінформованості та браку знань потенційного споживача послуг фондового ринку, до негативних явищ як на самому ринку, так і в економіці країни загалом.

Створення ліквідного національного ринку – нелегке завдання, у якому мають брати участь усі учасники, пов'язані з інвестиційним процесом, що, в свою чергу, підвищить попит іноземних інвесторів на активи, які на ньому обертаються, а це сприятиме розміщенню IPO (первинна публічна пропозиція) українськими компаніями не на закордонних торгових майданчиках, а на вітчизняному ринку.

Слід зазначити, що за останні роки на національному ринку відбулися якісні та кількісні зміни. Обсяги торгів зросли в десятки разів, з'явилися нові інвестиційні продукти (ф'ючерс на індекс УБ, опціон на цей ф'ючерс тощо), створено такий новий технологічний продукт, як Інтернет-трейдинг – механізм, що надає інвестору доступ до біржової інформації в режимі реального часу, а також можливість власноруч здійснювати угоди на біржі [5].

Проте нагальною потребою є створення нових фінансових інструментів, які вже успішно функціонують на розвинених ринках. Насамперед слід впровадити похідні інструменти на іноземні валюти, за допомогою яких інвестори зможуть страхувати валютні ризики, адже, беручи до уваги динаміку коливань валютних курсів на світових валютних ринках, виникає необхідність убезпечити себе від потенційної небезпеки, пов'язаної зі змінами курсів валют, що може призвести до збитків, які перевищать отриманий інвестиційний прибуток.

Упровадження таких нових інвестиційних продуктів, як похідні на товари, створить умови для виходу на ринок нових учасників та додаткові можливості для існуючих. Виробники зможуть страхувати очікувані зміни цін на товари і планувати майбутні витрати. Інвестори матимуть можливість здійснювати спекулятивні операції, будувати арбітражні та хеджеві моделі, інвестувати в товарні активи, що покращить диверсифікацію портфеля.

Інвестиційні компанії, з появою строкового ринку, можуть створити ряд інструментів для послуги довірчого управління, створювати структуровані продукти для залучення якісно нових клієнтів [2]. Такі продукти утворюють шляхом комбінування різних класів інвестиційних інструментів у певних пропорціях, що залежать від ставлення до ризику і цілей інвестора, наприклад, поєднання облігацій із ф'ючерсом або опціонів із акціями. За допомогою таких гібридних інструментів можна отримувати прибуток у випадку руху ринку в бажаному напрямі та одночасно захищати інвестований капітал у разі зворотної динаміки руху ринку, що якісно покращує процес інвестування [7].

Структуровані продукти умовно поділяють за механізмом забезпечення похідних активів на базові на три групи. До першої групи входять гібридні інструменти, в основі яких є облігації, а потенційну величину, отриману від відсотків по облігаціях, вкладають в похідні цінні папери, що дозволяє уникнути ризику втрати вкладеного капіталу та отримати дохід від деривативів. Для побудови структурованих продуктів другої групи здійснюють продаж одних похідних інструментів і одночасно купують інші; дохід від цієї стратегії визначається динамікою руху активів, із яких формується продукт. Третя група складається із базового активу та ф'ючерса на нього і є більш ризиковою. З'являється можливість упроваджувати велику кількість стратегій, що дозволяє задовольняти потреби багатьох інвесторів із різними ставленнями до ризику.

Застосування відсоткових деривативів, базовими активами яких є облігації, ускладнюється через відсутність ефективного механізму ціноутворення. Ряд дефолтів емітентів корпоративних облігацій під час кризи підірвали довіру інвесторів до цього сегменту ринку. Нині попитом користуються облігації лише тих емітентів, які мають потенціал росту та гарні фінансові мультиплікатори.

Для банків сек'юритизація є конверсією портфеля однорідних зобов'язань у цінні папери, які розміщуються та обертаються на ринку. Вона, зокрема, дозволяє банку розподілити кредитний ризик, відповідно зменшуючи його. Окрім створення нових інвестиційних інструментів, процедура сек'юритизації дає змогу залучити додаткове фінансування, яке зазвичай дешевше банківських кредитів.

До проблем, що відлякують інвесторів від українського фондового ринку, можна віднести недосконале валютне регулювання, обтяжливу податкову систему, некоректну корпоративну звітність, суворі регуляторні обмеження інституційних інвесторів.

Чинне валютне регулювання створює певні обмеження для активного входження іноземних інвесторів на вітчизняний фондовий ринок. Дозвіл Національного банку України вводити для інвестування у країну валюту лише першої категорії, до якої належать американські долари та євро, зменшує коло потенційних інвесторів, оскільки витрати, пов'язані із додатковим придбанням іноземної валюти, зменшують потенційний дохід інвесторів. Отже, нагальною є потреба зміни валютного регулювання та спрощення процедури введення та виведення капіталу із країни.

Достатньо недоліків і в системі оподаткування. Відсутність сальдування операцій між спотовим та строковим ринками справляє вкрай негативний вплив на настрої інвесторів, позаяк у разі побудови інвестором хеджевих моделей збитки за відкритими позиціями на ринку акцій перекриваються прибутком за операціями з ф'ючерсами або опціонами. Тож фактично результат від подібних дій є нульовим. Але, незважаючи на збиткові операції з акціями, податок з прибутку на строковому ринку слід сплатити. Некоректним є і те, що до статті витрат не відносяться всі накладні витрати, безпосередньо пов'язані з інвестуванням, до яких належать комісійні винагороди бірж, брокерів та зберігачів.

Досвід російських регуляторів стосовно інвестиційних обмежень буде корисним українським колегам. Наприклад, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) має надати дозвіл інституціональним інвесторам використовувати у своїй діяльності похідні цінні папери, але тільки з метою хеджування портфеля, сформованого на спот-ринку (тобто строковому ринку), лише коротких позицій, та в такому обсязі, що з урахуванням кредитного плеча, не перевищує розмір сукупної позиції на ринку акцій [4].

Суттєвою проблемою, що гальмує залучення інвесторів на вітчизняний фондовий ринок, є некоректна корпоративна звітність емітентів, яка не відбиває реального стану справ на підприємстві. Адже розкриття інформації емітентами та систематичне її оновлення сприяє поглибленню інформаційної прозорості ринку, що дає інвестору впевненість у правильності власного вибору. Інвестори-нерезиденти звикли до інформаційних стандартів ринку США, які демонструють ефективні підходи до розкриття інформації емітентами. Концепція розкриття інформації у Сполучених Штатах базується на таких основних складових, як інформаційне насичення відносин і зворотний зв'язок з інвесторами. Для емітентів із інших країн світу, і з України також, передбачені спеціальні форми реєстрації та регулярної звітності. Українські компанії, які планують розміщення акцій на торгових майданчиках розвинених країн, повинні складати регулярні річні звіти із високим рівнем деталізації.

В Україні у 2011 році вперше за весь час існування фондового ринку сформовано і презентовано єдиний державний реєстр випусків цінних паперів; уніфіковано подачу емітентом інформації стосовно проспектів емісії, звітів про результати розміщення цінних паперів, річних звітів, квартальних звітів за кожен із перших трьох кварталів року і розширеного переліку особливої інформації в новому форматі, та одночасне розкриття цієї інформації в мережі Інтернет для інвесторів та інших учасників ринку в режимі реального часу, що значно спрощує інвесторам процедуру збору інформації [6].

Зазначені нововведення, безумовно, покращать формування і використання інформаційного середовища, а національні стандарти звітності поступово наблизяться до американських.

Попри невеликий рівень капіталізації порівняно із фондовими біржами розвинутих країн вітчизняний ринок представлений практично всіма секторами економіки; активи українських емітентів користуються попитом у нерезидентів і є повноцінними представниками ринку акцій країн, що розвиваються.

Подальші перспективи розвитку українського фондового ринку багато в чому будуть залежати від ситуації на світових фондових ринках. Однак для посилення привабливості локального фондового ринку для вітчизняних та іноземних інвесторів необхідно здійснити низку кроків: сприяти надходженню інвестицій у реальний сектор економіки, сформувати ефективну систему захисту прав і законних інтересів інвесторів, активізувати процеси концентрації та централізації торгівлі корпоративними цінними паперами українських емітентів на організованому ринку на умовах конкуренції, погоджувати політику держави на фондовому ринку із грошово-кредитною, валютною і бюджетно-податковою політикою.

Висновки з даного дослідження. Останнім часом спостерігаються позитивні тенденції в розвитку фондового ринку України, однак рівень його розвитку бажає кращого. В порівнянні із фондовими ринками розвинутих держав вітчизняний фондовий ринок перебуває на початкових етапах

розвитку, в стані низької ліквідності і не достатньої привабливості для залучення інвесторів - потенційних користувачів його послуг. Усунення існуючих недоліків на фондовому ринку необхідно починати з системного аналізу законодавчої та нормативної бази, що регулює діяльність фондового ринку, уточнення всіх причинно-наслідкових зв'язків на ньому, усунення негативних явищ в процесі його діяльності. Покращення функціонування та збільшення популярності фондової біржі України, насамперед її успішний розвиток, сприятиме залученню інвестицій в національну економіку, зближення її зі світовим господарством та слідування світовим тенденціям розвитку, а звідси і позитивним зрушенням в національній економіці країни загалом.

Таким чином, формування повноцінного фондового ринку в Україні є важливою складовою ринкових перетворень, що сприятиме оздоровленню економіки, залученню інвестицій у перспективні галузі та об'єкти. Тому подальші дослідження повинні проводитися у сфері удосконалення законодавства, що регулює фондовий ринок і систему захисту прав інвестора, а також активізації політики держави на фондовому ринку, яка має бути узгоджена з усіма учасниками, безпосередньо задіяними у цьому процесі.

Література

1. Бурмака М. О. Фондовий ринок України: законодавче регулювання : навч.-метод. посіб. / М.О. Бурмака, В. В. Посполітак, Д. С. Бутенко та ін.; уклад. О. М. Кий. –5-те вид., перероб. та доп. – К. : АДС УМКЦентр, 2009. – 852 с.
2. Звіт «Український фондовий ринок у 2011 році: впевненість, стійкість та зростання», затверджений рішенням НКЦПФР від 03 квітня 2012 року № 468 [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.kbs.org.ua/index.php?get=82&id=5906>
3. Корнійчук О. П. Фондовий ринок: теорія і практика / О. П. Корнійчук ; ред. Б. М. Данилишин ; НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. – К. : [б. в.], 2009. – 224 с.
4. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smsc.gov.ua>
5. Офіційний сайт Української фондової біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua/>
6. Сайт «Oleg Soskin Portal» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.soskin.info/>
7. Сайт «Український кредитно-банківський союз» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kbs.org.ua/>
8. Чемодуров О. Капіталізація фондового ринку та економічне зростання / О. Чемодуров // Економіка України. – 2011. – № 9 (598). – С. 43-53.

УДК 658.837:336.74

Бриль О.О.,
асистент кафедри економічної теорії
Донецький національний університет економіки і
торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ІНСТИТУТУ ГРОШЕЙ

Постановка проблеми. Складовими інституційного середовища виступають правила соціального життя суспільства, функціонування його політичної сфери, базові правові норми – конституція, конституційні та інші закони тощо. Тому перехід від одного типу економічної системи до іншої характеризується передусім зміною інституційної основи та формуванням нових інститутів.

Економічний інститут проявляється насамперед у забезпеченні взаємодії та взаємозв'язку економічної політики, економічної системи і ринкового механізму. Одним з основних економічних інститутів, що визначають розвиток економіки країни є інститут грошей.

Економічний інститут грошей – це інтегральне поняття, якому притаманні функції економічної категорії грошей і економічного інституту. Інституціоналізація забезпечує прояв сутності грошей, тобто економічний інститут створює для функціонування грошей сприятливе середовище, захисну оболонку, а також забезпечує механізм їх функціонування. Оскільки економічний інститут грошей піддається постійному змінюванню в залежності від трансформаційних процесів у соціально-економічному устрої суспільства, то виникає необхідність дослідження різних науково-методичних підходів до його модернізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані з формуванням і розвитком економічного інституту грошей висвітлені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених Л.І.Дмитриченко, М.Є.Горожанкіної, Я.І.Кузьмінова, Д.Норта, Д.Ж.Ходжсона, Л.С.Лемещенко,

У.Х.Гамільтона та ін. У своїх дослідження автори розкривають сутність і функціональне призначення економічного інституту грошей, виділяють фактори, що забезпечують його розвиток, розглядають проблеми регулювання економічного інституту грошей в контексті соціально-економічного розвитку країни. Разом з тим питання науково-методичного підходу до модернізації економічного інституту грошей вимагають більш поглибленого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у висвітленні авторського науково-методичного підходу до модернізації економічного інституту грошей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціональне призначення економічного інституту грошей полягає в грошово-кредитному забезпеченні економіки країни, її грошово-кредитному регулюванні координації операцій Національного банку України. Глобальна фінансова криза не тільки призвела до перегляду функцій центрального банку, а й зумовила зміни у функціонуванні економічного інституту грошей в цілому.

У процесі дослідження автором розроблено науково-методичний підхід до модернізації економічного інституту грошей (рис.1).

Основою економічного інституту грошей виступає грошово-кредитна політика, яка включає кількісні та якісні параметри її функціонування.

Кількісна і якісна сторони грошово-кредитної політики характеризують два методи впливу на економічний розвиток у перехідній економіці. В одному випадку, це може бути політика грошово-кредитного забезпечення, а в іншому - грошово-кредитного регулювання економічних процесів. Тому в запропонованому науково-методичному підході виділено два блоки: грошово-кредитне забезпечення та грошово-кредитне регулювання. Грошово-кредитне забезпечення включає збалансованість попиту і пропозиції в різних секторах грошово-кредитного ринку, отримання й погашення кредитів, що забезпечують операції купівлі-продажу товарів і послуг.

Особливості перерахованих компонентів блоку грошово-кредитного забезпечення залежать від фази промислового циклу і стадії розвитку фінансового сектора економіки країни.

Під час реформування економіки України відбувається зміна уже встановлених інститутів і створення нових інституційних форм. Реформи генерують потік інституційних інновацій, частина яких є здатною до розвитку у запланованому варіанті, іншу частину реалізують у вигляді, мало подібному на початковий проект, третя — швидко гине. Часто внаслідок реформування, яке, зазвичай, спрямоване на підвищення ефективності національної економіки, з'являються стійкі неефективні інститути чи норми поведінки [1].

Суб'єкти економічного інституту грошей, використовуючи нормативно-правовий інструментарій, вступають у відносини узгодження дій, які дозволяють їм реалізувати інституційні вимоги [2].

Грошово-кредитне регулювання пов'язане зі станом реального сектора економіки. Тому за інваріантну основу змінних, що визначають грошово-кредитне регулювання, вибрані ті, які впливають на динаміку рентабельності компаній реального сектора [2]. При цьому необхідно враховувати, що їх рентабельність пов'язана з банківською відсотковою ставкою через показник чистого прибутковості підприємницької діяльності (ЧДПД). Даний показник визначається різницею між рентабельністю в реальному секторі і ставками за залученими кредитами. Якщо підприємницька діяльність ведеться без залучення банківських кредитів, ЧДПД збігається з рентабельністю.

З розвитком і подальшим впровадженням в Україні ринкових відносин склад і структура регулюючих грошово-кредитних заходів розширюється, тому їх взаємозв'язок і взаємозалежність будуть ускладнюватися. У той же час результативність застосування тих чи інших заходів грошово-кредитного регулювання багато в чому залежить від того, які завдання вони повинні вирішувати і як повно вони були реалізовані в практичній діяльності [3].

У третій блок економічного інституту грошей віднесені операції Національного банку України на відкритому ринку.

Національний банк гнучко регулював грошову пропозицію на засадах забезпечення збалансованості товарних і грошових ринків. Приріст грошової маси як у 2011 році, так і в січні – липні 2012 року значною мірою забезпечувався за рахунок активізації дії механізму мультиплікації коштів.

Свідченням цьому є більш швидкі темпи приросту грошової маси (за 2011 р. – на 14,7%, за 7 місяців 2012 року – на 5,2%) порівняно із показниками приросту монетарної бази (6,3% та 2,1% відповідно) [4].

Особливості реалізації грошово-кредитної політики безпосередньо зумовлювалися неоднорідністю макроекономічної динаміки. Стабільна грошова одиниця, а також ужиття заходів, спрямованих на розвиток та посилення стійкості банківської системи, сприяли подальшому розширенню ресурсної бази банків. Обсяг депозитів фізичних осіб за 2011 рік збільшився на 13,1%, за 7 місяців 2012 року – на 11,3%. Вклади в національній валюті зростали більшими темпами порівняно з депозитами в іноземній валюті. Проте динаміка обсягів кредитування поки що є нестабільною. Якщо у 2011 році приріст обсягів кредитування банками реального сектору становив 14,9%, то за 7 місяців 2012 року – 1,6 %. Така нестабільність пов'язана насамперед із наявністю значних зовнішніх ризиків та невизначеністю щодо подальшого розвитку ситуації на ринках [4].

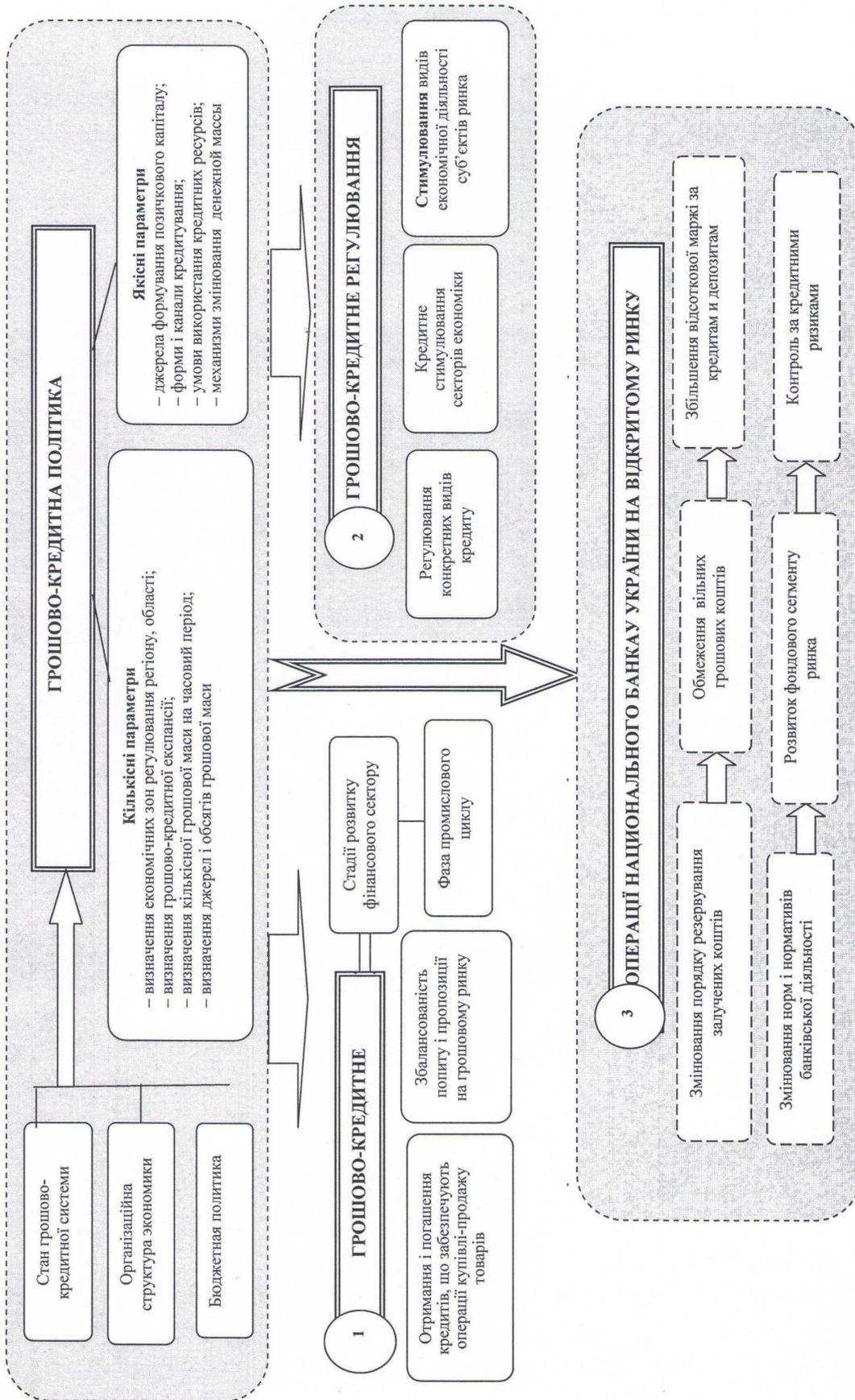


Рис.1. Науково-методичний підхід до модернізації економічного інституту грошей
Авторська розробка

Згідно із Законами [5; 6], банки можуть здійснювати операції з випуску та обігу цінних паперів, проводити комісійну та комерційну діяльність, до якої відносяться торгівля цінними паперами за рахунок третіх осіб і розміщення цінних паперів третіх осіб. Разом з тим, комерційні банки можуть надавати послуги із зберігання цінних паперів, здійснювати депозитарний облік і ведення розрахунків за операціями з цінними паперами та проводити інші операції з цінними паперами згідно з чинним законодавством України. Цінні папери (крім приватизаційних) можуть бути використані для здійснення розрахунків, а також як застава для забезпечення платежів і кредитів. Все це, у свою чергу, створює об'єкт грошово-кредитного впливу, в якому цінні папери є суттєвою складовою операцій Національного банку на фондовому сегменті відкритого ринку.

Стрижневими стратегічними напрямками модернізації економічного інституту грошей є нормалізація грошово-кредитних відносин держави з підприємствами і населенням та коригування банківської діяльності на відкритому ринку.

Кожні з виділених напрямків були конкретизовані у відповідність з аналізом наявних проблем на ринку грошей і необхідності їх вирішення через формулювання стратегічних цілей.

Розглянемо стратегічні цілі, досягнення яких спрямоване на нормалізацію грошово-кредитних відносин держави з підприємствами та населенням, які мають, як зазначає Л.І. Дмитриченко, соціальну орієнтацію [7].

Умовою цього є стійкість національної валюти і розширення довіри народу і економічних суб'єктів до національних інститутів грошово-кредитної системи. Необхідність удосконалення платіжно-розрахункових механізмів, на думку автора, обумовлена тим, що грошово-кредитна політика спрямована не на підтримку ефективного функціонування підприємств національної економіки, а на їх розвал і підведення потенційно досить сильних підприємств до банкрутства, що негативно позначається на долі вітчизняного виробництва і на долях громадян України [7].

Фахівці вважають грошові відносини з валютами інших країн одним з найважливіших факторів, що характеризують національні гроші. Але для здійснення таких операцій банкам потрібні значні залишки на валютних рахунках у різних видах валют. Невеликий обсяг валютного балансу комерційних банків в перехідній економіці найчастіше не дозволяє їм працювати прибутково на даному сегменті ринку [8].

Висновки з даного дослідження. На засадах проведеного дослідження зроблено такі висновки.

При розробці стратегічних напрямів модернізації економічного інституту грошей необхідно враховувати проблему затримки або запізнення, сутність якої полягає в тому, що реальні зміни в економіці відбуваються не безпосередньо під час застосування грошово-кредитних регуляторів, а через певний термін. Тому для досягнення намічених стратегічних цілей необхідно наявність часу.

При модернізації економічного інституту грошей за допомогою грошово-кредитних відносин може бути застосована ідея впливу на різні складові елементи грошової бази. У цьому випадку регулювання ґрунтується на тому, що вплив на кожен складовий елемент грошової бази своєрідно відбивається на темпах зміни її загального розміру, а потім і на сукупному обсязі грошової маси.

Література

1. Сохецька А.В. Інституційні фактори економічного зростання в умовах переходу України до ринку : дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Сохецька Анна Володимирівна. – Львів, 2003. – 196с.
2. Андрюшин С. Денежно-кредитная политика и глобальный финансовый кризис : вопросы методологии и уроки для России [Электронный ресурс] / С.Андрюшин, В.Бурлаченко. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/971-denezhno-kreditnaya-politika.html>
3. Макуха С.М. Грошово-кредитні чинники макроекономічної трансформації перехідної економіки : дис. канд екон.наук: 08.01.01/ Макуха Сергій Миколайович. – Одеса, 2004. – 208 с.
4. Національний банк України. Основні засади грошово-кредитної політики на 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=60522
5. Про банки і банківську діяльність / Верховна Рада; Закон від 7.12.2000р.№2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
6. Про національний банк України / Верховна Рада України; Закон від 20.05.1999 № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=679-14>.
7. Дмитриченко Л. И. Денежно-кредитная политика как фактор экономического развития Украины / Л. И. Дмитриченко // Проблемы і перспективи розвитку банківської системи України : VII Всеукр. наук.-практ. конф., 25-26 листопада 2004 р.: зб. тез доп. – Суми, 2005. – С. 34-36.
8. Шпаргало Г.Є. Грошово-кредитне регулювання в перехідних економіках : дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / Шпаргало Галина Євгенівна. – Львів, 2005. – 199 с.

Хоша М.О.,
викладач* кафедри обліку і аудиту
Харківський інститут банківської справи
Університету банківської справи
Національного банку України (м. Київ)

ТЕОРЕТИКО-СУТТЄВІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ "ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ БАНКУ"

Постановка проблеми. Банк як складне багатофункціональне та багаторівневе сучасне підприємство (у широкому розумінні цієї дефініції) задля свого належного функціонування, яке визначається у досягненні поставлених цілей та виконанні своїх обов'язків згідно законодавчо-нормативної бази, потребує застосування кваліфікованого персоналу, який здатен забезпечити відповідну діяльність банку. Розкриттям же такої здатності, у першу чергу, виступає трудовий потенціал персоналу конкретного підприємства. Таким чином, розкриття економічної сутності трудового потенціалу з погляду окремого суб'єкту господарювання можна вважати основою не лише щодо розширення відповідного понятійного апарату, але й основою узагальнення напрямку дій з розвитку та вдосконалення системи управління того підприємства, змістовність трудового потенціалу якого визначається та аналізується. У підсумку це і визначає актуальність обраного напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість розгляду економічної сутності трудового потенціалу підтверджується низкою робіт різних авторів у даному напрямку. Суттєвий вклад у дослідження цього питання внесли як вітчизняні вчені, такі як: І. І. Бажан [1], Л. О. Клименко [5], І.О. Обуховська [7], А. В. Череп, Я. О. Зубрицька [8], Н. І. Шаталова [9], Л. В. Шаульська [10] так і зарубіжні – Nilgens U. [12], Н.- G. Ridder, A. M. Baluch, E. P. Piening [13], M. Rizov, R. Croucher [14]. Однак, незважаючи на значну кількість тлумачень поняття "трудовий потенціал" є доцільним й необхідним розкриття теоретико-сутнісних аспектів трудового потенціалу за рівнем окремого суб'єкту господарювання, а саме банків.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розгляд теоретичних аспектів сутнісного розуміння такого поняття як "трудовий потенціал банку". Водночас з цим, для більш повного розкриття визначеної мети дослідження ставилися наступні окремі завдання: визначити основні підходи щодо розкриття сутності трудового потенціалу банку; відокремити основні структурні складові визначення сутнісного розуміння трудового потенціалу банку; надати авторське уточнення поняття "трудовий потенціал банку".

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до окремих завдань з обраного напрямку дослідження, насамперед, розглянемо основні підходи щодо визначення сутнісного розуміння трудового потенціалу. В даному сенсі, перш за все, звернемо увагу на те, що один із підходів з визначення економічної сутності трудового потенціалу за рівнем окремого суб'єкту господарювання та, зокрема банку, засновано на так званій можливості трудових ресурсів до здійснення певного різновиду діяльності. Прикладом такого розгляду трудового потенціалу є, зокрема, дослідження Л.О. Клименка, де відмічається, що трудовий потенціал являє собою сукупність носіїв можливостей до здійснення трудової діяльності, які реалізуються або можуть бути реалізовані відповідно до розвитку продуктивних сил і виробничих відносин [5, с. 146]. Тож з погляду банку, за відміченим вище підходом щодо визначення трудового потенціалу, такий потенціал можна розглядати як сукупність носіїв можливостей (працівників банку) до здійснення діяльності, яка визначається відповідно до цілей та завдань функціонування банку. Звісно, що відмічена точка зору має право на існування, однак, поряд з цим варто зауважити, що у зазначеному підході не враховується певна об'єднуюча складова трудового потенціалу кожного працівника, що у підсумку й визначає сутність трудового потенціалу суб'єкту господарювання загалом, тобто у даному випадку банку.

Інший підхід із визначення сутнісного розуміння дефініції "трудовий потенціал" за рівнем окремого суб'єкту господарювання полягає вже у підкресленні можливостей праці щодо розвитку здібностей працівників певного суб'єкту господарювання. Наприклад, Н.І. Єсінова визначає, що трудовий потенціал є реальною і можливою в майбутньому кількістю та якістю праці, якою володіє колектив організації, індивід за даного рівня розвитку науки і техніки [3, с. 166]. В даному випадку мова вже йдеться про окремі характеристики праці як ключової ознаки визначення трудового потенціалу. Однак, як і у попередньому підході щодо визначення трудового потенціалу, залишається поза межами та сполука такого потенціалу, яка об'єднує можливості праці окремих працівників певного суб'єкту

* Науковий керівник: Васюренко О.В. – д.в.н., професор

господарювання в єдине ціле та визначає сутність трудового потенціалу підприємства загалом.

Певною мірою позбутися означеного вище недоліку із визначення сутнісного розуміння трудового потенціалу за рівнем окремого суб'єкту господарювання намагаються: А.В. Лисенко та О.Л. Шевченко, які у своєму дослідженні відмічають, що трудовий потенціал являє собою сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства [6, с. 112]; Н.В. Кальєніна, яка підкреслює, що трудовий потенціал – це наявні та потенційні можливості його працівників забезпечити реалізацію цілей підприємства з найраціональнішими витратами всіх виробничих ресурсів за умови впливу сприятливих соціально-демографічних, екологічних та економічних факторів [4, с. 113]. Як видно з поданих вище узагальнень дефініції "трудова потенціал" за рівнем окремого суб'єкту господарювання об'єднуючою сполукою із її визначення, зокрема, з погляду можливостей використання трудових ресурсів, є досягнення цілей такого суб'єкту господарювання, які, у свою чергу, визначаються цілою сукупністю факторів щодо функціонування і розвитку підприємства, серед яких є й можливості здійснення праці. Інакше кажучи, при розгляді трудового потенціалу за рівнем окремого суб'єкту господарювання доцільно враховувати як можливості використання трудових ресурсів (тобто можливості трудового потенціалу окремого індивідуума), так й можливості здійснення праці. При цьому можливості використання трудових ресурсів розкриваються через сукупність окремих характеристик трудового потенціалу індивідуума.

Одночасний розгляд як можливостей індивідуума, так й можливостей здійснення праці при узагальненні трудового потенціалу за рівнем окремого суб'єкту господарювання, також спонукає до розгляду такого потенціалу, наприклад, за визначенням М.І. Долішнього, як інтегральної здатності до продуктивної трудової професійної діяльності, результатом якої є новостворені духовні та матеріальні цінності [2, с. 87]. Це ж обумовлює й розгляд трудового потенціалу за так званим ресурсним підходом щодо його визначення. Тобто, в даному випадку як можливості індивідуума, так й можливості здійснення праці розглядаються в якості сполучення окремих ресурсів, спрямованих на функціонування та розвиток окремого суб'єкту господарювання. Прикладом такого визначення трудового потенціалу можна вважати також й дослідження Л.В. Шаульської, Н.І. Шаталової [9, 10].

Однак, за рівнем окремого суб'єкту господарювання таке визначення трудового потенціалу є недостатньо змістовним, бо в даному випадку не підкреслюється сфера застосування праці як складової визначення трудового потенціалу. Проте, ресурсний підхід до визначення трудового потенціалу окремого суб'єкту господарювання є важливим з точки зору механізму його стимулювання, що загалом передбачає розгляд цілої низки характеристик такого потенціалу як дотичних крапок можливого регулювання. Зокрема, це також узгоджується із загальною теорією еластичності ресурсів, як можливого механізму впливу на такі ресурси, їх змінність.

Важливо також розглядати й управлінський підхід щодо визначення сутності дефініції "трудова потенціал" за рівнем окремого суб'єкту господарювання, який зокрема розглядає у своїй праці І.О. Обуховська [7]. При цьому, слід відмітити, що управлінський підхід певною мірою визначає сполучність підходу щодо можливостей використання трудових ресурсів та можливостей праці з урахуванням окремого суб'єкту господарювання. Однак, в управлінському підході знов-таки не робиться наголос на спрямованість діяльності суб'єкту господарювання, який розглядається, що обмежує врахування специфіки трудового потенціалу за рівнем окремого підприємства, зокрема такого як банк.

Отже, ми приходимо, ще до одного підходу із визначення дефініції "трудова потенціал" за рівнем окремого суб'єкту господарювання, а саме підходу, який базується на врахуванні виникаючих економічних відносин внаслідок здійснення праці. Зокрема підтвердженням такої тези може бути дослідження Є.В. Шубенкової, А.І. Цикорна, які визначають вплив трудового потенціалу банку на його конкурентоспроможність [11]. Важливість підкреслення різних економічних відносин при розгляді трудового потенціалу за рівнем окремого суб'єкту господарювання визначається й у дослідженнях зарубіжних науковців [12, 14]. Однак, при цьому варто говорити й про те, що визначення трудового потенціалу за рівнем окремого суб'єкту господарювання наприклад, переважно, з урахуванням відносин власності дещо звужує розгляд його сутнісного розуміння. Втім, з точки зору трудового потенціалу за рівнем окремого індивідуума, підкреслення відносин власності є виправданим. При цьому підкреслення виникаючих відносин дозволяє визначити й спрямованість трудового потенціалу за рівнем окремого суб'єкту господарювання. Так з погляду банку такі відносини доцільно розглядати в якості сукупності економічних відносин, виникаючих внаслідок діяльності банку щодо досягнення поставленої мети його функціонування та виконання для цього низки поставлених завдань.

Таким чином, проведений вище аналіз дозволяє в якості ключових підходів з розкриття сутності поняття "трудова потенціал банку" виділити ті, що подано за даними рис. 1.

Разом з цим, до основних недоліків за розглянутими вище підходами з визначення сутнісного розуміння поняття "трудова потенціал банку" віднесено: недостатнє розкриття існуючої взаємної сполуки із врахування можливостей кожного індивідуума з їх особистим трудовим потенціалом щодо формування загального трудового потенціалу суб'єкту господарювання, який розглядається; неповне

врахування сутності трудового потенціалу за рівнем окремого суб'єкту господарювання відповідно до спрямованості ведення його діяльності, що повинне підкреслювати особливість такого різновиду трудового потенціалу; неналежне висвітлення виникаючих економічних відносин внаслідок здійснення праці, що не сприяє більш повному визначенню сутнісного розуміння трудового потенціалу за рівнем окремого суб'єкту господарювання. Зокрема, з метою уточнення сутнісного розуміння поняття "трудоий потенціал банку" доцільно звернути увагу на зв'язок між можливостями персоналу банку та можливостями здійснення праці відповідно до ведення банківської діяльності згідно виникаючих економічних відносин функціонування банку в цілому як окремого різновиду суб'єкту господарювання, що підкреслюватиме спрямованість відміченого трудового потенціалу (рис. 2).



Рис. 1. Основні підходи щодо розкриття сутності трудового потенціалу банку
Джерело: узагальнено на основі проведеного аналізу

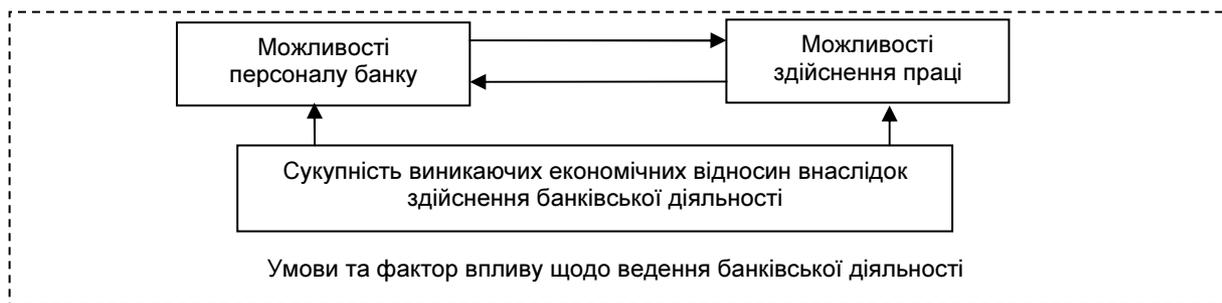


Рис. 2. Основні структурні складові визначення сутнісного розуміння трудового потенціалу банку

Джерело: власне узагальнення автора

Тоді, з урахуванням відмічених вище недоліків щодо розкриття дефініції "трудоий потенціал", авторське бачення сутнісного розуміння поняття "трудоий потенціал банку" доцільно надати стосовно наступного визначення: трудоий потенціал банку – це сукупність специфічних ресурсів, проявом яких є можливості персоналу банку до здійснення праці та можливості її здійснення відповідно до ведення банківської діяльності згідно виникаючих економічних відносин стосовно функціонування і розвитку банку в цілому, що підпорядковане його загальному управлінню з метою досягнення поставлених цілей та задоволення потреб окремих особистостей (працівників банку), які є первинними носіями такого потенціалу.

Тобто, у поданому визначенні трудового потенціалу банку: по-перше, враховані основні недоліки, які було виявлено при розгляді окремих підходів із сутнісного розуміння дефініції "трудоий потенціал"; по-друге, надано узагальнене його визначення з урахуванням окремих підходів щодо сутнісного розуміння дефініції "трудоий потенціал"; по-третє, окреслено значення та спрямованість відповідно до такого суб'єкту господарювання як банк.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, на основі аналізу теоретичних положень, розгляду окремих підходів з визначення дефініції "трудоий потенціал" за рівнем окремого суб'єкту господарювання виявлено низку недоліків, які звужують розкриття сутнісного розуміння поняття "трудоий потенціал банку". З метою усунення виявлених недоліків щодо визначення дефініції "трудоий потенціал" та узагальнення поняття "трудоий потенціал банку" визначено за доцільне розгляд основних структурних складових сутнісного розуміння такого поняття. У підсумку це дозволило надати авторське уточнення поняття "трудоий потенціал банку". Подальші дослідження

слід направити на вдосконалення системи управління трудовим потенціалом банку.

Література

1. Бажан І.І. Економічна природа та сутність категорії "трудоий потенціал" / І.І. Бажан // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 2(10). – С. 84-89.
2. Долішній М.І. Демографічні аспекти відтворення трудового потенціалу / М.І. Долішній. – К., 1993. – 193 с.
3. Есинова Н.И. Экономика труда и социально-трудовые отношения : учебн. пособ. / Н.И. Есинова. – К.: Кондор, 2006. – 462 с.
4. Кальєніна Н.В. Сутність категорії "трудоий потенціал підприємств" / Н.В. Кальєніна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 3. – С. 111-115.
5. Клименко Л.О. Економічний механізм ефективного використання трудового потенціалу: сутність та основні функції / Л.О. Клименко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2000. – № 9. – С. 144-148.
6. Линенко А.В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання / А.В. Линенко, О.Л. Шевченко // Держава та регіони. – Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 4. – С. 111-116.
7. Обуховська І.О. Трудоий потенціал як дефініція управлінської категорії / І.О. Обуховська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3, Т. 3. – С. 166-168.
8. Череп А.В. Дослідження сутності економічної категорії "трудоий потенціал" у менеджменті різних рівнів / А.В. Череп, Я.О. Зубрицька // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4(8). – С. 90-95.
9. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника / Н.И. Шаталова. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 339 с.
10. Шаульська Л.В. Трудоий потенціал: багаторівнева стратегія збереження та розвитку: дис. на здоб. наук. ступ. д.е.н.: спец. 08.09.01 "Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика" / Лариса Володимирівна Шаульська. – Донецьк: Інститут економіки промисловості НАН України, 2006. – 460 с.
11. Шубенкова Е. В. Трудовой потенциал коммерческого банка как основа его конкурентоспособности / Е.В. Шубенкова, А.И. Цикорин // Вестник Омского университета. Серія: Економіка. – 2011. – № 3. – С. 99-106.
12. Nilgens U. Strategieorientierte Personalentwicklung in der Vertriebsparkasse / U. Nilgens // Personalmanagement in der Vertriebsparkasse. – 2004. – P. 233-250.
13. Ridder H.-G. The Whole is more than the Sum of its Parts? How HRM is Configured in Nonprofit Organizations and Why it Matters / H.-G. Ridder, A.M. Baluch, E.P. Piening // Human Resource Management Review. – 2012. – Vol. 22, № 1. – P. 1-14.
14. Rizov M. Human resource management and performance in European firms / M. Rizov, R. Croucher // Cambridge Journal of Economics . – 2009. – V.33, № 2. – P. 253-272.

336.71.078.3

Шиян Д.В.,
аспірант²

ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»,
асистент кафедри фінансів та кредиту
Севастопольський інститут банківської справи
Української академії банківської справи НБУ

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Стабільна та надійна банківська система має важливе значення у контексті майбутнього зростання економіки. Стратегічна роль банківської системи обумовлюється цілями, функціями та її впливом на інші системи в економіці. Відхилення у банківській системі впливають на інтереси та стан суб'єктів господарювання і можуть викликати дестабілізацію в соціально-економічному та політичному житті суспільства.

В умовах поглиблення процесів фінансової глобалізації, розширення асортименту фінансових послуг, розвитку інформаційних та інноваційних технологій, консолідації капіталу, тощо істотно збільшується можливість виникнення негативних та не прогнозованих змін зовнішнього та внутрішнього середовища банківської системи. Тому з метою запобігання та подолання негативних явищ і процесів в банківському секторі високої актуальності набуває проблема розробки та застосування системного інструментарію для діагностики рівня фінансової безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оцінки фінансової безпеки банківської системи у межах своїх наукових досліджень займалися такі науковці, як О.І. Барановський [1], В.С. Домбровський [2], М.М. Єрмошенко [3], В.В. Коваленко [4], І.М. Крупка [5], Л.М. Пилипенко та А.І. Сухоруков [6], В.І. Соловійов [7] та інші. Проте слід зазначити, що науковці при визначенні рівня фінансової безпеки банківської системи керуються методикою розрахунку рівня економічної безпеки Мінекономіки України [8]; відмінності розрахунків полягають лише у переліку індикаторів. Тому вважаємо необхідним детально розглянути та критично проаналізувати цю методику.

Постановка завдання. Мета статті – критичний аналіз методики розрахунку рівня фінансової безпеки банківської системи, розробленої Мінекономіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової і нормативної літератури з приводу питання оцінки фінансової безпеки банківської системи дає можливість дійти висновку, що конструювання інтегрального показника фінансової безпеки передбачає наступні етапи: формування множини індикаторів; визначення характеристичних (оптимальних, порогових та граничних) значень індикаторів; нормалізація індикаторів; визначення вагових коефіцієнтів; розрахунок інтегрального індексу [4, с. 6-8].

Методика розрахунку рівня економічної безпеки Мінекономіки України була розроблена з метою використання її органами виконавчої влади, науковими інститутами та іншими установами при визначенні рівня складових економічної безпеки для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, відвернення та нейтралізації реальних і потенційних загроз національним інтересам у відповідній сфері.

В зазначеній методиці передбачено два індикатори стану банківської безпеки України: частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу та обсяг кредитування банками реального сектора економіки у % до ВВП, динаміка цих показників за останні 5 років наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Показники фінансової безпеки банківської системи України в 2008-2012 рр.

Показник	Рік				
	2008	2009	2010	2011	2012
Обсяг кредитування банками реального сектору в сер. за період, млн. грн	352070	452940	481588	538253	590485
ВВП, млн. грн.	948056	913345	1082569	1302079	1408889
Обсяг кредитування банками реального сектору економіки, % до ВВП	37,14	49,59	44,49	41,34	41,91
Частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу, %	35,85	36,25	38,2	41,25	40,7

Джерело: складено автором за [9-11]

² Науковий керівник: Д'яконова І.І. – д.е.н., доцент

На нашу думку, аналіз лише цих двох показників не дає повного уявлення про рівень фінансової безпеки банківської системи, оскільки поза увагою залишається не дослідженим вплив інших негативних факторів на банківську систему, зокрема таких як: відтік депозитів, погіршення платоспроможності позичальників, недобросовісна конкуренція, втягнення банків у процеси відмивання грошей тощо. Для вирішення цієї проблеми очевидним стає необхідність побудови системи індикаторів, які б в сукупності максимально характеризували рівень фінансової безпеки банківської системи.

Оскільки властивості банківської безпеки характеризуються множиною ознак, то при упорядкуванні одиниць сукупності виникає необхідність агрегування усіх ознак множини. З врахуванням цього, нами запропоновано розглядати фінансову безпеку банківської системи за такими агрегованими показниками як ризикованість, капіталізація, фінансова незалежність, функціональність тощо.

Згідно цієї методики, вектор первинних індикаторів $[x_1, x_2, \dots, x_m]$ замінюється вектором нормалізованих значень $[z_1, z_2, \dots, z_m]$. При цьому, інтегральний показник розраховується методом «зважених сум» за формулою:

$$I = \sum_{i=1}^n a_i z_i, \quad \sum a_i = 1, \quad 0 \leq a_i, z_i \leq 1, \quad (1)$$

де a_i – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску i -го показника в інтегральний індекс.

Значення вагових коефіцієнтів для показників фінансової безпеки є наступними: обсяг кредитування банками реального сектору економіки – 0,55; частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу – 0,45.

Нормалізація індикаторів здійснюється двома методами. Перший метод нормалізації розраховується за формулою:

$$z_i = \begin{cases} \frac{x_i}{x_{opt}}, & \text{якщо показник є стимулятором;} \\ \frac{x_{opt}}{x_i}, & \text{якщо показник є дестимулятором.} \end{cases} \quad (2)$$

Результати розрахунку нормалізованих показників та інтегрального індексу рівня фінансової безпеки банківської системи наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Показники фінансової безпеки банківської системи України в 2008-2012 рр., розраховані за першим методом

Показник	Рік				
	2008	2009	2010	2011	2012
Обсяг кредитування банками реального сектору економіки	0,57	0,76	0,68	0,64	0,64
Частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу	0,42	0,41	0,39	0,36	0,37
Інтегральний індекс фінансової безпеки банківської системи	0,5025	0,6058	0,5531	0,5134	0,5205

Джерело: Розраховано автором за [8]

Слід зазначити, що при розрахунках за даним методом якщо поточні значення індикатора перевищують x_{opt} (або є нижчими за x_{opt}), що є нормою, нормалізовані значення z_i будуть більше 1, а це порушує прийняті припущення в (1). Таким чином, на нашу думку нормалізацію слід проводити не за оптимальними значеннями, а по максимальним або мінімальним значенням індикаторів.

За другим методом нормалізації діапазон можливих значень кожного показника розбивається на 5 інтервалів: $(x_{гр}^H, x_{пор}^H), (x_{пор}^H, x_{opt}^H), (x_{opt}^H, x_{opt}^B), (x_{opt}^B, x_{пор}^B), (x_{пор}^B, x_{гр}^B)$, де:

- $x_{гр}^H, x_{гр}^B$ – економічно досяжні мінімальне та максимальне значення індикатора, або нижня та верхня границі;

- $x_{пор}^H, x_{пор}^B$ – порогові нижнє та верхнє значення індикатора, тобто значення, які бажано не перетинати;

- x_{opt}^H, x_{opt}^B – мінімальне та максимальне оптимальні значення індикатора, тобто інтервал оптимальних значень.

Значення $x_{гр}^H, x_{пор}^H, x_{opt}^H, x_{opt}^B, x_{пор}^B, x_{гр}^B$ визначаються експертним методом, а значення нормалізованого показника в точках $x_{н}, x_{в}$ також визначається експертним шляхом, або дорівнює 0,5, що вносить певну частку суб'єктивізму та потребує додаткових обґрунтувань.

Другий метод нормалізації розраховується за формулою:

$$z_i = \begin{cases} \frac{x_i - x_{ep}^u}{x_{por}^u - x_{ep}^u}, x_{ep}^u \leq x_i \leq x_{por}^u \\ \frac{(x_i - x_{por}^u) + x_{onm}^* \cdot (x_{onm}^u - x_i)}{x_{onm}^u - x_{por}^u}, x_{por}^u \leq x_i \leq x_{onm}^u \\ 1, x_{onm}^u \leq x_i \leq x_{onm}^6 \\ \frac{x_{ep}^6 \cdot (x_i - x_{onm}^6) + (x_{por}^6 - x_i)}{x_{por}^6 - x_{onm}^6}, x_{onm}^6 \leq x_i \leq x_{por}^6 \\ \frac{x_{ep}^6 - x_i}{x_{ep}^6 - x_{por}^6}, x_{por}^6 \leq x_i \leq x_{ep}^6 \\ 0, x_i < x_{ep}^u; x_{ep}^6 < x_i \end{cases}, \quad (3)$$

Результати розрахунку нормалізованих показників за другим методом наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Показники фінансової безпеки банківської системи України в 2008-2012 рр., нормалізовані за другим методом

Показник	Рік				
	2008	2009	2010	2011	2012
Обсяг кредитування банками реального сектору економіки, % до ВВП	0,64	0,04	0,55	0,87	0,81
Частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу, %	0,71	0,69	0,59	0,88	0,93
Інтегральний індекс фінансової безпеки банківської системи	0,6721	0,3319	0,5688	0,8702	0,8634

Джерело: розраховано автором за [8]

Отже, за другим методом нормалізація індикаторів здійснюється за 5-ю різними масштабами. Більш того, штучно вводиться огрублення нормалізованого показника в діапазоні оптимальних значень (прирівнювання до 1) та за межами порогових значень (прирівнювання до 0), що порушує безперервність функції інтегрального показника та унеможлиблює його використання в процедурах оптимізації з застосуванням градієнтних методів при визначенні коефіцієнтів чутливості цього показника до зміни керованих індикаторів.

Далі в методиці Мінекономіки України пропонується визначення узагальненого інтегрального показника як середнього арифметичного значення, розрахованих за двома методами нормалізації індикаторів:

$$I = \frac{I_1 + I_2}{2}, \quad (4)$$

Результати розрахунку інтегрального показника фінансової безпеки банківської системи наведені на рисунку 1.

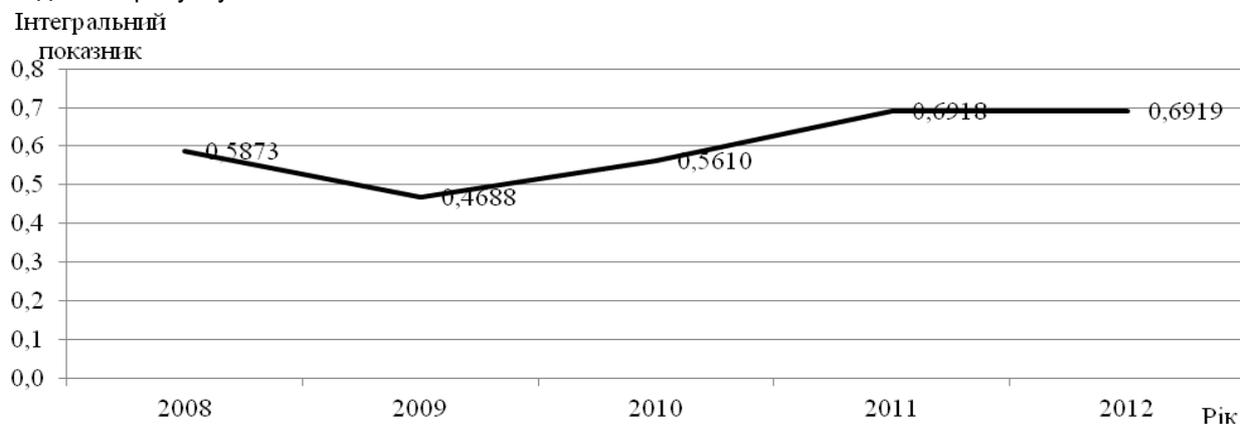


Рис. 1. Динаміка показника фінансової безпеки банківської системи в 2008-2012 рр.
Джерело: Розраховано автором

Як видно на рисунку 1, загальний рівень фінансової безпеки банківської системи України є недостатньо високим (близько 60%). Проте, слід відмітити його позитивну динаміку за останні два роки. Таку тенденцію можна пояснити зростанням обсягів кредитування банками підприємств реального сектору та зниженням частки іноземного банківського капіталу.

Проте слід зазначити, що результати, отримані за такою методикою, викликають певні сумніви. Адже сумування показників, розрахованих за двома підходами є не зовсім коректним, оскільки для першого інтегрального критерію нормалізація індикаторів проведена в одному масштабному діапазоні, а для другого – за 5-ю масштабними діапазонами.

Висновки з даного дослідження. За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що методика розрахунку рівня фінансової безпеки банківської системи Мінекономіки України має ряд суттєвих недоліків. Зокрема, врахування при визначенні рівня фінансової безпеки лише двох показників (обсягів кредитування реального сектору та частки іноземного капіталу), що унеможлиблює визначення впливу інших негативних факторів на банківську систему; оскільки властивості банківської безпеки характеризуються множиною ознак, то при упорядкуванні одиниць сукупності виникає необхідність агрегування усіх ознак множини.

На нашу думку, фінансову безпеку банківської системи слід розглядати за такими агрегованими ознаками як: ризикованість, капіталізація, фінансова незалежність, функціональність;

- здійснення нормалізації показників за оптимальними значеннями, що порушує припущення (1) у разі, якщо поточні значення індикатора перевищують $x_{\text{опт}}$ (або є нижчими за $x_{\text{опт}}$); отже нормалізацію слід проводити за максимальними (або мінімальними) значеннями;

- штучне введення огрублення нормалізованого показника в діапазоні оптимальних значень та за межами порогових значень, що порушує безперервність функції інтегрального показника та унеможлиблює його використання в процедурах оптимізації з застосуванням градієнтних методів при визначенні коефіцієнтів чутливості інтегрального критерію до зміни керованих параметрів (індикаторів).

Перспективи подальших досліджень обумовлюються наявністю суттєвих недоліків в методиці Мінекономіки України, що визначає необхідність розробки більш інформативного та точного алгоритму розрахунку загального показника фінансової безпеки банківської системи.

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія, оцінка та механізм забезпечення): Монографія / О.І. Барановський. – К.: КНТЕУ, 2004. – 759 с.
2. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / [А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. А.О. Єпіфанова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с. – ISBN 978-988-8958-50-2.
3. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
4. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія / В.В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
5. Крупка І.М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І.М. Крупка // Бізнесінформ. – 2012. – № 6. – С. 168-175.
6. Пилипенко Л.М. Методичний підхід щодо оцінки рівня фінансової безпеки в банківській сфері / Л.М. Пилипенко, А.І. Сухоруков // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 2. – С. 134-144.
7. Соловйов В.І. Банківська безпека України: вдосконалення методики оцінки / В.І. Соловйов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – № 1 (17). – 2012 р. – С. 171-176.
8. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: затверджена Наказом Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 р. [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
9. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579
10. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896
11. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЕКСЕЛЬНИХ РОЗРАХУНКІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку аграрного сектору економіки України в умовах гострої нестачі бюджетних ресурсів та браку власних обігових коштів у аграрних підприємств особливого значення набуває пошук нових ефективних інструментів фінансування сільськогосподарських товаровиробників та переробних підприємств. Причому у багатьох випадках суб'єкти господарювання поступово повертаються до "старих" та перевічених на практиці фінансових інструментів, ключову роль серед яких посідають векселі. Це викликано, зокрема, відсутністю у них обігових коштів, простим механізмом застосування векселя як цінного паперу, можливістю розширення кола потенційних учасників вексельних правовідносин тощо.

Питання удосконалення вексельних розрахунків тісно пов'язано з проблемою вдосконалення системи державного регулювання обігу цінних паперів, а також з низкою інших актуальних проблем формування та реалізації боргової політики сільськогосподарських та переробних підприємств насамперед з підвищенням ефективності управління їх дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань організації вексельних розрахунків присвячені роботи таких українських авторів, як О.М. Бандарук, О.Д. Василик, А.В. Демківський [1], Л.Б. Долинський, Є.І. Єрмак [2], В.П. Ляшко, С.З. Мошенський [3], М.В. Ніконова, А.І. Римарук та ін. Правові аспекти операцій з векселями вивчали С.Н. Бервено, О.Ю. Большакова, С.О. Буткевич, Л.М. Гавриловська, Г.І. Гаєва, І.Е. Красько та ін.

Актуальні проблеми вексельного обігу відображено в роботах відомих російських та інших зарубіжних вчених, зокрема таких, як В.П. Астахов, С.М. Барац, А.А. Вишневський, Л. Гольдшмідт, В.М. Гордон, Ю.О. Кремер, Є.А. Мізіковський, Д.А. Равкін, П.П. Цитович, Г.Ф. Шершеневич. Разом з тим, результати їх досліджень без врахування вітчизняних умов не завжди можуть з достатньою ефективністю використовуватися на практиці сільськогосподарськими підприємствами України.

В цілому, не зважаючи на значну кількість наукових досліджень з проблем розвитку вексельного ринку в Україні, питанню вдосконалення організації вексельних розрахунків в аграрному секторі у науковій літературі поки що приділяється недостатньо уваги.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сучасного стану організації вексельних розрахунків в аграрному секторі економіки та розробка пропозицій щодо її вдосконалення.

Для досягнення зазначеної мети ставилися наступні завдання:

- проаналізувати сучасний стан розвитку системи вексельних розрахунків в аграрному секторі України;
- обґрунтувати доцільність та визначити основні шляхи запровадження повноцінного рейтингування векселів;
- визначити основні шляхи вдосконалення вексельних розрахунків аграрних підприємств з комерційними банками.

Виклад основного матеріалу дослідження. В результаті проведеного аналізу сучасного стану розвитку вексельних відносин у аграрному секторі нашої країни встановлено, що проблема покращення ефективності функціонування вексельного обігу потребує комплексного системного підходу до її вирішення. Тобто, слід застосувати сукупність взаємоузгоджених заходів, які б враховували всі можливі напрями розвитку системи вексельного обігу. Крім того, при розробці таких заходів необхідно врахувати упереджене ставлення як суб'єктів господарювання, так і контролюючих органів в Україні до векселя.

На сучасному етапі розвиток вексельних відносин в аграрному секторі України стримують наступні чинники:

- 1) ризик непогашення векселів;
- 2) складність стягнення по опротестованому векселю, пов'язана із забюрократизованістю роботи виконавчої служби;
- 3) відсутність стійкого попиту на вітчизняні векселі на фондовому ринку, відсутність вторинного ринку векселів;
- 4) переважне використання простих векселів та нечасте використання переказних;
- 5) підвищена "увага" податкових органів до вексельних операцій.

Крім того, вітчизняний вексельний ринок поки що залишається недостатньо організованим. Іншими ключовими особливостями вексельного ринку є:

- 1) відсутність цінних паперів великого номіналу, які б розповсюджувалися здебільшого серед банків та інституційних інвесторів;
- 2) домінуюче використання векселя як розрахункового засобу та суттєве зниження його кредитної функції;
- 3) відносно незначне використання вексельних операцій у середньому та малому бізнесі;
- 4) перевага дисконтних векселів над відсотковими, що свідчить про обмеженість використання векселів як інвестиційних інструментів;
- 5) перетворення значної кількості векселів у проблемні активи вже на момент їх видачі.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що, незважаючи на низку перешкод, векселі знову набувають поширення в аграрному секторі держави. Адже саме вексель як особливий фінансовий інструмент здатен сприяти у розв'язанні низки у проблем, які роками накопичувалися в сільському господарстві. Насамперед йдеться про проблему взаємної заборгованості підприємств.

На нашу думку, механізм ефективного вексельного обігу в аграрному секторі включає основні складові:

- 1) вдосконалення національного законодавства з питань обігу векселів шляхом його гармонізації з нормами міжнародного вексельного права;
- 2) удосконалену інфраструктуру вексельного обігу;
- 3) покращену платіжну дисципліну у вексельних розрахунках;
- 4) вдосконалені вексельні відносини з комерційними банками.

Ефективна система розвитку вексельного обігу є неможливою без такої складової, як повноцінна законодавча база. Насамперед йдеться про вдосконалення Закону України "Про обіг векселів в Україні". Ми вважаємо, що досить актуальним є питання доопрацювання цього закону, що зумовлене відставанням його положень як у сфері використання векселів суб'єктами господарювання, так і наявністю "прогалів" щодо загальних вексельних норм.

Під інфраструктурою ринку векселів розуміють сукупність установ, що сприяють підвищенню ефективності функціонування цього ринку. При цьому, на нашу думку, зазначена інфраструктура повинна включати в себе координуючі та контролюючі органи, а також сукупність установ та організацій, які можуть брати безпосередню участь у вексельних відносинах.

Зокрема, до складу зазначеної інфраструктури, слід включити Національну комісію з цінних паперів то фондового ринку (НКЦПФР), спеціальні вексельні установи, рейтингові агентства, котирувальну вексельну систему, саморегулюючі організації, Державну службу статистики, мережу спеціалізованих видань та мережу освітніх закладів.

У зв'язку з тим, що однією з основних проблем, які гальмують розвиток вексельних розрахунків в Україні, є саме інформаційна непрозорість, то однією з важливих складових інфраструктури вексельного обігу повинні стати рейтингові агентства.

Одним із шляхів розв'язання цієї проблеми вважаємо запровадження повноцінного рейтингування векселів – системи якісної оцінки векселя як різновиду фінансового інструменту з урахуванням рівня спроможності зобов'язаної особи своєчасно та у повному обсязі виконувати зобов'язання за векселем.

Зазначену систему можна побудувати на основі розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2004 № 208-р "Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання" [4], а також постанови Кабінету Міністрів України від 26.04.2007 № 665 "Про затвердження Національної рейтингової шкали" [5].

Зокрема, відповідно до зазначеного розпорядження, кредитний рейтинг боргового інструменту "характеризує рівень спроможності емітента своєчасно та в повному обсязі обслуговувати зобов'язання за таким інструментом". При чому, зазначений показник може бути як нижчим, так і вищим від рейтингу позичальника – в залежності від впливу чинників, які зменшують кредитний ризик. Такими обставинами, зокрема, можуть бути застави або гарантії, що надаються третьою особою.

Вищезазначене у повній мірі стосується векселя, оцінка якого повинна здійснюватися за критеріями, представленими у таблиці 1.

На нашу думку, проведення оцінки за вищезазначеними критеріями є правильним з наступних міркувань.

По-перше, наявність додаткової гарантії (наприклад, авалю) на векселі, як правило, підвищує якість цього інструменту. Насамперед це має місце у випадках, коли авалістом виступає відомий комерційний банк. Таким чином, критерій "додаткова гарантія" оцінюватиметься в 1 бал у разі її наявності та у 0 балів, коли гарантія відсутня.

Вважаємо, що критерій "дохідність за векселем" теж є одним з ключових. Відповідно, високий рівень дохідності векселя варто оцінити у 1 бал, а низький рівень – у 0 балів.

За наявності звіту аудитора про фінансово-господарський стан емітента векселів можна більш об'єктивно оцінити самі цінні папери. Тому пропонуємо наявність у емітента в цілому позитивного аудиторського звіту оцінити у 1 бал, негативного – у мінус 1 бал, а його відсутність – у 0 балів.

Таблиця 1

Основні критерії оцінки векселя *

№ п/п	Критерій оцінки	Вища оцінка (1)	Нижча оцінка (0)	Негативна оцінка (-1)
1.	Додаткова гарантія (аваль)	наявна	відсутня	-
2.	Дохідність за векселем	вища	нижча	-
3.	Звіт аудитора про стан емітента	наявний (позитивний)	відсутній	наявний (негативний)
4.	Досвід використання векселів	наявний (позитивний)	відсутній	наявний (негативний)
5.	Публічна інформація про емітента	відкритість	обмежений доступ	-
6.	Інформація про середовище діяльності емітента	наявна (позитивна)	відсутня	наявний (негативний)
Загальна оцінка векселя		Загальна кількість балів		

* Сформовано автором на основі [6-8]

Якщо суб'єкт господарювання, який випускає векселі, вже має попередню позитивну історію емісії таких цінних паперів, то майбутні векселедержателі швидше приймуть рішення щодо їх набуття або не набуття. Отже, наявність позитивного досвіду використання векселів можна оцінити в 1 бал, негативного – в мінус 1 бал, а відсутність будь-якого досвіду – у 0 балів.

Наявність публічної інформації про суб'єкт господарювання підвищує привабливість векселя, дозволяє зробити як оцінку його сучасного стану, так і перспектив розвитку. Таким чином, наявність зазначеної інформації про емітента векселя оцінюватиметься за нашою методикою у 1 бал, а її відсутність – у 0 балів.

Інформація про середовище діяльності емітента векселя, на нашу думку, також повинна доповнювати запроповану методіку оцінки зазначеного цінного паперу. Зокрема, наявність інформації про в цілому позитивне середовище функціонування підприємства повинна бути оцінена у 1 бал, про негативне середовище – у мінус 1 бал, а її відсутність – у 0 балів.

Враховуючи той факт, що Національною шкалою короткострокових кредитних рейтингів, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 26.04.2007 № 665, передбачені шість видів рейтингів – uaK1, uaK2, uaK3, uaK4, uaK5 та uaKD, уточнену шкалу короткострокових кредитних рейтингів за векселем можна представити у вигляді таблиці 2.

Таблиця 2

Уточнена шкала короткострокових кредитних рейтингів за векселем *

Рейтинг	Числове значення	Характеристика рейтингу
I. Інвестиційні рівні		
uaK1	6	Вексель характеризується найвищою кредитоспроможністю, тобто існує дуже висока (найвища) ймовірність своєчасного та повного його погашення.
uaK2	5	Вексель характеризується високою кредитоспроможністю, тобто існує висока ймовірність його погашення вчасно та у повному обсязі.
uaK3	4	Вексель характеризується достатньою кредитоспроможністю, тобто існує достатня ймовірність його погашення вчасно та у повному обсязі.
II. Спекулятивні рівні		
uaK4	3	Вексель характеризується низькою кредитоспроможністю, існують сумніви щодо погашення такого векселя вчасно та у повному обсязі.
uaK5	2	Вексель характеризується дуже низькою кредитоспроможністю, існує вірогідне непогашення такого векселя вчасно та у повному обсязі.
uaKD	1	Рейтинг "uaKD" означає дефолт за такими векселями.

* Сформовано автором

Використання зазначеної системи дозволить об'єктивно оцінювати векселі, а наявність даних щодо рейтингів полегшить процедуру прийняття рішень майбутнім векселедержателем та дозволить уникнути зайвих ризиків.

На нашу думку, запровадження системи рейтингування у вексельному обігу в цілому покращить розкриття інформації щодо векселедавців, започаткує ведення так званих рейтингових історій, тобто сприятиме зростанню прозорості вексельного обігу та підвищенню ефективності його функціонування. Слід відмітити, що зазначена система може бути запровадження рішенням. Національного комітету

цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР)

Питання рейтингування нерозривно пов'язано з іншим питанням – котируванням цінних паперів, у тому числі, векселів. Вважаємо, що цілком обґрунтованим є запровадження торгівлі вексями на спеціальних торговельних вексельних майданчиках. Такі майданчики доцільно було б створити безпосередньо при організаторах торгівлі цінними паперами. Це б сприяло як підвищенню ліквідності векселів, так і точному визначенню їх ринкової вартості.

Складовими системи розвитку вексельного обігу повинні стати Координаційна рада з вексельного обігу (яка б координувала діяльність регуляторів та органів влади) й саморегулююча організація, наприклад, Вексельна Асоціація України. Ідея створення такої організації давно набула практичної реалізації в провідних країнах світу.

Крім того, вважаємо за доцільне запровадити процедуру обов'язкового доведення Державним комітетом статистики даних щодо вексельного обігу до основних складових інфраструктури вексельного обігу із подальшим розміщенням останніми відповідної інформації на своїх веб-сторінках та у офіційних виданнях.

Необхідною умовою прискореного розвитку вексельного обігу є високий рівень знань та кваліфікації учасників такого обігу. Таким чином, важливою складовою розвитку вексельного обігу повинно стати вдосконалення системи освіти.

Крім того, детальну увагу слід приділити вдосконаленню існуючої системи звітності щодо видачі, обігу та погашення векселів. Вдосконаленню вексельних відносин з комерційними банками повинні сприяти відновлення позитивного іміджу векселя як інструменту комерційного кредиту.

Так, останнім часом у банківській сфері намітилися тенденції до подальшого вдосконалення операцій з вексями. До найважливіших з них відносяться вексельні кредити (дисконтна операція, кредити, забезпечені вексями та рефінансування векселів). Для підвищення оперативності та зручності вексельних розрахунків клієнтів банків використовують наступні операції, як є базою комісійних доходів банків без суттєвого ризику, а саме: 1) комісійні (інкасування, доміцільція); 2) гарантійні операції.

Окремі комерційні банки активно впроваджують у свою роботу вексельні операції, створивши спеціальні спільні програми з фінансування закупівлі засобів захисту рослин. Так, наприклад, ПАТ "Креді Агріколь банк" разом з компанією "Байер" вже розробило та впровадило у життя в Україні спільну партнерську програму з фінансування закупівлі засобів захисту рослин торговою маркою "Bayer CropScience". Подібна програма існує також і між компанією "Байер" та комерційним банком АТ "Райффайзен Банк Аваль"

Відповідно до зазначеної програми, сільськогосподарські товаровиробники тепер мають можливість отримати відстрочку платежу за високоякісні засоби захисту рослин без використання банківського чи товарного кредиту за допомоги послуги авалювання векселя, згідно якої банк гарантує продавцю оплату за виписаним товаровиробником векселем (зобов'язанням). Схематично зазначену операцію можна представити у вигляді рис. 3.

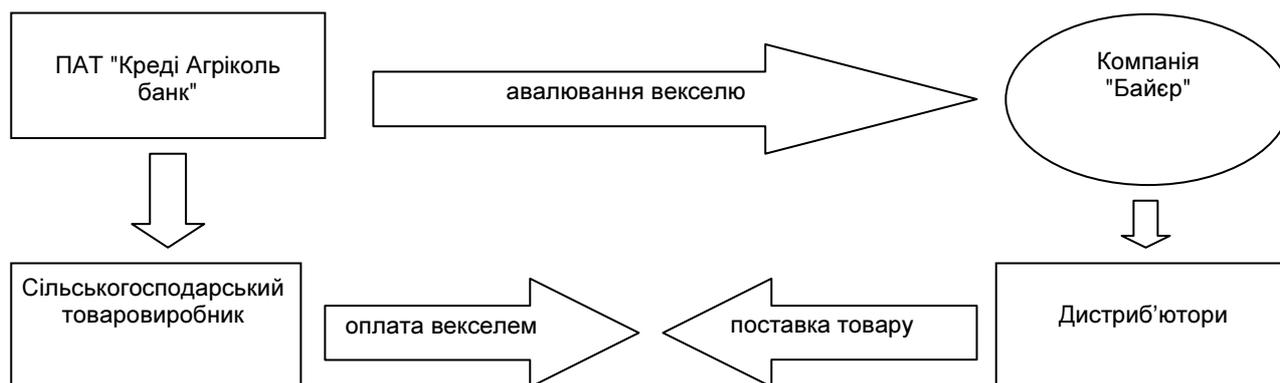


Рис. 3. Фінансування закупівлі засобів захисту рослин за допомогою послуги авалювання векселів

* Сформовано автором

Зазначена програма працює наступним чином:

- 1) сільськогосподарський товаровиробник звертається до офіційного дистриб'ютора компанії "Байер" та визначається із обсягом закупівель засобів захисту рослин;
- 2) товаровиробник вертається до відділення банку для встановлення ліміту авалювання векселів;
- 3) банк аналізує отримані документи, встановлює максимальний ліміт авалювання векселів та укладає угоду із товаровиробником;

4) в рамках укладеної угоди та у межах встановленого ліміту сільськогосподарський товаровиробник випускає прості комерційні векселі зі строком погашення до 9 місяців в якості інструменту розрахунків за продукцію компанії "Байєр";

5) кожен офіційний дистриб'ютор приймає як безумовну оплату за товар вексель з супроводжуючим листом про відкриття ліміту на авальювання векселя від ПАТ "Креді Агріколь банк";

6) сільськогосподарський товаровиробник оплачує зобов'язання по векселю у визначений у векселі строк, а оплата комісії банку здійснюється щоквартально.

При цьому в якості забезпечення векселя можуть виступати як грошові кошти, так і нерухомість, сільськогосподарська техніка або обладнання. Однак, ліміти авальювання векселів до 160 тис. грн. можуть бути встановлені без надання забезпечення.

Отже, зазначені програми довели свою результативність на практиці, а їх поширення може призвести до зниження вартості позикових ресурсів через запровадження авального та акцептного кредитування замість звичайного. В кінцевому випадку це значною мірою сприятиме розбудові механізму ефективного вексельного обігу в Україні.

Аналізуючи в цілому вексельні відносини з комерційними банками, слід відмітити розробку та реалізацію комплексу заходів з метою забезпечення сприятливих умов для використання векселів (за участю комерційних банків) суб'єктами господарювання, зокрема аграріями. Варто зазначити, що ідея запровадження цих відносин не є новою, адже вона виникла ще у 2003 р. (програма заходів Міністерства аграрної політики та Асоціації українських банків щодо розширення застосування векселів при кредитуванні підприємств агропромислового комплексу), зокрема щодо розробки механізму часткової компенсації витрат сільгоспвиробників за операціями врахування векселів і авального кредитування з державного бюджету. Однак і на сьогоднішній день такий механізм не створений.

Існування механізму часткової компенсації витрат аграріїв за вексельними операціями, що здійснюються за участю банківських установ, є важливою складовою як вексельних відносин із банками, так і механізму забезпечення ефективного функціонування вексельного обігу. Адже така програма (якщо вона дієва) є дійсним підґрунтям для активізації використання векселів суб'єктами господарювання.

Додатковим кроком на шляху вдосконалення вексельних відносин з комерційними банками може бути розробка обов'язкової процедури уповноваження філій центрального офісом банку щодо проведення ними операцій з векселями.

Це сприятиме зростанню клієнтської бази банку, збільшенню прибутковості та розширенню вексельних операцій в регіональному масштабі.

Таким чином, з метою підвищення ролі комерційних банків у вексельному обігу доцільно:

- 1) розробити вексельні схеми та програми для клієнтів банку;
- 2) уповноважувати філії здійснювати вексельні операції;
- 3) посилити рекламну кампанію банківських продуктів, безпосередньо пов'язаних з вексельним обігом;
- 4) організувати проведення навчальних семінарів та тренінгів, присвячених проблемам та перспективам вексельного обігу.

На нашу думку, реалізація зазначених основних та ряду інших додаткових заходів активізує участь банків у вексельному обігу, що у кінцевому випадку призведе до його ефективного розвитку.

Окремої уваги в системі вдосконалення вексельного обігу, в тому числі і в аграрному секторі економіки України, заслуговують вексельні відносини зі страховими компаніями, які на сьогоднішній день, по-суті, відсутні.

Залучення страхових компаній у систему вексельних відносин збільшить доступність страхування для суб'єктів господарювання (50% вартості страхових внесків не потребують мобілізації грошових коштів, оскільки сплачуються за рахунок емісії векселя) і забезпечить дієвість державної програми часткової компенсації страхових премій, сплачених аграріями.

Висновки з даного дослідження. Отже, вирішити проблему забезпечення ефективного функціонування вексельного обігу в аграрному секторі економіки можливо лише на основі системного підходу. Розробка та впровадження окремих заходів не забезпечує комплексного вирішення проблеми, адже таким чином розв'язуються, як правило, локальні завдання в короткостроковій перспективі, відповідно, не вирішується проблема в цілому.

Література

1. Демківський А.В. Вексельна справа / А.В. Демківський. – К. : Либідь, 2003. – 336 с.
2. Єрмак Є.І. Використання векселів сільськогосподарськими підприємствами для розрахунків з контрагентами / Є.Єрмак, О.Клименко // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 79-83.
3. Мошенский С.З. Эволюция векселя / С.З. Мошенский. – К. : – Ровно: "Планета-друк", 2005. – 446 с.

4. Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2004 № 208-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
5. Про затвердження Національної рейтингової шкали : Постанова Кабінету Міністрів України від 26.04.2007 № 665. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
6. Румянцев С. Активізація цивілізованого обігу векселів / С. Румянцев // Цінні папери України. – 2011. – № 29 (571). – С. 13–14.
7. Кузнєцова Н.С. Ринок цінних паперів в Україні: правові основи формування та функціонування / Н.С. Кузнєцова, І.Р. Назарчук. – Київ. : "Юрінком Інтер", 2002. –320 с
8. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок / Я.М. Миркин. – М. «Перспектива»,—2004. – 210 с.

УДК 658.589.001.5

Хавер В.М.,
здобувач*Придніпровський науковий центр
НАН України і МОН України

АНАЛІЗ УМОВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДО ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Постановка проблеми. Залучення фінансування є останнім та дуже важливим етапом для реалізації інноваційного проекту в цілому. Знайти інвестиції нелегко, оскільки інноваційні проекти є значно більш ризикованими, на відміну від інвестиційних. Далеко не всі інвестори готові вкладати кошти в інноваційні проекти, навіть не зважаючи на те, що ефективність капітальних вкладень таких проектів може бути доволі значною та іноді складає від 200% до 2000%. Тому дуже важливим є дослідження можливості залучення інвестицій до інноваційних проектів за різних умов їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед наукових праць, в яких досліджуються питання, пов'язані з теоретичними та практичними засадами проблем розвитку інноваційної діяльності та інвестування інноваційних проектів, а саме: розробка класифікації інноваційних проектів для дослідження проектів із розподілом на інноваційну та інвестиційну складову, створення проектів та пошук інвестицій для їх реалізації; оцінка параметрів економічного розвитку інформаційних моделей та багато іншого, можна назвати роботи авторів: Амоші О.І., Білякова В.М., Гейця В.М., Мешко Н.П., Пономаренка П.І. Соловійова В.П. [1-9]. Втім, проблеми щодо дослідження умов залучення інвестицій в інноваційні проекти все ж таки залишаються не вирішеними та потребують подальшого вивчення і деталізації.

Постановка завдання. Метою статті є отримання наукових результатів у вигляді емпіричних залежностей, які характеризують готовність потенційних інвесторів залучати кошти до інноваційних проектів за різних умов їх реалізації шляхом соціологічного опитування останніх, обробки та аналізу результатів такого анкетування, що може скласти заклад для формування методики оцінки ризиків при реалізації інноваційних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У пошуку фінансування в інноваційні проекти дуже важливими є знання того, за яких умов можна залучати такі інвестиції, тобто треба чітко розуміти, на що може піти інвестор, а саме при якому ступені ризику яку суму коштів він буде готовий вкласти. Очевидно, що на такий показник буде значним чином впливати запропонована ефективність капітальних вкладень, яка для інноваційних проектів може змінюватись в реальних межах від 100% до 2000%.

Щоб провести таке дослідження, інвестори були розподілені на представників «малого бізнесу» та представників «середнього бізнесу». До першої категорії були віднесені особи із річним доходом від 0,1 до 1 млн. грн., до другої – від 1 до 25 млн. грн. Запропоноване розподілення також було прив'язане і до середньої вартості різних інноваційних проектів. Такі опитування були проведені, результати оброблені та отримані емпіричні залежності, які будуть представлені, описані та проаналізовані нижче.

Емпіричні залежності у всіх випадках були розраховані із застосуванням трьох закладних моделей: лінійної, зворотної та квадратичної. Зафіксовано, що краще за все залежність описується квадратичною функцією, оскільки при цьому досягається найвищий коефіцієнт детермінації – R^2 , у

* Науковий керівник: Пономаренко П.І. – д.т.н., професор

порівнянні з іншими функціями, його значення складало від 0,69 до 0,83, для представників малого бізнесу та від 0,68 до 0,85, для представників середнього бізнесу, тобто модель достатньо добре апроксимує вихідні дані.

Результати проведених нами досліджень наведено у таблицях 1- 5, та на рисунках 1- 8.

Таблиця 1

Зведені дані квадратичних моделей та оцінка параметрів при ефективності капітальних вкладень (ЕКВ) від 100% до 2000% для представників малого бізнесу

№ з/п	Ефективність капітальних вкладень (ЕКВ), %	Коефіцієнт детермінації – R ²	Отримана формула
1	ЕКВ 100%	0,742	$y = 36,327 - 68,698x + 35,402x^2$
2	ЕКВ 300%	0,833	$y = 42,327 - 74,274x + 34,528x^2$
3	ЕКВ 500%	0,783	$y = 49,843 - 61,027x + 22,654x^2$
4	ЕКВ 700%	0,790	$y = 55,744 - 55,181x + 13,112x^2$
5	ЕКВ 1000%	0,750	$y = 62,962 - 59,633x + 20,105x^2$
6	ЕКВ 1300%	0,696	$y = 66,372 - 57,751x + 23,893x^2$
7	ЕКВ 1600%	0,708	$y = 72,516 - 54,841x + 24,257x^2$
8	ЕКВ 2000%	0,716	$y = 78,670 - 55,960x + 20,760x^2$

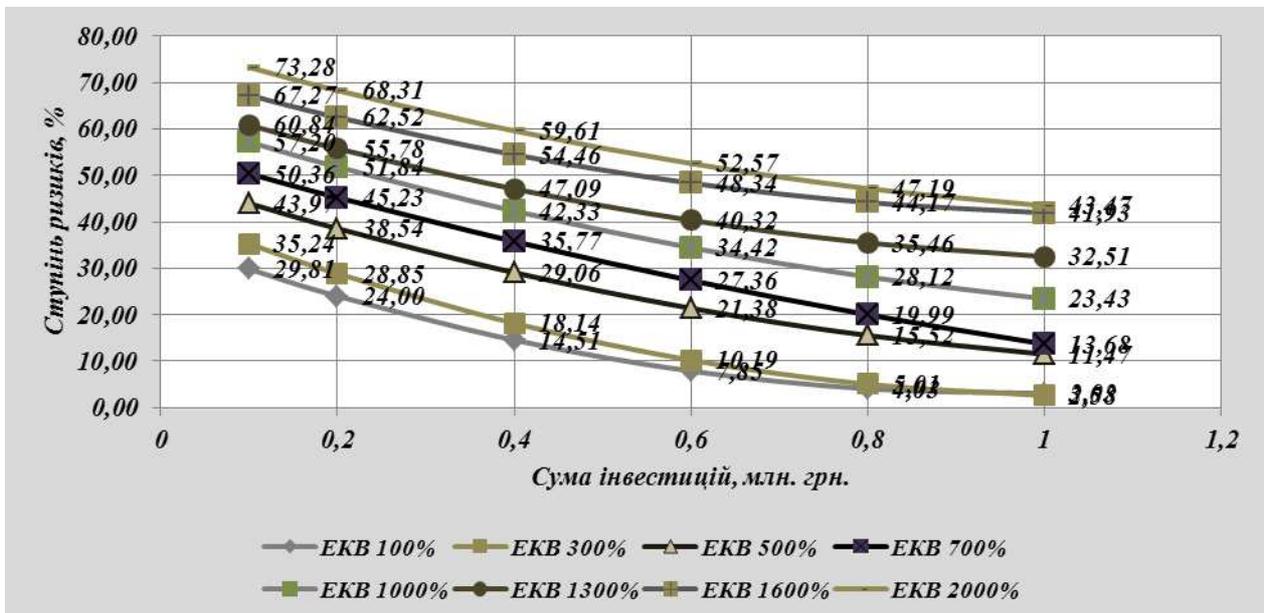


Рис. 1. Графік залежності сум інвестицій від ступеня ризику при ефективності капітальних вкладень (ЕКВ) від 100% до 2000% для представників малого бізнесу

Опитування інвесторів проводилися в межах сум інвестицій від 0,1 до 1 млн. грн.

Висновки з аналізу залежності сум інвестицій від ступеня ризику при ефективності капітальних вкладень (ЕКВ) від 100% до 2000% для представників малого бізнесу (МБ):

1. Чим вище ефективність капітальних вкладень (ЕКВ), тим більшою є готовність інвестора ризикувати, вкладаючи інвестиції.

2. Зі зменшенням суми інвестицій збільшується готовність інвестора вкладати кошти при високих ризиках та за різних значень ЕКВ.

3. Із збільшенням суми інвестицій готовність інвестора ризикнути коштами повільно зменшується, при різних значеннях ЕКВ.

Обґрунтування першого пункту висновків з отриманих результатів дослідження та його детальний аналіз для МБ: «Чим вище ефективність капітальних вкладень (ЕКВ), тим більшою є готовність інвестора ризикувати, вкладаючи інвестиції».

Із отриманих залежностей (рисунок 1), побудуємо зведену таблицю отриманих даних та проаналізуємо її.

Таблиця 2

Зведені результати отриманих даних емпіричних залежностей при ЕКВ від 100% до 2000% для МБ

№ з/п	ЕКВ, %	Ступінь ризику %, при сумі інвестицій (млн. грн.):					
		0,1	0,2	0,4	0,6	0,8	1
1	100	30	24	15	8	4	3
2	300	35	29	18	10	5	3
3	500	44	39	29	21	16	11
4	700	50	45	36	27	20	14
5	1000	57	52	42	34	28	23
6	1300	61	56	47	40	35	33
7	1600	67	63	54	48	44	42
8	2000	73	68	60	53	47	43

Із даних таблиці 2 видно, що інвестор готовий вкласти 0,1 млн. грн. із ЕКВ 100% при ступені ризику в середньому у 30%. Якщо поглянути на ЕКВ 300%, то таку ж суму він готовий вкласти при ступені ризику від 30% до 40%, в середньому з ризиком у 35%. Порівнюючи таку невелику різницю у ЕКВ між 100% та 300% вже видно, як змінюється готовність інвестувати. При 300% ЕКВ ступінь ризику порівняно із 100% збільшився вже на 5%. Розглянувши ЕКВ у 500%, з рисунку 1 видно, що готовність ризикнути збільшується та ступінь ризику наближається до 45%, в середньому складає 44%, порівняно із ЕКВ 300%, ступінь ризику збільшується на 9%, а порівняно з ЕКВ 100% – на 14%. Тепер на ЕКВ у 700%, при такій ефективності інвестор готовий вкласти той самий 0,1 млн. грн. із ризиком у середньому у 50%. Порівнявши цю ефективність із ефективністю у 500%, можна побачити як зростає готовність інвестора вкладати в інноваційний проект із ризиком на 6% більше. Якщо ж порівняти ефективність у 700% та 100% видно, що ступінь ризику зріс з 30% до 50%, різниця склала 20%. При ефективності капітальних вкладень 1000%, інвестор буде вкладати той самий 0,1 млн. грн. зі ступенем ризику від 50% до 60%, в середньому із ризиком 57%, що на 7% більше ніж при ЕКВ у 700% та на 27% більше ніж при 100% ЕКВ. При ЕКВ 1300% ту ж суму інвестор вкладає із ступенем ризику від 60% до 65%, в середньому при ризику 61%, що на 4% більше ніж при ЕКВ у 1000%, на 17% більше ніж при ЕКВ 500%, та на 31% більше ніж при ЕКВ у 100%. Як бачимо, на прийняття рішення інвестора щодо фінансування інноваційних проектів дуже впливає такий фактор, як ефективність капітальних вкладень. При ЕКВ 1600%, що є достатньо високою для інноваційного проекту, інвестор готовий вкласти 0,1 млн. грн. із ризиком у середньому у 67%, що на 6% більше ніж при ЕКВ 1300%, на 17% більше ніж при ЕКВ 700% та на 37% більше ніж при ефективності 100%, що майже у два з половиною рази більше. При самій високій ЕКВ 2000% у проведеному дослідженні інвестор готовий ризикнути при ризику 73%, що на 6% більше ніж при ефективності 1600%, на 12% більше за ефективність у 1300%, на 16% більше ніж при ефективності 1000%, на 23% більше ніж при ефективності 700%, на 29% більше за ефективність у 500%, на 38% більше ніж при ефективності 300% та на 43% більше за ефективність у 100%. Видно, що зріст ЕКВ дуже впливає на готовність інвестора вкладати кошти в інноваційні проекти. На рисунку 2 зображено зростання ступеня ризику у %, за якого інвестор готовий вкладати 0,1 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100% до 2000% для МБ.

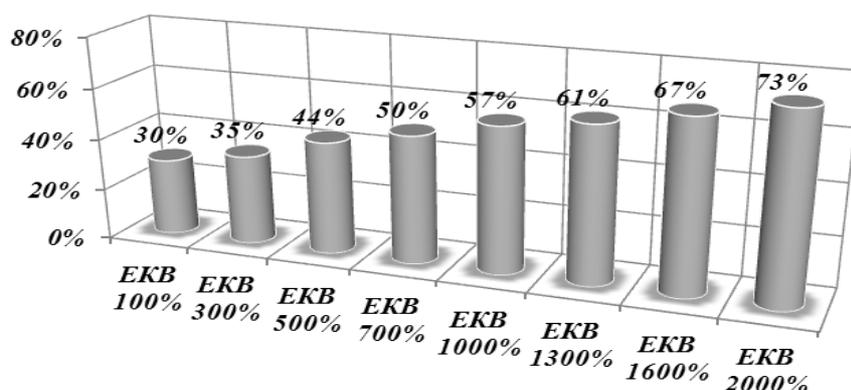


Рис. 2. Зростання ступеня ризику %, за якого інвестор готовий вкладати 0,1 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100% до 2000% для МБ

Тепер поглянемо, як змінюється готовність інвестора вкладати 0,2 млн. грн. та ризикувати відповідно при ефективності капітальних вкладень від 100% до 2000%. При ЕКВ 100%, можна побачити, що інвестор готовий вкладати кошти при ступені ризику від 20% до 30%, в середньому при 24%. При ЕКВ 300% інвестор вже готовий ризикнути при 29%, а це на 5% більше ніж при ЕКВ 100%, тобто вже можна побачити тенденцію росту до готовності ризикувати за різної ефективності капітальних вкладень. Видно, що відбувається, коли мова йде про ЕКВ 500%. За такої ефективності інвестор готовий інвестувати із ризиком майже у 40%, в середньому при 39%. Як бачимо, тенденція зберігається, тому що ступінь ризику збільшилася на відміну від ЕКВ 300% на 10%, а порівняно з ЕКВ 100% на цілих 15%. При ЕКВ 700% інвестор готовий вкласти таку ж саму суму інвестицій вже із ризиком від 40% до 50%, в середньому із ризиком у 45%, що на 6% більше ніж при ЕКВ 500% та на 21% більше ніж при ЕКВ 100%. При ЕКВ 1000% інвестор готовий інвестувати із ризиком у 52%, що більше ніж при ЕКВ 700% на 7%, а якщо порівнювати із ЕКВ 100%, то на цілих 28%. При ЕКВ 1300%, інвестор готовий вкласти кошти із ризиком майже 56%, що на 4% більше за ЕКВ 1000%, на 17% більше за ЕКВ 500% та на 32% більше за ЕКВ 100%. При ефективності капітальних вкладень 1600% інвестор готовий ризикнути із ступенем ризику від 60% до 65%, в середньому при 63%, що на 7% більше ніж при ЕКВ 1300%, на 18% більше ніж при ЕКВ 700% та на 39% більше ніж при ЕКВ 100%. При ЕКВ 2000% інвестор вкладає 0,2 млн. грн. із ступенем ризику від 60% до 70%, в середньому при 68% ризику. Тенденція зросту зберігається, якщо порівнювати, як змінювалася готовність інвестора ризикувати, починаючи із ЕКВ 100%. Інвестор готовий ризикувати при ефективності 2000% з ризиком 68%, що більше ніж при ЕКВ 1600% на 5%, на 12% більше ніж при ЕКВ 1300%, на 16% більше ніж при ЕКВ 1000%, на 23% більше ніж при ЕКВ 700%, на 29% більше порівняно із ЕКВ 500%, на 39% більше ніж при ЕКВ 300% та на 44% більше ніж при ЕКВ 100%. Незважаючи на зростання суми, яку потрібно вкладати інвестору для фінансування інноваційного проекту, все одно із ростом ЕКВ, готовність інвестора до ризику збільшується. На рисунку 3 зображено зростання ступеня ризику у %, за якого інвестор готовий вкладати 0,2 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100% до 2000% для МБ.

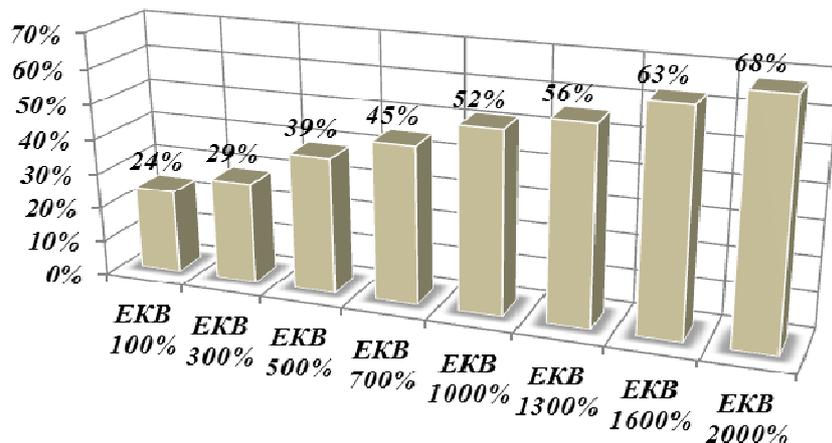


Рис. 3. Зростання ступеня ризику %, за якого інвестор готовий вкладати 0,2 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100% до 2000% для МБ

За таким же принципом було розглянуто та проаналізовано всі отримані дані, які далі будуть наведено нижче коротко.

Перейдемо до розгляду суми інвестицій 0,4 млн. грн. і побачимо, як при таких коштах буде змінюватися готовність інвестора ризикувати. При ефективності капітальних вкладень 100% потенційний інвестор готовий вкладати кошти із ризиком в середньому 15%. Із ефективністю 300% готовий ризикувати при 18%, що більше на 3%, ніж при ЕКВ 100% і так далі, тобто тенденція до збільшення зберігається. На рисунку 4 зображено зростання ступеня ризику у %, за якого інвестор готовий вкладати 0,4 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100% до 2000% для МБ.

Якщо розглядати суму інвестицій 0,6 млн. грн., то видно, що теж відбувається зростання готовності фінансувати із підвищення ЕКВ. При ефективності капітальних вкладень 100% інвестор готовий інвестувати в проект із ризиком у середньому 8%. При ефективності 300% таку суму інвестицій інвестор буде вкладати із ступенем ризику в середньому у 10%, якщо порівнювати готовність інвестора вкладати при 100% і 300% відповідно. Можна побачити, що відбувається зростання ступеня ризику на 2% на користь більшої ефективності капітальних вкладень. При ефективності 500% інвестор буде ризикувати зі ступенем, який дорівнює в середньому 21%, що на 13% більше ніж при ефективності 100% і так далі, тобто тенденцію теж можна побачити. На рисунку 5

зображено зростання ступеня ризику у %, за якого інвестор готовий вкладати 0,6 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100% до 2000% для МБ.

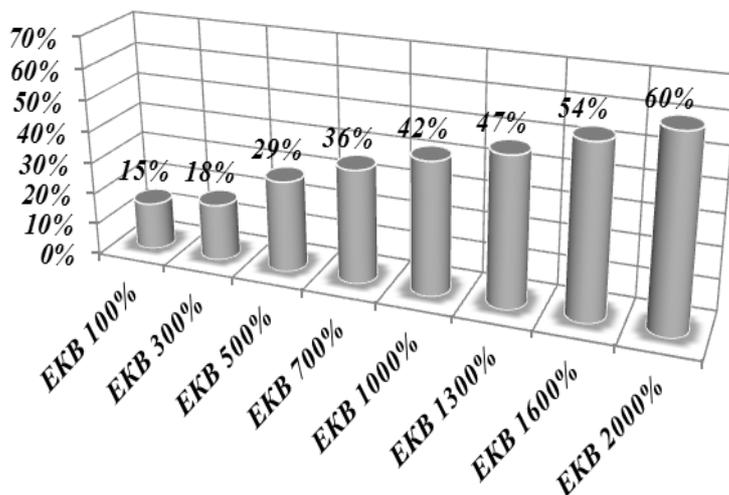


Рис. 4. Зростання ступеня ризику %, за якого інвестор готовий вкладати 0,4 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100 % до 2000% для МБ

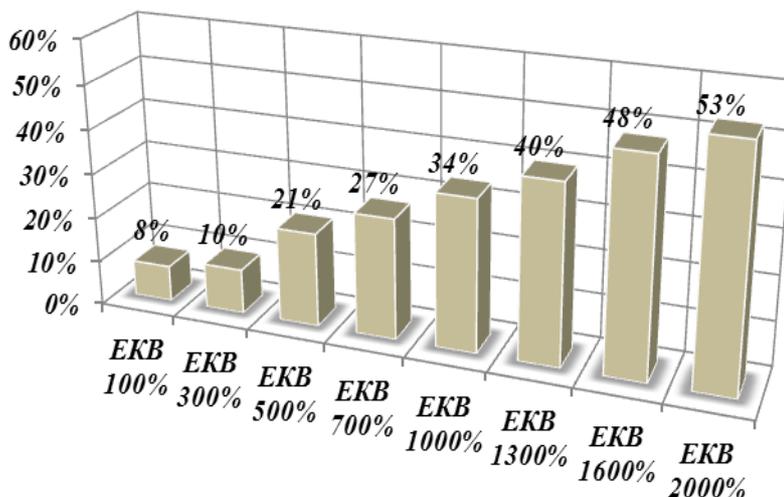


Рис. 5. Зростання ступеня ризику %, за якого інвестор готовий вкладати 0,6 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100% до 2000% для МБ

Якщо розглядати суму інвестицій 0,8 млн. грн. то видно, що теж відбувається зріст до готовності фінансувати із підвищення ЕКВ. При ефективність у 2000% інвестор готовий вкладати кошти із ступенем ризику у 47%, що на 3% більше ніж при ЕКВ 1600%, на 12% більше ніж при ЕКВ 1300%, на 19% більше ніж при ЕКВ 1000%, на 27% більше ніж при ЕКВ 700%, на 31% більше ніж при ЕКВ 500%, на 42% більше ніж при ЕКВ 300% та на 43% більше ніж при ЕКВ 100%. Незважаючи на те, що сума інвестицій у 0,8 млн. грн. є достатньо високою для представників малого бізнесу, все одно відбувається зростання готовності інвестора ризикувати відповідно росту ефективності капітальних вкладень. На рисунку 6 зображено зростання ступеня ризику у %, за якого інвестор готовий вкладати 0,8 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100% до 2000% для МБ.

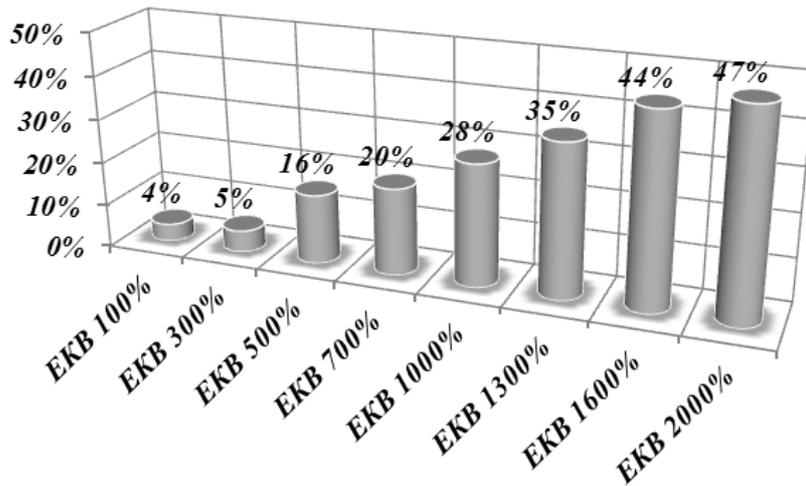


Рис. 6. Зростання ступеня ризику %, за якого інвестор готовий вкладати 0,8 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100% до 2000% для МБ

Якщо розглядати суму інвестицій у 1 млн. грн., теж спостерігається зростання. При ефективності капітальних вкладень 100% та 300%, ступінь ризику при якому відбувається готовність інвестувати в інноваційний проект складає в середньому 3%. При ефективності капітальних вкладень у 500%, готовність інвестора ризикувати підвищується і ступінь ризику в середньому складає 11%, що на 8% більше ніж при попередніх показниках ефективності. При ефективності капітальних вкладень 700% інвестування може відбуватися із ризиком від 10% до 15%, який в середньому складає 14%, що на 3% більше ніж при ефективності 500% та на 11% більше ніж при ефективності 100% і так далі. На рисунку 7 зображено зростання ступеня ризику у %, за якого інвестор готовий вкладати 1 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100% до 2000% для МБ.

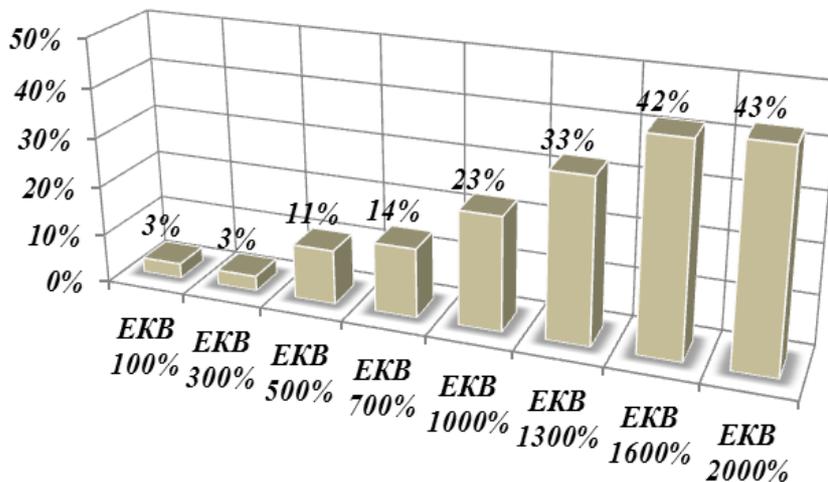


Рис. 7. Зростання ступеня ризику %, за якого інвестор готовий вкладати 1 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100% до 2000% для МБ

Також доцільно відмітити, що різке підвищення готовності інвестора ризикувати спостерігається при сумі інвестицій від 0,1 млн. грн. до 1 млн. грн., при переході ЕКВ з 300% до 500% та з 700% до 1000%. У таблиці 3 наведено, на скільки саме відсотків відбувається підвищення готовності інвестора ризикувати, вкладаючи кошти в інноваційний проект відповідно до збільшення ЕКВ при сумі інвестицій від 0,1 млн. грн. до 1 млн. грн. для представників малого бізнесу.

Таблиця 3

Зведені результати підвищення ступеня ризику із збільшенням ЕКВ при сумі інвестицій від 0,1 млн. грн. до 1 млн. грн. для МБ

№ з/п	ЕКВ, %	Підвищення ступеня ризику %, при переході ЕКВ від меншої до більшої відповідно сумі інвестицій (млн. грн.)					
		0,1	0,2	0,4	0,6	0,8	1
1	від 100 до 300	5	5	3	2	1	0
2	від 300 до 500	9	10	11	11	11	8
3	від 500 до 700	6	6	7	6	4	3
4	від 700 до 1000	7	7	6	7	8	9
5	від 1000 до 1300	4	4	5	6	7	10
6	від 1300 до 1600	6	7	7	8	9	9
7	від 1600 до 2000	6	5	6	5	3	1

Із таблиці 3 видно, що підвищення ступеня ризику при різній ЕКВ та сумах інвестицій відбувається неоднаково, але тенденція до зростання все одно зберігається.

Із проведених досліджень та їх аналізу видно, як змінюється готовність інвестора ризикувати: чим вища ефективність капітальних вкладень, тим готовність до ризику збільшується. Ця тенденція спостерігається, незважаючи на суму інвестицій, що видно із попереднього аналізу, який було зроблено із досліджень представників малого бізнесу у межах сум інвестицій від 0,1 млн. грн. до 1 млн. грн. та ефективності капітальних вкладень від 100% до 2000%.

Обґрунтування другого пункту висновків з отриманих результатів дослідження та його детальний аналіз для МБ: «Зі зменшенням суми інвестицій, збільшується готовність інвестора вкладати кошти при високих ризиках, за різних значень ЕКВ». Проаналізувавши, як змінюється готовність представників малого бізнесу ризикувати із збільшенням ефективності капітальних вкладень, вкладаючи кошти в інноваційні проекти, розглянемо та проаналізуємо, а якими ж саме темпами відбувається готовність ризикувати залежно від суми інвестицій та ефективності капітальних вкладень. Із таблиці 2 та рисунку 1, видно, як змінюється із сумою інвестицій готовність інвестора ризикувати відповідно зростанню ЕКВ, тобто чим менша сума, тим готовність до ризику збільшується. При сумі інвестицій 0,1 млн. грн. з ЕКВ від 100% до 2000%, ступінь ризику складає в середньому відповідно до ефективності капітальних вкладень від 30% до 73%. При підвищенні суми інвестицій до 0,2 млн. грн., готовність інвестора ризикувати поступово зменшується і складає вже від 24% до 68%, порівняно із сумою 0,1 млн. грн. нижня межа зменшилася з 30% до 24% на 6%, верхня межа зменшилася з 73% до 68% на 5%. Якщо розглядати суму інвестицій у 0,4 млн. грн., готовність ризикувати теж зменшується і складає від 15% при ЕКВ 100% до 60% при ЕКВ 2000%; порівняно із сумою 0,2 млн. грн. зменшення відбулося по нижній межі при ЕКВ 100% на 9%, по верхній межі при ЕКВ 2000% на 8%; порівняно із сумою 0,1 млн. грн. зменшення відбулося по нижній межі при ефективності капітальних вкладень 100% на 15%, при ефективності 2000% на 13% і так далі. Тобто видно, на скільки зменшилася готовність інвестора ризикувати при підвищенні суми інвестицій. Незважаючи на те, що ефективність капітальних вкладень підвищується, коли мова заходить про великі обсяги інвестицій у інноваційний проект, інвестор більш обережно ставиться до їх вкладання за наявності надто високих ризиків.

Обґрунтування третього пункту висновків з отриманих результатів дослідження та його детальний аналіз для МБ: «Із збільшенням суми інвестицій, готовність інвестора ризикнути коштами, повільно зменшується, при різних значеннях ЕКВ».

Проаналізувавши, як змінюється готовність представників малого бізнесу ризикувати із збільшенням ефективності капітальних вкладень, вкладаючи кошти у інноваційні проекти, та якими саме темпами відбувається готовність ризикувати залежно від суми інвестицій та ефективності капітальних вкладень, розглянемо та проаналізуємо, як змінюється при сумі інвестицій готовність інвестора ризикувати коштами відповідно до ЕКВ. Із таблиці 2 та рисунку 1 видно, як із збільшенням суми інвестицій готовність інвестора ризикувати коштами зменшується за різних значень ЕКВ. Різне зниження при всіх сумах від 0,1 до 1 млн. грн. відбувається при переході сум інвестицій від 0,2 млн. грн. до 0,6 млн. грн. У цьому діапазоні сум інвестицій різко зменшується готовність інвестора ризикувати. У таблиці 4 наведено, на скільки саме відсотків відбувається зменшення при переході з нижчої суми до більш високої.

Таблиця 4

Зведені результати зменшення ступеня ризику із збільшенням суми інвестицій при ЕКВ від 100% до 2000% для МБ

№ з/п	ЕКВ, %	Зниження ступеня ризику %, при переході із меншої до більшої суми інвестицій (млн. грн.)				
		від 0,1 до 0,2	від 0,2 до 0,4	від 0,4 до 0,6	від 0,6 до 0,8	від 0,8 до 1
1	100	6	9	7	4	1
2	300	6	11	8	5	2
3	500	5	10	8	5	5
4	700	5	9	9	7	6
5	1000	5	10	8	6	5
6	1300	5	9	7	5	2
7	1600	4	9	6	4	2
8	2000	5	8	7	6	4

З даних таблиці 4 видно, на скільки саме відсотків відбувається зниження ступеня ризику при переході з меншої до більшої суми інвестицій. При переході із суми інвестицій 0,1 млн. грн. до 0,2 млн. грн. при ЕКВ 100%, зниження ступеня ризику складає 6%, а вже при сумі інвестицій від 0,2 до 0,4 млн. грн., зниження зростає і складає вже 9%, при сумах інвестицій від 0,4 до 0,6 млн. грн. відстань зниження дещо зменшується і складає 7%. При сумах інвестицій від 0,6 млн. грн. до 0,8 млн. грн. можна побачити різке зниження до 4% і поступове зниження при сумах від 0,8 млн. грн. до 1 млн. грн., але не можна сказати, що така ситуація однаково зберігається при всіх ЕКВ – в деяких випадках, як наприклад при ЕКВ 300%, зниження ступеня ризику при сумі інвестицій від 0,2 млн. грн. до 0,4 млн. грн. більш різке, ніж при ЕКВ 100%, а при ЕКВ 700% спостерігається однакове відсоткове зниження ступеня ризику між сумами 0,2 млн. грн. та 0,4 млн. грн. та 0,4 млн. грн. і 0,6 млн. грн. на 9% як в одному, так у іншому випадках. Однак, незважаючи на це, тенденція зниження зберігається у всіх випадках у більшій чи меншій мірі.

Розглянувши та проаналізувавши результати, які отримані у вигляді емпіричних залежностей суми інвестицій від ступеня ризику при ефективності капітальних вкладень (ЕКВ) від 100% до 2000% для представників МБ, проаналізуємо отримані результати і для представників середнього бізнесу (СБ), які наведено у таблиці 5 та на рисунку 8.

Таблиця 5

Зведені дані квадратичних моделей та оцінка параметрів при ефективності капітальних вкладень (ЕКВ) від 100% до 2000% для представників середнього бізнесу

№ з/п	Ефективність капітальних вкладень (ЕКВ), %	Коефіцієнт детермінації – R ²	Отримана формула
1	ЕКВ 100%	0,684	$y = 32,080 - 2,103x + 0,039x^2$
2	ЕКВ 300%	0,757	$y = 37,842 - 2,497x + 0,052x^2$
3	ЕКВ 500%	0,850	$y = 46,815 - 3,037x + 0,059x^2$
4	ЕКВ 700%	0,744	$y = 48,257 - 2,587x + 0,050x^2$
5	ЕКВ 1000%	0,682	$y = 51,349 - 2,211x + 0,036x^2$
6	ЕКВ 1300%	0,709	$y = 56,899 - 2,478x + 0,046x^2$
7	ЕКВ 1600%	0,751	$y = 62,076 - 2,318x + 0,040x^2$
8	ЕКВ 2000%	0,791	$y = 71,233 - 2,887x + 0,059x^2$

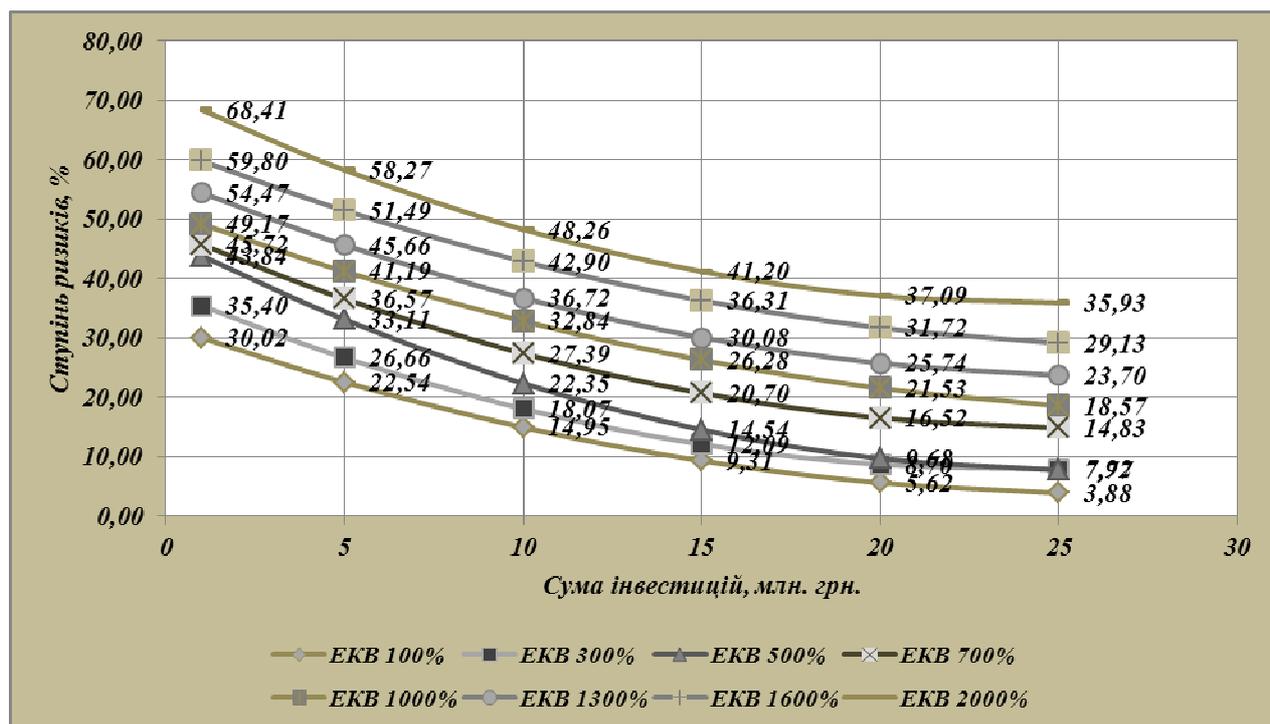


Рис. 8. Графік залежності сум інвестицій від ступеня ризику при ефективності капітальних вкладень (ЕКВ) від 100% до 2000% для представників середнього бізнесу

Обґрунтування отриманих результатів у вигляді емпіричних залежностей було отримано і для представників середнього бізнесу та їх аналіз було здійснено за принципом як і для представників малого бізнесу. Оскільки аналіз зроблено достатньо змістовний, нижче наведемо отримані результати коротко.

Опитування інвесторів проводилися в межах сум інвестицій від 1 до 25 млн. грн.

Обґрунтування першого пункту висновків з отриманих результатів дослідження та його детальний аналіз для СБ: «Чим вища ефективність капітальних вкладень (ЕКВ), тим більшою є готовність інвестора ризикувати, вкладаючи інвестиції».

Із отриманих залежностей (рисунок 8), побудуємо зведену таблицю 6 отриманих даних та на прикладі однієї суми здійснимо аналіз.

Таблиця 6

Зведені результати отриманих даних емпіричних залежностей при ЕКВ від 100% до 2000% для СБ

№ з/п	ЕКВ, %	Ступінь ризику %, при сумі інвестицій (млн. грн.):					
		1	5	10	15	20	25
1	100	30	23	15	9	6	4
2	300	35	27	18	12	9	8
3	500	44	33	22	15	10	7,7
4	700	46	37	27	21	17	15
5	1000	49	41	33	26	22	19
6	1300	54	46	37	30	26	24
7	1600	60	51	43	36	32	29
8	2000	68	58	48	41	37	36

З таблиці 6 можна побачити, що інвестор, який хоче інвестувати у інноваційний проект кошти, готовий це зробити при сумі 0,1 млн. грн. та ефективності капітальних вкладень 100% із ступенем ризиком, який не перевищує в середньому 30%. При ефективності капітальних вкладень 300%, видно, що цей показник підвищується і складає в середньому 35%, що на 5% більше ніж при ЕКВ 100%. При ефективності 500% інвестор готовий вкласти ту саму суму, але вже із ступенем ризику від 40% до 45%, який в середньому дорівнює 44%, що на 9% більше ніж при ЕКВ 300% та на 14% більше ніж при ЕКВ 100%. Тобто вже видно, що при невисокому підвищенні ефективності капітальних вкладень інвестор вже готовий ризикувати більше. Розглянувши ефективність у 700%, цей показник буде складати 46%, що на 14% більше ніж при ЕКВ 100%. При ефективності 1000% інвестор готовий

вкладати кошти із ступенем ризику, який наближується до 50% і в середньому складає 49%, порівнюючи цей показник із ЕКВ 500%, видно, що він більший на 5%, а порівняно з ЕКВ 100% більший на цілих 19%. При ефективності капітальних вкладень 1300% ту ж суму інвестор готовий вкладати із ступенем ризику від 50% до 55%, в середньому при 54%, що на 5% більше ніж при ЕКВ 1000%, на 10% більше ніж при ЕКВ 500% та на 24% більше ніж при ЕКВ 100%. При ефективності капітальних вкладень 1600% таку ж суму буде вкладено із ступенем ризику, який в середньому складає 60%, що на 6% більше ніж при ЕКВ 1300%, на 14% більше ніж при ЕКВ 700% та на 30% більше ніж при ЕКВ 100%. Якщо поглянути на ефективність капітальних вкладень 2000% достатньо високу ефективність для інноваційного проекту видно, що тенденція до зростання ризику зберігається, оскільки ступінь ризику, за якого може відбуватися інвестування наближається до 70% і в середньому складає 68%. Якщо порівнювати цей показник із попередніми ЕКВ, то видно, що він більший за ЕКВ 1600% на 8%, на 14% більший ніж при ЕКВ 1300%, на 19% більший, ніж при ЕКВ 1000%, на 22% більший ніж при ЕКВ 700%, на 24% більший, ніж при ЕКВ 500%, на 33% більший ніж при ЕКВ 300% та аж на 38% більший ніж при ЕКВ 100%, що майже у два рази більше ніж при ЕКВ 1000% . На рисунку 9 зображено зростання ступеня ризику у %, за якого інвестор готовий вкладати 1 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100% до 2000% для СБ.

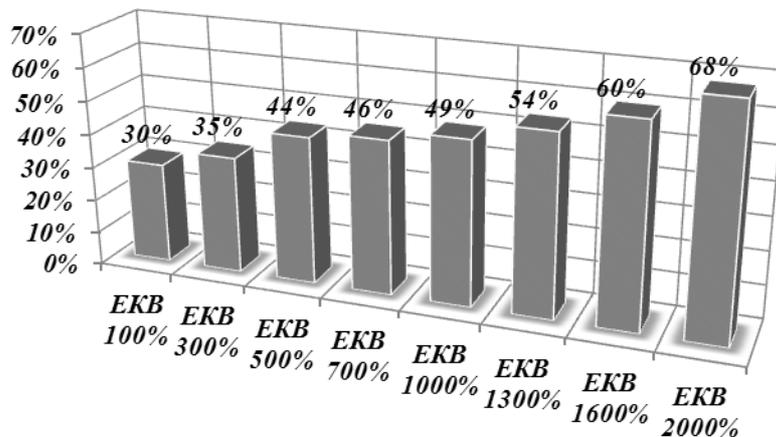


Рис. 9. Зростання ступеня ризику %, за якого інвестор готовий вкладати 1 млн. грн. при змінах ЕКВ від 100% до 2000% для СБ

Із таблиці 6 видно, що такий саме ріст спостерігається і для останніх сум.

Також буде за доцільне відмітити, що різке підвищення готовності інвестора ризикувати спостерігається при сумі інвестицій від 1 млн. грн. до 25 млн. грн. неоднаково. Наприклад, при сумах від 1 млн. грн. до 5 млн. грн. таке підвищення спостерігається при переході ЕКВ з 300% до 500% та з 1600% до 2000%, у всіх інших випадках підвищення відбувається більш повільно. При сумах інвестицій від 10 млн. грн. до 25 млн. грн. різке підвищення ступеня ризику спостерігається при переході ЕКВ від 500% до 700% та від 1300% до 1600%, при 25 млн. грн. Різке підвищення спостерігається і при переході ЕКВ від 1600% до 2000%, що свідчить про те, що незважаючи на те, що вкладання коштів підвищується, інвестор все одно готовий ризикувати із підвищенням ЕКВ. У таблиці 7 наведено на скільки саме відсотків відбувається підвищення ризику інвестора, вкладаючи кошти у інноваційний проект відповідно до збільшення ЕКВ при сумі інвестицій від 1 млн. грн. до 25 млн. грн. для представників середнього бізнесу.

Таблиця 7

Зведені результати підвищення ступеня ризику із збільшенням ЕКВ при сумі інвестицій від 1 млн. грн. до 25 млн. грн. для СБ

№ з/п	ЕКВ, %	Підвищення ступеня ризику %, при переході ЕКВ від меншої до більшої відповідно сумі інвестицій (млн. грн.)					
		1	5	10	15	20	25
1	від 100 до 300	5	4	3	3	3	4
2	від 300 до 500	9	6	4	3	1	0
3	від 500 до 700	2	4	5	6	7	7
4	від 700 до 1000	3	4	6	5	5	4
5	від 1000 до 1300	5	5	4	4	4	5
6	від 1300 до 1600	6	5	6	6	6	5
7	від 1600 до 2000	8	7	5	5	5	7

Із таблиці 7 видно, що підвищення ступеня ризику при різній ЕКВ та сумах інвестицій відбувається неоднаково, але тенденція до росту все одно зберігається.

Обґрунтування другого пункту висновків з отриманих результатів дослідження та його детальний аналіз для СБ: «Зі зменшенням суми інвестицій збільшується готовність інвестора вкладати кошти при високих ризиках та за різних значень ЕКВ».

Проаналізувавши, як змінюється готовність представників середнього бізнесу ризикувати із збільшенням ефективності капітальних вкладень, вкладаючи кошти у інноваційні проекти, розглянемо та проаналізуємо, а якими ж саме темпами відбувається готовність ризикувати залежно від суми інвестицій та ефективності капітальних вкладень. Із таблиці 6 та рисунку 8 видно, як змінюється із сумою інвестицій готовність інвестора ризикувати відповідно до зростання ЕКВ, тобто, чим менша сума, тим готовність до ризику збільшується. При сумі інвестицій 1 млн. грн. з ЕКВ від 100% до 2000%, ступінь ризику складає у середньому відповідно до ефективності капітальних вкладень від 30% до 68%. При тому, як сума інвестицій збільшується до 5 млн. грн., готовність ризикувати повільно зменшується і складає вже від 23% до 58%, порівняно із сумою 1 млн. грн., межа при ЕКВ 100% зменшилася на 7%, межа при ЕКВ 2000% зменшилася на 10%. Якщо розглядати суму інвестицій у 10 млн. грн., то ступінь ризику становить від 15% до 48%, порівняно із сумою 5 млн. грн., нижня межа при ЕКВ 100% зменшилася на 8%, а верхня при ЕКВ 2000% на 10%. Якщо порівняти із сумою інвестицій, яка складає 1 млн. грн., то теж видно, на скільки відбулося пониження ступеня ризику по нижній межі при ефективності капітальних вкладень 100% на 15%, по верхній межі при ефективності 2000% на 20% і так далі.

Обґрунтування третього пункту висновків з отриманих результатів дослідження та його детальний аналіз для СБ: «Із збільшенням суми інвестицій готовність інвестора ризикнути коштами повільно зменшується за різних значень ЕКВ».

Проаналізувавши, як змінюється готовність представників середнього бізнесу ризикувати із збільшенням ефективності капітальних вкладень, вкладаючи кошти у інноваційні проекти та якими саме темпами відбувається готовність ризикувати залежно від суми інвестицій та ефективності капітальних вкладень, розглянемо та проаналізуємо, як змінюється при сумі інвестицій готовність інвестора ризикувати коштами відповідно до ЕКВ. Із таблиці 6 та рисунку 8 видно, як із збільшенням суми інвестицій готовність інвестора ризикувати коштами зменшується відповідно ЕКВ. Різне зниження при всіх сумах від 1 до 25 млн. грн. відбувається при переході сум інвестицій від 1 млн. грн. до 5 млн. грн., та від 5 млн. грн. до 10 млн. грн. У цьому діапазоні сум інвестицій різко зменшується готовність інвестора ризикувати, у діапазоні суми від 10 до 15 млн. грн. зниження відбувається дещо повільніше, ніж при попередніх сумах, а у діапазоні сум інвестицій від 15 млн. грн. до 25 млн. грн. зниження ступеня ризику відбувається ще повільніше, ніж при попередніх сумах. У таблиці 8 наведено, на скільки саме відсотків відбувається зменшення при переході з нижчої суми до більш високої.

Таблиця 8

Зведені результати зменшення ступеня ризику із збільшенням суми інвестицій при ЕКВ від 100% до 2000% для СБ

№ з/п	ЕКВ, %	Зниження ступеня ризику %, при переході із меншої до більшої суми інвестицій (млн. грн.)				
		від 1 до 5	від 5 до 10	від 10 до 15	від 15 до 20	від 20 до 25
1	100	7	8	6	3	2
2	300	8	9	6	3	1
3	500	11	11	7	5	2
4	700	9	10	6	4	2
5	1000	8	8	7	4	3
6	1300	8	9	7	4	2
7	1600	9	8	7	4	3
8	2000	10	10	7	4	1

З таблиці 8 видно, на скільки саме відсотків відбувається зниження ступеня ризику при переході з меншої до більшої суми інвестицій. При ефективності 100% та переході суми інвестицій від 1 млн. грн. до 5 млн. грн. зниження склало 7%; при переході суми інвестицій від 5 млн. грн. до 10 млн. грн. зниження ступеня ризику вже склало 8%; при сумах інвестицій від 10 млн. грн. до 15 млн. грн. зниження відбувається дещо повільніше і складає 6%; при переході суми інвестицій від 15 млн. грн. до 20 млн. грн. ступінь ризику зменшується ще повільніше всього на 3%, а при сумах від 20 млн. грн. до 25 млн. грн. і зовсім на 2%. Не можна сказати, що така ситуація однаково зберігається при всіх ЕКВ. У деяких випадках, як, наприклад, при ЕКВ 500% відбувається різке зниження ступеня ризику як при сумах інвестицій від 1 млн. грн. до 5 млн. грн., так і при сумах від 5 млн. грн. до 10 млн. грн., а потім зниження йде все повільніше. Майже теж саме відбувається й при ефективності капітальних вкладень

у 2000%, тільки при великих коштах зниження відбувається дуже повільно. Але незважаючи на це, тенденція зниження зберігається у всіх випадках у більшій чи меншій мірі.

Висновки з даного дослідження. Якщо порівнювати результати проведених досліджень представників малого та представників середнього бізнесу, можна побачити, що готовність інвестора ризикувати при менших коштах у випадку із представниками малого бізнесу вища та відбувається більш стрімко, ніж при великих коштах у випадку із представниками середнього бізнесу: зростання теж спостерігається, але більш повільними темпами, враховуючи те, що ЕКВ підвищується однаково як для представників малого, так і для представників середнього бізнесу. Це відбувається за рахунок того, що інвестор, який вкладає кошти у інноваційний проект, легше готовий вкладати невеликі кошти навіть при достатньо високих ризиках, та більш насторожено відноситься до вкладання великих коштів. Таке відбувається не тільки тому, що потенційний інвестор «боїться» вкладаючи кошти, втратити велику суму більше ніж не таку велику, але й тому, що у інвестора немає достатнього досвіду роботи із високоефективними інноваційними проектами: інвестор легше буде вкладати більші кошти у інвестиційні проекти, де він мало чим ризикує, ніж на «перші етапи» інноваційного проекту, де можлива вірогідність того, що цей проект може не вдатися. За допомогою методики, яку буде у подальшому розроблено, будуть запропоновані такі варіанти, за яких інвестор легше почне інвестувати великі кошти у інноваційні проекти, але це буде відбуватися поступово, оскільки на інвестора ще будуть впливати світова криза та економічний стан нашої країни, у якій вони планують здійснювати інвестування, включаючи великі податкові збори, корупцію та нестабільність сьогоденної економіки.

У подальшому планується розробити методику оцінки і управління ризиками при обґрунтуванні та реалізації інноваційного проекту та застосувати розробку у практиці.

Література

1. Амоша О.І. Інноваційна діяльність у регіональному розрізі: перешкоди, стимули, перспективи / О.І. Амоша // Интеллектуальная собственность. Использование. Внедрение. Передача. – Донецк: МЧП «ВИК», 2007. – С. 40–50.
2. Основы предпринимательства в инновационной деятельности: Основы инновационной деятельности : монография / В.Н. Беляков, С.И. Федоркин, Н.В. Савицкий и др. ; под редакцией В.А. Ткаченко. – Т.1. – Симферополь: Динапи, 2012. – 425 с.
3. Біляков, В.М. Про фінансову підтримку інноваційної діяльності / В.М. Біляков // Науково - практичний бюлетень «Інвестиції та інноваційний розвиток» // Державне агентство України з інвестицій та інновацій. – Київ. – 2009. – № 4 (7). – С. 22–24.
4. Біляков В.М. Класифікація інноваційних проектів, Геотехнічна механіка: міжвід. зб. наук. праць / В.М. Біляков, М.М. Шевченко / Ін-т геотехнічної механіки ім. М.С.Полякова НАН України. – Дніпропетровськ, 2005. – Вип. 58.
5. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України : монографія / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
6. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти : монографія / Н.П. Мешко, О.М. Сазонець, О.А. Джусов та ін.; під редакцією Н.П. Мешко. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 470 с.
7. Пономаренко П.І. Аналіз ризиків при формуванні інноваційного проекту / П.І. Пономаренко, В.М. Хавер // Економічний вісник НГУ. – 2011. – № 2. – С. 34–39.
8. Соловійов В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике : монография / В.П. Соловійов. – Киев: Феникс, 2004. – 559 с.
9. Соловійов В.П. Конкуренция в условиях инновационной модели развития экономики : монография / В.П. Соловійов. – Киев: Феникс, 2006. – 164 с.



СТАТИСТИКА, ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 336.64

Панасейко С.М.,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
 Дніпропетровської державної фінансової академії*
 Панасейко І.М.,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту
 Академії митної служби України*

ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ І ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Процеси глобалізації економіки характеризуються принциповими змінами фінансових систем і механізмів. Сьогодні суб'єкти господарювання України отримують нові можливості для експорту та імпорту товарів, капіталів, робочої сили, надання різноманітних послуг на зовнішніх ринках, проведення науково-технічної, науково-виробничої діяльності в кооперації з іноземними суб'єктами, здійснення міжнародних фінансових, кредитних, розрахункових, лізингових операцій, операцій з цінними паперами, спільної підприємницької діяльності, що включає створення спільних підприємств, проведення спільних господарських операцій, спільного володіння майном на території України та за її межами.

Одним з чинників, що істотно стримують розвиток взаємин українських та іноземних суб'єктів господарювання, залучення іноземного капіталу в економіку країни, є недостатня повнота, прозорість і зрозумілість фінансової інформації. Дослідження свідчать, що у іноземних суб'єктів виникають труднощі при розгляді фінансової звітності, складеної за українськими стандартами, вони часто не задоволені повнотою та якістю тих показників, які служби фінансового менеджменту українських підприємств адаптують для них. Іноземні інвестори відчують незахищеність своїх фінансових інтересів та відзначають високі ризики при здійсненні інвестицій в економіку України. Тому надзвичайно актуальною є розробка нових підходів до ролі і змісту фінансової інформації у забезпеченні бізнес – процесів, а також гармонізація вітчизняних і міжнародних стандартів фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, їх вплив на покращення інвестиційного клімату є предметом дослідження українських вчених С.Ф. Голова, В.М. Костюченко, В.П. Онищенко, Ю.В.Бикиної, М.Г. Гайдая, Л.Г. Ловінської, та інших. Зокрема, вони зазначають, що інтернаціоналізація бізнесу вимагає застосування єдиної методології, принципів і норм ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності, уніфікації її форм і показників, приділяють велику увагу фінансовим, бухгалтерським, юридичним аспектам даного питання.

В даний час в Україні триває процес впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності, відбуваються зміни правової бази, виникають нові проблеми, пов'язані з переходом на міжнародні стандарти та їх практичним застосуванням, що потребує проведення подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення макро- та мікроекономічних цілей, проблем та особливостей застосування міжнародних стандартів фінансової звітності України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання впровадження та використання Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні стали актуальними в період розвитку ринкових відносин та входження її у світове економічне співтовариство. Система бухгалтерського обліку і фінансової звітності, що застосовується в Україні в даний час, ґрунтується на міжнародних стандартах, методологічно і методично забезпечує створення інформаційної бази діяльності суб'єктів господарювання, при цьому вона враховує національні правові норми підприємницької діяльності.

Однак, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, що застосовуються в Україні, суттєво відрізняються від міжнародних та не відображають всіх вимог до розкриття інформації, підходів,

методології обліку, які містять міжнародні стандарти. Основними недоліками існуючих в Україні Положень (стандартів) бухгалтерського обліку є: недостатня прозорість, зрозумілість, економічна логіка, труднощі відображення господарських операцій відповідно до їх сутності і економічної реальності, відсутність обґрунтованих принципів оцінки та переоцінки активів, послідовності облікової політики, неупередженості ведення бухгалтерського обліку і складання звітності, недостатній зв'язок з міжнародними правовими нормами.

Тому стратегічним завданням реформування бухгалтерського обліку в Україні є перехід до застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності, які визнані одним інструментом, що сприяють поліпшенню інвестиційного клімату в країні, оптимізації державного регулювання фондового ринку та ринку фінансових послуг, дозволяють «очистити» їх від недобросовісних учасників, а також тих компаній, показники яких не відповідають встановленим фінансовим нормативам, дозволяють провести адекватну оцінку макроекономічних процесів, посилити захист прав власності, інтересів інвесторів, кредиторів, інших суб'єктів ринку [4, с. 924].

Метою переходу суб'єктів господарювання на Міжнародні стандарти фінансової звітності є підвищення інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання на міжнародних фінансових ринках, покращення якості корпоративного управління на основі виявлення реального фінансового стану підприємства, створення відкритої і доступної інформаційної бази, гармонізація фінансової звітності з нормами міжнародного законодавства.

Суттєвим кроком у напрямі реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності на базі міжнародних стандартів став Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 12.05.2011 року [6].

У ньому дано визначення Міжнародних стандартів фінансової звітності як прийнятих Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документів, якими визначено складання фінансової звітності. Міжнародні стандарти, які використовуються для складання фінансової звітності, не повинні суперечити Закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність і повинні бути офіційно оприлюднені на веб-сайті Міністерства фінансів України.

Згідно з цим Законом, Міжнародні стандарти фінансової звітності в Україні застосовують:

- компанії, законодавчо зобов'язані складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами - публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, перелік яких визначено Кабінетом міністрів України;
- підприємства, які самостійно визначають доцільність використання міжнародних стандартів для складання фінансової та консолідованої фінансової звітності.

Про складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами підприємства інформують Державну службу статистики України в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України [6].

В Україні впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності має свої особливості, які пов'язані з економічною ситуацією в країні, відсутністю комплексної законодавчої бази та методології ведення бухгалтерського обліку і складання звітності, наявністю значного за масштабами тіньового сектору економіки, ухиленнями від оподаткування та багатьма іншими факторами.

Слід зазначити, що перехід на Міжнародні стандарти фінансової звітності неминуче тягне за собою перерахунок багатьох статей фінансової звітності: вартості активів і зобов'язань, резервів, доходів та витрат, фінансових результатів і т.д. Відповідно змінюються показники прибутковості, капіталізації, ліквідності, платоспроможності. В результаті суб'єкт господарювання, який згідно звітності за національними стандартами мав задовільні фінансові показники, може виявитися збитковим або близьким до банкрутства, що негативно вплине на його ділову репутацію і рейтинг.

У той же час, виявлення реального фінансового стану суб'єкта господарювання дозволить оперативну усунути слабкі місця в роботі, розробити стратегічно правильні управлінські рішення, виключити або зменшити вплив зовнішніх і внутрішніх факторів ризику, а, можливо, уникнути банкрутства.

Впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності на підприємствах найчастіше утруднюється через несумісність завдань, які ставляться власниками підприємств перед службами фінансового менеджменту та бухгалтерією. Прагнення до мінімізації оподаткування (не завжди законними способами) входить в протиріччя з вимогами міжнародних стандартів про прозорість, зрозумілість, порівняність інформації. Наприклад, з одного боку, може ставитися за мету зниження обсягів об'єктів оподаткування, а з іншого - перехід на міжнародні стандарти та складання звітності з показниками, які свідчили б про задовільний фінансовий стан підприємства, сприяли його виходу на міжнародний фондовий ринок і залученню інвесторів [8, с. 117].

Для підприємств, що застосовують Міжнародні стандарти фінансової звітності, проблемою є те, що складання фінансової звітності за міжнародними стандартами відбувається паралельно з веденням фінансового і управлінського обліку за національними стандартами. Слід зазначити, що істотну частину робочого часу бухгалтерів займає ведення податкового обліку, який (незважаючи на

певне наближення останнім часом до бухгалтерського обліку), формується за своїми правилами і методологією. Бухгалтера підприємств найчастіше просто не можуть приділяти необхідну увагу питанням впровадження міжнародних стандартів, а керівництво підприємств в силу різних причин не вважає за доцільне створювати окремий підрозділ або розширювати штат працівників у зв'язку із їх запровадженням. Підвищення навантаження на бухгалтерію підприємства часто призводить до відтоку кадрів або необхідності підвищення оплати праці бухгалтерів.

Кожна компанія, що впроваджує Міжнародні стандарти фінансової звітності, повинна пройти ряд етапів: повна інвентаризація рахунків обліку з метою побудови ефективної системи управління, визначення господарської, фінансової, кадрової та управлінської політики компанії, перетворення всіх процесів, систем та організаційної структури обліку та звітності [1, с. 37].

Суттєвими перешкодами для реалізації всіх етапів цього процесу на підприємствах України є не тільки відсутність у бухгалтерів необхідних знань, але й особливості їх менталітету. Оскільки нормативна база бухгалтерського обліку в Україні носить, як правило, директивний характер, основним завданням бухгалтерів є своєчасне і правильне відображення даних про певні господарські операції, підкріплених необхідними документами.

На відміну від існуючої нормативної бази, Міжнародні стандарти фінансової звітності викладені таким чином, що вони не містять докладних інструкцій, є гнучкими. Бухгалтер повинен вміти, на основі стандартів, оцінювати господарську операцію, аналізувати, робити висновки, приймати рішення про вибір певних методик [5, с. 23]. На перший погляд може здатися, що судження бухгалтера є суб'єктивним, але суб'єктивне судження, засноване на грамотному аналізі ситуації - професійне судження. Крім того, бухгалтер повинен бути готовий, у разі необхідності обґрунтувати правильність своїх дій. Тому підприємства повинні приділяти значну увагу навчанню та сертифікації своїх спеціалістів.

Висновки з даного дослідження. Гармонізація фінансової звітності дозволяє не тільки зробити звітність прозорою, стандартизованою, забезпечити її доступність для інвесторів, партнерів по бізнесу, кредиторів, інших користувачів, але й об'єднувати, оперативно аналізувати фінансові показники звітності компаній, що знаходяться в різних країнах, дає можливість власникам і топ-менеджменту приймати ефективні тактичні та стратегічні рішення.

Незважаючи на те, що процес впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності займає значний період часу (не менше року), вимагає залучення суттєвих фінансових, кадрових, консалтингових ресурсів, переваги від їх використання очевидні. Суб'єкт господарювання отримує можливість ефективно вести зовнішньоекономічну діяльність, залучати необхідні ресурси, удосконалити організаційну структуру компанії в цілому та фінансового менеджменту зокрема, підвищити оперативність прийняття рішень у сфері фінансової діяльності, що сприятиме економічному зростанню бізнесу.

Література

1. Бикина Ю.В. МСФО для малых и средних предприятий / Ю.В. Бикина // Школа професійного бухгалтера. – 2009. – № 11 (106) – С. 37.
2. Богопольский А.Б. Критика МСФО для SME / А.Б. Богопольский // Корпоративная финансовая отчетность. МСФО. – 2009. – № 9 (37).
3. Гайдай М.Г. Імплементация міжнародних стандартів фінансової звітності як необхідна передумова інформаційного забезпечення інноваційного управління / М.Г. Гайдай. М.Ю. Очеретна // Фінанси України. – 2012. – № 9. – С. 69-82.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко; 2-ге вид., перероб. і доп. – Х. : Фактор, 2008. – 1008с.
5. Голов С.Ф. Міжнародні стандарти фінансової звітності для малих і середніх підприємств / С.Ф. Голов // Школа професійного бухгалтера. – 2009. – № 7-8 (102-103) – С. 22-24.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України станом на 16.10.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws>
7. Ловінська Л.Г. Світовий досвід запровадження міжнародних стандартів у бухгалтерському обліку державного сектору / Л.Г., Ловінська, Л.В. Гізатуліна // Фінанси України. – 2012. – № 6. – С. 76-87.
8. Онищенко В.П. Національна система бухгалтерського обліку в контексті застосування Мта змін податкового законодавства / В.П. Онищенко // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 114-124.

УДК 657.25

Ілляшенко О.В.,
к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства
та прикладної статистики
Інститут хімічних технологій (м. Рубіжне) Східноукраїнського
національного університету імені Володимира Даля

ОБЛІКОВІ МОДЕЛІ: ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ, ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ВИДОЗМІНИ

Постановка проблеми. Організація бухгалтерського обліку на підприємствах багато в чому застаріла й не відповідає сучасним динамічним та інформаційно насиченим ринковим вимогам. Тому основним завданням теорії і практики бухгалтерського обліку на підприємствах є підвищення його достовірності, оперативності та аналітичності. Розвиток теорії і практики бухгалтерського обліку поряд з традиційними вимагає нових методів дослідження. До таких методів належить моделювання, яке виступає новим ступенем узагальнення даних про факти господарського життя, закономірностей і шляхів розвитку бухгалтерського обліку. Дані бухгалтерського обліку є інформаційною моделлю господарської діяльності підприємства, а тому його система функціонує завдяки послідовному моделюванню господарських процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підхід до бухгалтерського обліку як особливої інформаційної моделі досліджувався в літературі ще у XIX столітті. Зокрема, на його початку Мартін Батайль спробував тлумачити основні облікові категорії як моделі. Наприкінці XIX ст. відомий швейцарський бухгалтер Й.Ф. Шер висунув балансову теорію обліку, основу якої становила функціональна модель чотирьох типів господарських операцій; Дж. Чербоні запропонував логісографічну модель обліку, за якою синтетичні й аналітичні рахунки було приведено до стрункої ієрархічної системи. Вже на початку XX ст. Є.Є. Сіверс став широко застосовувати в процесі навчання моделі рахунків; М.О. Блатов сконструював комплексну модель обліку господарських операцій. Саме в роботах останніх авторів простежується підхід до бухгалтерського обліку як до інформаційної моделі господарського процесу [1, с. 57].

Питання застосування методу моделювання в бухгалтерському обліку розглядали в своїх працях вітчизняні вчені: М.Т. Білуха, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, В.П. Завгородній, З.Ф. Канурна, Г.Г. Кірейцев, М.Ф. Кропивко, І.В. Малишев, Н.М. Малюга, П.П. Німчинов, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець; зарубіжні дослідники: Б.В. Алахов, Е.Г. Беспалов, М.О. Блатов, Є.Н. Воевудський, С.І. Волков, Є.К. Гільде, О.В. Голосов, Є.Н. Євстигнєєв, В.Б. Івашкевич, М.І. Кутер, О.Л. Лузін, В.Г. Макаров, М.Ю. Медведєв, К.Н. Нарібаєв, Б.Е. Одинцов, В.Ф. Палій, В.І. Подольський, М.С. Помазков, Р.С. Рашитов, В.С. Рожнов, О.М. Романов, О.П. Рудановський, Є.Є. Сіверс, Я.В. Соколов, Д.В. Чистов, О.А. Шапошніков, О.Д. Шеремет, Є.Л. Шурємов.

Аналізуючи результати досліджень слід зауважити, що у вітчизняній та зарубіжній науці з бухгалтерського обліку значення та важливість моделювання для практики бухгалтерського обліку не зменшується. Зокрема, М. Шигун відзначає: «...Відсутність комплексних розробок щодо методологічного забезпечення процесів моделювання в бухгалтерському обліку знижує його інформаційну наповненість та, як наслідок, перешкоджає ефективному управлінню суб'єктами господарювання» і далі «Необхідність моделювання системи бухгалтерського обліку на аналітичному та синтетичному рівнях зумовлюється переважно появою нових облікових об'єктів, зокрема, трансакційних витрат...» [2].

Незважаючи на велике значення методу моделювання у розвитку науки і практики бухгалтерського обліку, специфіці його застосування у цій сфері науковці не приділяють достатньої уваги. Дослідження потребують розкриття як особливостей застосування методу моделювання в розвитку бухгалтерського обліку, так і специфіки створення облікових моделей, їх функціонування та видозмін.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо застосування моделювання як інструменту розвитку бухгалтерського обліку та виявлення основних засад його практичної реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Моделювання традиційно використовується для цілей дослідження об'єктів пізнання (господарських процесів), ґрунтується на принципі аналогій. Мета моделювання – вивчення об'єктів пізнання через їх моделі, за умови, що між об'єктом і моделлю існує деяка подібність.

Модель – це логічний або математичний опис компонентів і функцій, що відображають істотні властивості модельованого об'єкту. Будь-яка модель є якоюсь абстракцією реальної системи.

Природа моделей може бути різною, розрізняють: матеріальні моделі; знакові моделі (зокрема математичні, графічні); вербальні (словесні) моделі.

Виконуючи контрольну функцію, неможливо обійтися без проведення детального аналізу даних. Для аналізу господарської діяльності широко застосовуються економіко-математичні моделі, за допомогою яких виконується аналіз господарських процесів, прогнозування значень економічних показників, підготовка управлінських рішень. Побудова моделі є творчим процесом, включає наступні етапи робіт [3]: ідентифікація об'єкта; специфікація моделі; ідентифікація й оцінка параметрів моделі; вибір інформаційних технологій моделювання.

Ідентифікація об'єкта пов'язана із визначенням характеристик об'єкта та виявленням прикладених до нього дій шляхом спостереження за входами і виходами. Специфікація моделі полягає у визначенні складу параметрів та змінних моделі, найбільш істотних для цілей дослідження, в математичному формулюванні моделі. У моделях розрізняються змінні й параметри.

Змінні моделі поділяються на: екзогенні (зовнішні); ендогенні (внутрішні).

Екзогенні по відношенню до модельованої системи змінні розглядаються як вхідні змінні, значення яких відомі. Найчастіше екзогенні змінні розглядаються як обмеження в моделі. Ендогенні по відношенню до модельованої системи змінні вважаються внутрішніми, формованими в результаті дослідження, вони поділяються на:

незалежні, такі, що змінюють своє значення довільним чином;

залежні зміни значень інших змінних, що є результатом.

Ступінь незалежності змінних і взаємозв'язку змінних один з одним може бути різним. По відношенню до процедур обчислень значень змінних, вони поділяються на вхідні і вихідні.

Параметр моделі – це відносно постійна величина, що включається в модель і розглядається як властивість об'єкта моделювання. У свою чергу, значення параметрів моделі є результатом обробки даних, одержаних у процесі експерименту або спостереження, за допомогою різних статистичних методів (найменших квадратів, максимальної правдоподібності та ін.). Для моделювання параметри виступають як вибрані значення. Серед параметрів виділяються такі, які змінюють зміст моделі, так звані параметри, що управляють.

Характеристикою моделі є її складність, яка побічно пов'язана з кількістю змінних та параметрів моделі, алгоритмами їх формування. Існує поняття розмірності моделі – сумарне число змінних і параметрів. Розмірність моделі має вплив на вибір методів кількісного аналізу, ефективність обчислювальної обробки. Скорочення розмірності здійснюється шляхом агрегації параметрів і зменшення числа змінних моделі.

Як правило, для дослідження складних економічних процесів створюється ієрархія взаємозв'язаних моделей – система моделей. Система моделей включає найбільш агреговані (узагальнені) і деталізовані моделі, визначає умови їх взаємодії: вихідні змінні агрегованих моделей розглядаються як екзогенні параметри деталізованих моделей.

За видом залежності між вхідними та вихідними змінними моделі, розрізняють детерміновані та імовірнісні моделі. У детермінованих моделях вихідні змінні визначаються значеннями вхідних змінних, при цьому випадковими діями, які не передбачаються наперед, повністю нехтують. Для сукупності вхідних значень на виході завжди виходить єдино можливий результат. Імовірнісні моделі містять випадкові величини, завдяки яким для сукупності вхідних значень на виході можуть бути одержані різні результати. Імовірнісні (або стохастичні) моделі враховують чинник невизначеності інформації, її неточність або неповноту.

Моделі можуть бути розділені на два класи за призначенням:

дескриптивні моделі – призначені для опису і пояснення спостережуваних фактів або прогнозу поведінки об'єкта моделювання;

нормативні моделі – призначені для знаходження бажаного (оптимального) стану об'єкта моделювання.

Зміни значень параметрів моделі і їх взаємозв'язку можуть по-різному враховуватися в моделях, розрізняють статичні та динамічні моделі. У статичних моделях усі зв'язки залежності параметрів і змінних, віднесено до єдиного моменту часу, фіксовані. У динамічних моделях описується розвиток об'єкта моделювання в часі: враховується зміна взаємозв'язку параметрів, змінних. Серед динамічних моделей розрізняють:

оптимізаційні моделі, які забезпечують пошук якнайкращого з можливих шляхів розвитку системи;

моделі рівноваги, які забезпечують баланс різних показників системи.

Динамічні моделі описують початковий стан системи, зміни стану і використовувані критерії оптимальності. Найчастіше застосовуються тимчасові ряди, для яких визначається тренд, сезонні коливання, випадкова змінна (залишок). У динамічних моделях враховується різночасність значень змінних шляхом використання лагів, коефіцієнтів приведення, коефіцієнтів дисконтування та інше.

Алгоритм зв'язку виконання господарської операції з даними синтетичного обліку може бути сформований на основі моделювання бухгалтерської процедури. Це один із засобів концептуальної реконструкції фактів господарського життя і господарських процесів.

Вперше про моделювання, в його сучасному розумінні, стосовно бухгалтерського обліку, писав Е.К. Гільде. Він же і побудував перші моделі нормативного обліку, орієнтовані на технологічні процеси, а не на галузі промисловості. Його підхід дозволяє розглядати моделювання як метод бухгалтерського обліку, спосіб інформаційного відображення фактів господарського життя [4].

Е.К. Гільде розглядав моделювання як засіб опису господарської діяльності підприємства, указував на принципову відмінність між задачами обліку витрат і калькуляцією фактичної собівартості, показав умовний характер останньої і зробив висновок про можливість відмови від її практичного використання. Е.К. Гільде показав, що всі облікові об'єкти пов'язані інформаційними потоками по схемі: вхід – вихід, і розглядав бухгалтерський облік як базовий засіб всієї системи управління підприємством.

В свою чергу, формування моделей бухгалтерського обліку безпосередньо залежить від організації останнього. На думку А.А. Шапошнікова, «організація бухгалтерського обліку підпорядкована головному завданню – системному перетворенню обліково-економічної інформації про господарські явища і процеси з метою ефективного впливу на них через систему управління.... Методологічною ж основою організації обліку є моделювання, оскільки у відповідності з визначенням дає можливість виділити оптимальне співвідношення елементів організації, впорядкувати їх у відповідності з вирішуваними завданнями» [5, с. 45-47]. Таким чином, моделювання в рахівництві означає побудову бухгалтерських моделей.

Можна виділити декілька класифікаційних ознак, що дозволяють розкрити змістовну і формальну сторону бухгалтерського моделювання [5]:

K1 – за ступенем узагальнення всі облікові моделі можна розділити на ізоморфні і гомоморфні. Перші дозволяють найбільш детально, повно зобразити об'єкт, другі прагнуть виділити головні, найістотніші ознаки; перші характерні для рахівництва, другі для ведення рахунків;

K2 – за формою виділяють моделі аналітичні і іконографічні, перші представлені, як правило, математичними формулами, другі – схемами, графіками, малюнками;

K3 – за підходом до рішення задач моделі діляться на однозначні і ітераційні. Перші є однозначним описом однієї окремо взятої облікової задачі, другі припускають введення яких-небудь параметрів, а потім від бухгалтера вимагається виконати механічний перебір всіх можливих символічних комбінацій;

K4 – по галузях національного господарства або типах бухгалтерських задач виділяють так звані класифікаційні моделі.

Це не повна класифікація моделей, але вона достатня для проблем, що вивчаються нами.

У процесі бухгалтерського моделювання слід дотримуватися трьох аспектів: аналітичного розкладання, синтетичного складання і тимчасової складової.

1. *Аналітичне розкладання економічної інформації.* Чим детальніше розкладання за обліковими ознаками реєстрованих даних, тим більше можливостей створюється для досягнення контролю збереження цінностей і отримання інформації, необхідної для управління, тобто для вирішення перших трьох типів облікових задач, оскільки моделювання тут дозволяє показати можливі канали інформаційних потоків.

2. *Синтетичне узагальнення (складання) економічної інформації* дає загальну оцінку господарської діяльності господарюючого суб'єкта. Таке узагальнення виконується тільки на основі грошового вимірника, похідного від натурального. Це висуває перед моделюванням задачу оцінки інформаційних каналів залежно від збігу очікуваних даних і даних, що надійшли фактично. Синтетичне складання виступає як зворотний процес по відношенню до аналітичного розкладання. Тому перед моделюванням постає необхідність виділяти проміжні рівні в процесах складання і розкладання даних.

3. *Тимчасова складова.* Система обліку, крім натурального і вартісного вимірників, повинна включати тимчасові, тобто облік повинен не тільки припускати натуральне і вартісне вираження запасів сировини і матеріалів, їх руху, але і відображати запаси в днях і урахувувати їх обіг. Отже, облікові моделі повинні фіксувати або мати на увазі час.

Розглядаючи систему моделювання у бухгалтерському обліку з точки зору її практичної реалізації, д.е.н. В.М. Жук було виділяє дві складові:

методику – як впорядковану систему застосування існуючих методів бухгалтерського обліку щодо конкретного господарського об'єкта чи процесу;

методичні рекомендації – деталізована сукупність дій, що визначають послідовність реалізації методики обліку в конкретних специфічних умовах господарювання [6].

Слід підкреслити, що завдяки моделюванню судять про господарську діяльність не по самому підприємству, а по його інформаційному зображенню. Дійсно, якщо схочеться побачити насправді реальний прибуток, то він не знайдеться, бо прибуток - це всього лише символ приросту майна.

Незалежно від ступеня ізоморфізму або гомоморфізму, рахівництво як модель господарської діяльності є системою первинної документації (повідомлень – вхідна інформація), облікових регістрів (згрупована інформація) і звітності (вихідна інформація). На цьому ступені вирішальне значення, з погляду бухгалтерського обліку, його практичної реалізації, мають не первинні документи, не регістри і не форми звітності, а моделі вхідної і вихідної інформації [7, с. 131].

При побудові подібних моделей слід прагнути до: раціонального розподілу реквізитів в первинних документах, облікових регістрах і формах звітності; оптимальній відповідності між цими регістрами; ефективному поєднанню хронологічного і систематичного запису синтетичного й аналітичного обліку; скороченому, в максимально можливому ступені, шляху проходження оброблюваної інформації від моменту її виникнення в первинних документах до балансу.

Вже на цьому рівні моделювання дозволяє: виділити ті елементи, які присутні в кожному документі; включити в модель тільки ті реквізити, які потрібні для подальшого аналізу та/або обробки; полегшити процес рішення бухгалтерських задач і їх машинну реалізацію.

У рамках цього етапу всередині ізоморфізму виділилися такі регістри, як рахунки і різні звітні форми. З часом у всіх країнах стала використовуватися модель Сиверса, яка отримала назву Т-модель. Новим етапом став процес трансформації Т-моделей в іконографічні структурні моделі, де кожний рахунок зображається у вигляді геометричної фігури, яка характеризує його юридичну та/або економічну природу (рис. 1).

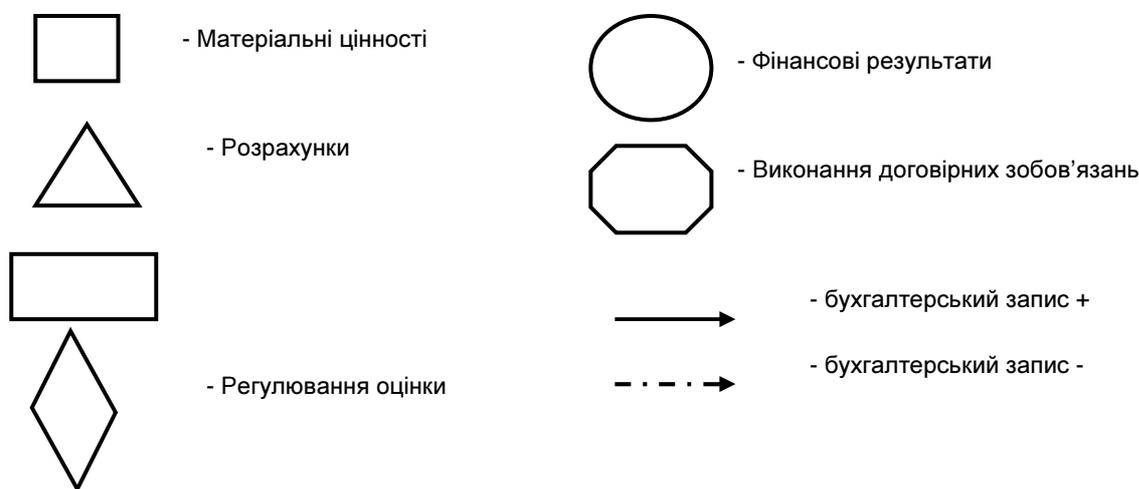


Рис. 1. Умовні позначення для формування моделей обліку господарської діяльності підприємств

Джерело: [8, с. 136]

Такі моделі вже зустрічалися у Сиверса, але отримали широке визнання і розповсюдження завдяки Е. Шмаленбаху. По суті це є графи, вершинами якого виступають рахунки, а ребрами проводки. Вершини тут характеризують природу рахунку. Так, квадрат підкреслює, що в юридичному значенні йдеться про агента, особу, яка знаходиться в штаті підприємства та матеріально відповідає за отримані ним і прийняті на зберігання та продаж товари - це юридична мантия. В економічній мантиї – це оборотні кошти, матеріальні ресурси, в які вкладені гроші з тим, щоб після їх продажу отримати нові гроші.

Трикутник означає, що рахунок, призначений для обліку розрахунків, і у підприємства виникло зобов'язання перед постачальником за отримані об'єкти – це юридична мантия. В економічній мантиї йдеться про кредит, отриманий підприємством. Моделювання обліку необоротних і оборотних засобів може бути проведено за допомогою схем, вершини яких слід представити у вигляді геометричних фігур (проводки із знаком «+» – у вигляді прямих ліній, із знаком «-» – у вигляді ліній пунктирних). Тепер виділимо дві визначальні моделі – пряму і непряму, які дозволять вирішити задачі типу $V3 \rightarrow W3$, і надають можливість оцінити ступінь збереження засобів і тим самим вирішити задачі типу $V1 \rightarrow W1$.

1) Пряма модель

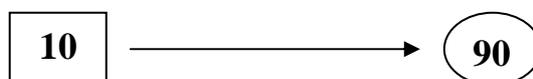


Рис. 2. Пряма модель обліку основних засобів

Рахунки 10 «Основні засоби», 90 «Собівартості реалізації». Модель показує, що вартість машини списуватиметься на собівартість реалізації протягом t років.

2) Непряма модель



Рис. 3. Непряма модель обліку основних засобів

Рахунки 13 «Знос основних засобів», 91 «Загальновиробничі витрати». Модель демонструє списання витрат протягом t років, але при цьому на рахунку «Основні засоби» зберігається первинна вартість машини.

Слід враховувати, що у виробничому обліку знос основних засобів відноситься на витрати звітного періоду. У всіх випадках знос основних засобів побічно відноситься в дебет рахунку 79 «Фінансові результати» і впливає на формування рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокриті збитки)». При цьому, в кожний звітний період протягом t років можна відображати знос основних засобів рівномірно, по прискореній або сповільненій схемі.

Моделі з обліку розрахунків формуються дещо легше, оскільки припускають тільки один тип $V2 \rightarrow W2$. У цьому випадку всі розрахунки можна розділити на такі, що виникають між організаціями, між організаціями і громадянами і між громадянами (за винятком випадків, коли ці розрахунки виконуються через підприємство, вони не входять в предмет бухгалтерського обліку). Основний вид першої групи складають розрахунки за продукцію, товари, роботи і послуги між організаціями. Друга група, в основному, представлена розрахунками між торговими підприємствами і покупцями (за товари, продані в кредит) і робітниками і службовцями (по заробітній платні). До цієї групи можна віднести й інші види розрахунків, наприклад, розрахунки по недостачах, розтраті, розкраданнях та ін.

Всі розрахунки по об'єкту їх обліку можна підрозділити по відношенню до народного господарства на балансуєчі (В) і небалансуєчі (в); по відношенню до окремої статутної організації – на зовнішні (А) і внутрішні (а). До балансуєчих розрахунків відносяться всі розрахунки між організаціями, небалансуєчих – розрахунки з громадянами та іноземними фірмами [8, с. 153].

Друга класифікація будується в рамках однієї статутної організації. Тут зустрічаються зовнішні розрахунки, які, у свою чергу, можуть по першій класифікації підрозділятися на балансуєчі (з підприємствами) (ВА) і небалансуєчі (з непрацюючими на підприємстві громадянами та іноземними фірмами) (вА). Слід пам'ятати, що перша класифікація виходить з національного господарства країни, у зв'язку з чим іноземні фірми потрапляють в небалансуєчі розрахунки, хоча вони і ведуть зустрічні записи у себе на рахунках. Внутрішні (взаємні) розрахунки по другій класифікації можуть бути балансуєчими в межах однієї статутної організації (Ва), вони підлягають виключенню із зведених балансів (з аналітичної точки зору, їх слід проводити в довідковій частині балансу), і небалансуєчими – розрахунки з громадянами, працюючими на підприємстві (ва). Класифікація розрахунків за їх об'єктами наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація розрахунків за їх об'єктом

З точки зору народного господарства	З точки зору підприємства	
	зовнішні (А)	Внутрішні (а)
Балансуєчі (В)	Розрахунки між організаціями усередині країни (ВА)	Внутрішньофірмові розрахунки в рамках однієї організації (Ва)
Небалансуєчі (в)	Розрахунки по отриманих і є наданий кредитам (вА)	Розрахунки з робітниками і службовцями в самій організації (ва)

Джерело: [8, с. 154]

Класифікація розрахунків на чотири групи дозволяє розкрити економічну природу, яка лежить в їх основі.

Зовнішні балансуєчі розрахунки (ВА) припускають, що $VA_n = VA_i$, тобто дебіторська і кредиторська заборгованість організації (n) повинна бути рівна кредиторській і дебіторській заборгованості організацій (i). Проте цей баланс в рахівництві неможливий, оскільки, згідно принципу ідентифікації, бухгалтер зобов'язаний відобразити дебіторську заборгованість у момент її виникнення і зменшити свою кредиторську заборгованість у момент її погашення. Так, у момент надання (i) клієнту послуги або відпуску йому товарів у організації (n) виникає дебітор, але до того як цей дебітор отримає документи (рахунки) на оплату і акцептує їх, тобто дасть згоду їх сплатити, пройде t днів і с тих пір $VA_n > VA_i$. Тут порушується правило Л. Пачолі: нікого не можна зробити дебітором без його згоди. Проте це правило прийнятне тільки в рахівництві [8].

Так само кредиторська заборгованість повинна бути відображена, згідно принципу ідентифікації, у момент її погашення. Наприклад, організація-покупець видала в погашення кредиторської заборгованості організації-постачальнику чек. Платник повинен відразу ж списати зі свого рахунку суму чека, але постачальник може пред'явити в банк даний чек через t днів. Отже, балансування не буде, принаймні, ці t днів, тобто $BA_n < BA_i$ в даному випадку під BA і розуміється банк.

При вирішенні задачі згідно принципу контролю (версія коаліції) можливі моделі:

1. Модель виникнення кредиторської заборгованості при оприбуткуванні товарів.
2. Модель виникнення кредиторської заборгованості при збільшенні витрат.
3. Модель виникнення витрат.

Модель виникнення кредиторської заборгованості при оприбуткуванні товарів показує, що придбання товарів не означає виникнення витрат. Модель виникнення кредиторської заборгованості при збільшенні витрат пов'язує виникнення кредиторської заборгованості із збільшенням витрат. Модель виникнення витрат пов'язує витрати з виплатою грошей. Перша модель характерна для діграфічного варіанта бухгалтерського обліку, друга – уніграфічного, третя – камерального.

Зовнішні небалансуючі розрахунки (вА). Вони виникають тоді, коли організація або надала кредит, або отримала його. За економічною природою рівність вАп неможлива, але в бухгалтерському значенні тут є положення, що аналогічне ситуації ВА. Проте, у разі виникнення активного зобов'язання можливе відображення прибутку або у момент надання кредиту, або при отриманні кожного платежу (частка прибутку, пов'язана з даним розміром платежу), або при отриманні останнього платежу (бо не може бути доходу до тих пір, поки не повернена остання частка).

Якщо йдеться про діграфічний варіант обліку, то перевага надається, як правило, відображенню прибутку тоді, коли настає термін отримання від дебітора чергової порції його боргу.

Якщо йдеться про уніграфічний варіант, то перевага надається моменту, коли ця частка боргу дійсно надійде.

Якщо ж йдеться про камеральний варіант, то прибуток виникає тоді, коли надходять реальні гроші не тільки за об'єкт продажу, але й у вигляді відсотків за користування об'єктом.

В обліку пасивних зобов'язань виникають ті ж проблеми, але зі «зворотним знаком», тобто їх треба розуміти так само, але думати не про дебіторів, а про кредиторів.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, використання моделей бухгалтерського обліку передбачає поєднання хронологічного та систематичного обліку записів операцій і забезпечує відповідність бухгалтерських реєстрів та форм звітності, що дозволяє досягти алгоритмізації бухгалтерських процедур. Моделі бухгалтерського обліку господарських операцій розробляються з метою достовірного і повного відображення фактів взаємодії суб'єктів господарювання. Моделі побудовано на основі іконографічних структурних моделей, що використовувались науковцями в рахівництві. Елементами визначених моделей є схематичне відображення рахунків бухгалтерського обліку та їх взаємозв'язок за хронологічними та систематичними записами.

Література

1. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту / С.В. Івахненко. – К. : Знання-Прес, 2003. – 349 с.
2. Шигун М.М. Розвиток теорії та методології моделювання системи бухгалтерського обліку: автореф. дис. на здобуття ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)" / М.М. Шигун. – К., 2010. – 36 с.
3. Егорова Н.Е. Моделирование кредитно-инвестиционной политики развития малого бизнеса с учетом рисков / Препринт # WP/99/081 / Н.Е. Егорова, С.Р. Хачатрян, О.Е. Вороновская. – М. : ЦЕМИ РАН, 1999. – 160 с.
4. Гильде Э.К. Модели организации нормативного учета в промышленности / Э.К. Гильде. – М. : Финансы, 1970. – 246 с.
5. Шапошников А.А. Классификационные модели в бухгалтерском учете / А.А. Шапочников. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 144 с.
6. Жук В.М. Розвиток моделювання в бухгалтерському обліку / В. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 3. – С. 26-32.
7. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Ярослав Вячеславович Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
8. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Ярослав Вячеславович Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 496 с.

УДК 657:658

Богданова Ж.А.,
к.е.н., доцент кафедри учета и аудита
Таврический национальный университет

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО УЧЕТА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ

Постановка проблемы. Современный научно-технический прогресс и ответное стремительное развитие социально-экономической жизни обуславливают возникновение новых научных направлений во всех сферах деятельности человека, в том числе в сфере бухгалтерского учета.

В последние годы в отчетах компаний, в печати, в средствах массовой информации или в докладах политического характера часто встречаются ссылки на *социальный учет* [1, с. 178]. Это говорит о возрастании его значимости в будущем как отрасли бухгалтерского учета, которая постоянно расширяется, затрагивая все новые, еще не изученные проблемы, хотя развитие альтернативных направлений и форм отчетности зависит от экономического и социального состояния общества. Поэтому нельзя утверждать, что это развитие будет последовательным и не испытает периодов спада.

Определенные проблемы развития социального учета связаны с особенностями трактовки различными группами пользователей самого понятия «социальный учет». Связь термина «учет» с определением «социальный» не так очевидна, как с понятиями «финансовый», «управленческий» или «налоговый», которые дополняют и уточняют его. Кроме того, при изучении новых отраслей бухгалтерского учета всегда возникают сложности формирования бухгалтерских оценок. Решение некоторых проблем научного характера и разработки учебных программ связано с систематизацией и классификацией понятий и направлений социального учета [1, с. 179].

Анализ последних исследований и публикаций. Ряд западных ученых выделяет социальный учет как отдельный вид бухгалтерского учета. К ним, в частности, относятся М.Р. Мэтьюс и М.Х.Б. Перера [1]. Идею социально-экономического бухгалтерского учета в своих работах развивает также польский профессор М. Добия, который исследует вопрос развития человеческого капитала (общественных активов) и рассматривает возможные способы его оценки. Представителями социологического направления развития учетных теорий в научных школах XX в. также являются Н.М. Эдфорд, А. Юелкаой, Ф.А. Имс, Г. Гильбо, В. Кнапп, Е. Леоте, А.Ч. Литтлтон, А. Раппопорт, П.Е. Фертих, В.К. Циммерман, И.В. Жиглей [2].

Среди отечественных авторов к проблематике социального учета проявляют внимание Т.В. Федченко [3], Ф.Ф. Бутынец, Т.А. Бутынец, Д.Л. Кузьмин, Л.В. Чижевская [4] и др. В частности, группа авторов (Ф.Ф. Бутынец, Т.А. Бутынец, Д.Л. Кузьмин) при исследовании социальной функции современного бухгалтерского учета и контроля еще в 2008 году затронула противоречивые аспекты предпринимательства в Украине: «Фальсификация учета и отчетности – основная цель капиталистического учета... Так о какой социальной защите интересов работающих можно говорить в таком случае?» [4, с. 17]. Л.В. Чижевская также отмечает, что «рыночная экономика не предполагает рыночных социальных отношений» [4, с. 161], но, в то же время, выделяет, что «социализация бухгалтерского учета на уровне предприятия проявляется в попытке работников завладеть корпоративными ценностями и стремлении руководства предприятия учитывать социальные интересы всех участников хозяйственного процесса» [4, с. 171]. По мнению автора, «цель социально-ориентированного бухгалтерского учета – создать информационную систему, которая позволяет любой факт хозяйственной жизни предприятия сопоставить с социальными потребностями общества» [4, с. 179].

Такой значительный интерес к теме социального учета связан с широким кругом проблемных вопросов, которые касаются его сущности, понятий и классификации и которые до настоящего времени являются дискуссионными, обуславливая актуальность данной статьи.

Постановка задания. Целью исследования явилось определение предпосылок развития социального учета, его значения, сущности и понятий, с целью выявления основных критериев, характеризующих данный вид учета.

Изложение основного материала исследования. Социальный учет – относительно новое направление в бухгалтерском учете, которое показывает степень воздействия деятельности организации на окружающую среду. Однако ни понятие, ни классификации социального учета теоретиками до сих пор точно не определены [5, с. 67].

Следовательно, необходимо провести анализ литературных источников, который призван помочь определить круг проблемных вопросов, связанных с развитием социального учета.

При проведении анализа источников, относительно сущности и понятий социального учета, было выявлено, что существует ряд критериев, который характеризует социальный учет (табл.1). Из проведенного исследования можно сделать вывод, что более полно вопросы, связанные с социальным учетом, раскрыты у таких авторов, как М.Р. Мэтьюс и Е.М. Алигаджиева. Остальные авторы выделяют от 4 до 6 критериев, характеризующих понятие социального учета, к основным из которых можно отнести:

- сущность и значение учета;
- понятие учета;
- связь с бухгалтерским (финансовым) учетом.

При этом мало внимания уделяется таким критериям, как пользователи учетной информации, направления учета, источники информации, методологическая база, измерители, отчетность, объекты, оценка, отличия от других видов учета, положительные и отрицательные стороны. Необходимо также обозначить, что у данных авторов существуют разногласия по поводу того, является социальный учет отдельным видом учета или одним из элементов бухгалтерского учета.

Таблица 1

Критерии, по которым характеризуется социальный учет в различных источниках

Характерные признаки	Автор											
	Мэтьюс М.Р. [1]	Хорн Д.К. [6]	Соколов Я.В. [7]	Чижевская Л.В. [8]	Легенчук С.Ф. [9]	Гейер Э.С. [10]	Семанюк В. [11]	Андрусак Л.В. [12]	Сидорня А.А. [13]	Алигаджиева Е.М. [14]	Интернет источники [15]	Итого
Предпосылки создания учета				+							+	2
Сущность и значение учета	+	+	+	+	+	+			+	+	+	9
Понятие	+		+	+		+	+	+		+	+	9
Пользователи	+											1
Цель	+			+		+					+	4
Объекты								+				1
Направления			+								+	1
Классификация	+									+		2
Источник информации										+		1
Методологическая база										+		1
Измерители				+						+		2
Оценки, применяемые в учете	+											1
Отчетность										+		1
Положительные и отрицательные стороны	+			+								2
Связь с бухгалтерским (финансовым) учетом	+		+			+	+			+	+	6
Отличия от других видов учета											+	1
Всего	8	1	4	6	1	4	2	2	1	8	6	

Источник: [1; 6-15]

Так, Я.В. Соколов отмечает, что социальный учет - это не отдельный самостоятельный вид учета, а, скорее, расширение границ традиционного учета [9]. Э.С. Гейер указывает, что социальный учет является относительно новым направлением в современном финансовом учете [10]. Из данных Интернет-источника следует, что социальный учет – это тип бухгалтерского учета [5].

Исходя из мнений указанных авторов, можно сказать, что социальный учет является отдельным видом бухгалтерского учета, как, например, финансовый и управленческий. В этой связи необходимо, прежде всего, систематизировать первые три критерия, характеризующих социальный учет, а именно: предпосылки создания учета, сущность и значение учета, понятие. Проведем сравнительный анализ мнений авторов по данным критериальным характеристикам социального учета.

Причины возникновения социального учета рассматриваются только в трудах двух авторов:

Л.В. Чижевская: «Определение социальной проблематики в бухгалтерском учете приводит к необходимости построить такой учет, средства которого позволяли бы достичь социальных целей» [8].

Интернет-источник: «Данный вид учета необходим для того, чтобы предприятия пристально смотрели на все, что это делает и какое влияние его операции оказывают на людей, места и среду» [15].

Сущность и значение социального учета, в отличие от причин его возникновения, рассматривается многими авторами (табл. 2).

Таблица 2

Анализ дефиниций «сущность» и «значение» социального учета

Характерные признаки	Автор											
	Мэтьюс М.Р. [1]	Хорн Д.К.. [6]	Соколов Я.В. [7]	Чижевская Л.В. [8]	Легенчук С.Ф. [9]	Гейер Э.С. [10]	Семанюк В. [11]	Андрусак П.В. [12]	Сидорня А.А. [13]	Алигаджиева Е.М. [14]	Интернет источники [15]	Итого
Регулирование экономики	+	+										
Новое направление в учете, расширение традиционного учета	+		+			+	+	+	+		+	
Способствует распределению богатства, созданного предприятием, между разными социальными партнерами (работниками, акционерами)					+							
Формировании информационной системы, которая должна отображать результат влияния деятельности предприятия на общество									+			
Социальный учет как основа для выработки стратегии развития										+		
Процесс, который любой вид юридического лица может выполнить, не только фирмы, которые сфокусированы на росте и доходности												+

Источник: [1; 6-15]

Проведя анализ дефиниций сущности и значения социального учета, можно дать следующее понятие: социальный учет – новое направление в учете, расширяющее границы традиционного учета, способствующее регулированию экономики и являющееся информационной системой для принятия управленческих решений относительно влияния деятельности предприятия на общество.

В таблице 3 систематизирована информация о предложенных авторами понятиях социального учета:

Таблица 3

Характеристика понятия «социальный учет» в различных источниках

Характерные признаки	Автор		
	Мэтьюс М.Р. [1]	Алигаджиева Е.М. [14]	Интернет - источник [15]
Социальный учет предполагает предоставление сведений о кадрах, продукции и услугах; ориентирован на предотвращение или сокращение масштабов загрязнения окружающей среды	+		
Социальный учет при соблюдении требования качества отчетности подразумевает непрерывное усовершенствование методов отражения социальной деятельности		+	
Социальный учет – это вид бухгалтерского учета, который бизнес выполняет, чтобы поместить стоимость во влияние, которое ее действия имеют на общество. Социальный учет также идет именами нематериальная отчетность и бухгалтерский учет устойчивости.			+

Источник: [1; 14; 15]

Таким образом, единой точки зрения по поводу понятия социального учета и его характеристики до сих пор не найдено, что обуславливает дальнейшие исследования в этом направлении.

Выводы из данного исследования. Проведя анализ литературных различных источников по теме исследования, можно сделать следующие выводы:

1. В современной теории и практике бухгалтерского учета очень мало внимания уделяется вопросам социального учета, несмотря на то, что процессы социализации общества относятся к одним из наиболее актуальных.

2. Социальный учет – это новое направление в учете, расширяющее границы традиционного учета, способствующее регулированию экономики, и являющееся информационной системой для принятия управленческих решений относительно влияния деятельности предприятия на общество.

3. Наряду с другими видами учета, социальный учет имеет ряд критериев, которые раскрывают его основные понятия, однако такие критерии, как пользователи, направления, источники информации, методологическая база, измерители, отчетность, объекты, оценка, отличия от других видов учета, положительные и отрицательные стороны учета, в настоящее время являются дискуссионными.

В целом социальный учет является достаточно перспективным направлением в развитии бухгалтерского учета как в Украине, так и за ее пределами и требует дальнейшего всестороннего исследования.

Литература

1. Мэтьюс М.Р. Теория бухгалтерского учета: учебник / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера [Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой]. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
2. Жиглей І.В. Бухгалтерський облік соціально-відповідальної діяльності суб'єктів господарювання: необхідність та орієнтири розвитку : Монографія / І.В. Жиглей. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 496 с.
3. Федченко Т.В. Проблемные аспекты формирования социальной отчетности предприятиями Украины [Электронный ресурс] / Т.В. Федченко // Зимние чтения, посвященные известным ученым в отрасли учета, анализа и контроля [Материалы Одиннадцатой Всеукраинской научной Интернет-конференции]. – Режим доступа к ресурсу: <http://zsas.zhitomir.org/ru/forum>
4. Бухгалтерский учет, контроль и анализ: социальные ориентиры: Результаты научных исследований проблем бухгалтерского учета и контроля Житомирской научной бухгалтерской школы: Монография / [Ф.Ф. Бутынец и др.]; под общей ред. [и с предисл.] Ф.Ф. Бутынца. – Житомир: ЖГТУ, 2008. – 484 с.
5. История бухгалтерского учета: учебник [Электронный ресурс]. – Региональный финансово-экономический институт. – Курск, 2009. – 108 с. – Режим доступа к ресурсу: <http://lib2.rfei.ru/system/206/206>
6. Хорн Д.К. Основы управления финансами / Д.К. Хорн [Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов.]. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
7. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: Учебник. / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
8. Чижевская Л.В. Появление и развитие социально-ориентированного учета [Электронный ресурс] / Чижевская Л.В. – Режим доступа к ресурсу: <http://www.confcontact.com>
9. Легенчук С.Ф. Структура наукової теорії в бухгалтерському обліку: філософський аналіз [Електронний ресурс] / С.Ф. Легенчук. – Режим доступу до ресурсу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2010_2/28.pdf
10. Гейер Е.С. Вплив видів обліку на методологію визначення фінансового результату / Е.С. Гейер // Вестник ДонНУЕТ. Серия: Экономические науки. – Донецк: ДонНУЕТ, 2010. – № 3 (47). – С. 342-349
11. Семанюк В. Формування нових видів обліку та перспективи їх розвитку / В. Семанюк // Вісник ТНЕУ. – Тернополь: ТНЕУ, 2009. – № 3. – С. 112-116
12. Андрусyak Л.В. Облік природоохоронних витрат в сільськогосподарському виробництві [Електронний ресурс] / Л.В. Андрусyak // Науковий вісник ЛНАУ. – 15 (2010). – Режим доступу до ресурсу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2010_15/Andrusyak.pdf
13. Сидорня А. Социальный учет как основа для выработки стратегии развития [Электронный ресурс] / А.Сидорня. – Режим доступа к ресурсу: http://professional.ru/Soobschestva/kak_sdelat_stranu_bogatoj/socialnyj_uchet_kak_osnova_dlya_vyrabotki_ki_33645734/
14. Алигаджиева Е.М. Эколого-социальный учет и анализ корпоративной отчетности в условиях МСФО : автореф. дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.12 / Е.М. Алигаджиева. – Орел : [б.и.], 2010. – 24 с.
15. Каков социальный учет? [Электронный ресурс] . – Режим доступа к ресурсу: <http://routers.narod.ru/6988.html>

УДК 657.6

Щирба М.Т.,
к.е.н., доцент кафедри
аудиту, ревізії та контролінгу,
Тернопільський національний економічний університет

ВНУТРІШНЬОФІРМОВА СТАНДАРТИЗАЦІЯ АУДИТУ

Постановка проблеми. З моменту набуття незалежності Україна проводить економічну реформу, основною метою якої є формування та розвиток ринкової системи господарювання. Будь-яка система господарювання, як командно-адміністративна так і ринкова вимагає відповідного законодавчо-нормативного забезпечення. Функціонування та розвиток ринкових відносин вимагає удосконалення аудиторської діяльності в нашій країні. Якість аудиту залежить від якості виконання аудиторських процедур. В залежності від конкретних умов здійснення аудиту, аудитор використовує різні аудиторські процедури для збору достатніх, надійних і достовірних аудиторських доказів, на основі яких приймає обґрунтовані рішення стосовно об'єкту перевірки. Важлива роль у процесі формування рішення аудиторських доказів належить стандартам, які поділяють на стандарти зовнішнього та внутрішнього аудиту. У зв'язку з цим розробка та удосконалення внутрішньофірмових стандартів аудиту відповідно до Міжнародних стандартів в умовах функціонування та розвитку ринкових відносин в нашій країні стала об'єктивною необхідністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема внутрішньофірмової стандартизації аудиту є актуальною і недостатньо дослідженою. Однак вагомий внесок в розвиток внутрішньофірмової стандартизації аудиту внесли такі зарубіжні і вітчизняні вчені-економісти: Р. Адамс, В. Д. Андреев, Е. А. Аренс, М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, О. В. Галкіна, Ю. А. Данилевський, Р. Додж, Н. І. Дорош, С. Я. Зубілевич, А. М. Ковальова, А. М. Кузьмінський, Л. П. Кулаковська, А. В. Крикунов, Дж. Л. Лоббек, Р. Монтгомері, Н. В. Парушіна, В. І. Подольський, О. О. Савін, В. Я. Савченко, Е. А. Сіротенко, В. В. Скобара, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, Л. В. Сотнікова, С. П. Суворова, В. П. Суйц, О. О. Терехов, Б. Ф. Усач, А. Д. Шеремет та ін.

Питання внутрішньофірмової стандартизації аудиту хоча і знайшли відображення в працях багатьох вітчизняних економістів, але такі дослідження не були комплексними і узагальнюючими. У багатьох випадках розробка і впровадження в аудиторських фірмах внутрішньофірмових стандартів аудиту відповідно до Міжнародних стандартів є поки не вирішеною проблемою в нашій країні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження, розробка та впровадження на вітчизняних аудиторських фірмах внутрішньофірмових стандартів аудиту на основі Міжнародних стандартів аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування та розвиток ринкових відносин в нашій країні призвів до появи підприємств різних форм власності. У зв'язку з виникненням підприємств з різними формами власності стало безперечним те, що традиційна система фінансового контролю в тому вигляді, в якому вона існувала при адміністративно-командній системі управління, не може захистити ні інтереси держави, ні інтереси власника. На сьогодні власником (співвласником) в Україні є: громадяни-засновники господарюючих суб'єктів, громадяни-акціонери, які взяли участь у приватизації державного майна, колективи громадян та держава. В економічному відношенні всі ці власники відділені від своїх часток власності, що перебувають в різних господарюючих суб'єктах (господарських товариствах, інвестиційних компаніях, комерційних банках тощо), в результаті чого і не можуть володіти об'єктивною і достовірною інформацією про використання цієї власності. Адже саме власнику необхідна об'єктивна і достовірна інформація про фінансовий стан підприємства, його потенціал і стабільність в майбутньому. Власник має і повинен знати, наскільки ефективно використовуються ним вкладені в підприємство кошти. Але не кожен, хто здійснює управління майном та коштами цих власників, зацікавлений подавати їм об'єктивну і достовірну інформацію про результати своєї діяльності. Майнові інтереси всіх власників має захищати держава. Однак в ринкових умовах господарювання традиційні форми фінансового контролю не можуть виконувати функції захисту майнових інтересів цих власників. Практика країн з ринковою економікою показує, що захистити майнові інтереси власників може такий вид незалежного фінансового контролю, як - аудит, який є одним з елементів їх ринкової інфраструктури. Передумовою такого контролю є взаємна зацікавленість підприємств в особі їх власників (вкладників, акціонерів тощо), держави в особі її різних органів і самого аудитора в забезпеченні достовірності обліку і звітності.

Іншою причиною необхідності впровадження аудиту в Україні було те, що в ринкових умовах господарювання фінансовий стан кожного господарюючого суб'єкта залежить від його взаємовідносин з іншими суб'єктами господарювання і тому зростає потреба у достовірній обліковій і звітній

інформації про їх діяльність. Зокрема, об'єктивна і достовірна інформація про діяльність окремих господарюючих суб'єктів необхідна:

- власникам господарюючих суб'єктів, для визначення стратегії їх розвитку;
- інвесторам (місцевим та іноземним), при вкладенні своїх капіталів в інші господарюючі суб'єкти;
- комерційним банкам, для прийняття рішення про доцільність надання кредиту;
- постачальникам, для одержання гарантії повної оплати за відвантажені товари, виконані роботи і надані послуги;
- акціонерам, для контролю за роботою адміністрації товариства;
- державним органам, для планування потреб макроекономіки і оцінки податкових надходжень до бюджету тощо.

Для підтвердження достовірності звітності і облікової інформації господарюючих суб'єктів виникає потреба в перебудові всієї системи фінансового контролю на основі вивчення і використання міжнародного досвіду. В країнах з ринковою економікою таке підтвердження достовірності звітної і облікової інформації господарюючих суб'єктів здійснюють аудитори. Міжнародний досвід розвитку аудиту свідчить про те, що аудиторська перевірка - це норма, без якої неможливий цивілізований бізнес. Основне його призначення – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів [2].

У зв'язку з впровадженням аудиту в нашої країні важливе значення в його подальшому розвитку набули питання створення нормативно - правової бази регулювання аудиторської діяльності. Оскільки користувачами результатів аудиторської перевірки є власники господарюючих суб'єктів, інвестори, кредитори, постачальники тощо, а ці результати є основою при прийнятті ними фінансово-господарських рішень, то у зв'язку з тим аудит достатньо жорстко регулюється у всіх країнах світу. Як свідчить практика зарубіжних країн, для впровадження аудиту необхідні дві групи нормативно-правових документів, які би регулювали аудиторську діяльність. До першої групи відносять законодавчі державні акти, це перш за все закон про аудиторську діяльність. До другої групи - стандарти (нормативи), які регулюють процес здійснення аудиту.

Під стандартами аудиту розуміють становлення і застосування комплексу правил (принципів) щодо організації і методики здійснення аудиторської перевірки. Стандарти аудиту мають рекомендаційний, а не директивний характер. Хоча стандарти аудиту носять рекомендаційний характер, вони повинні виконуватися незалежно від умов в яких проводиться аудит. Застосування на практиці стандартів аудиту дає можливість аудитору визначити масштаби і методику проведення аудиторської перевірки, критерії оцінки результатів аудиту. Аудитори можуть відхилитися від стандартів аудиту, але завжди повинні бути готові пояснити причини їхнього недотримання.

Формування національних стандартів аудиту процес досить складний і тривалий. В країнах з розвинутою ринковою економікою, де аудит існує більш як 150 років, на сьогоднішній день немає кінцевого варіанту абсолютно бездоганних аудиторських стандартів тим більше в нашої країні де аудит перебуває на стадії становлення.

Безперечно для швидкого й ефективного розвитку в Україні необхідно було максимально використати нагромаджений зарубіжний досвід. Вивчення зарубіжного досвіду, показує що в більшості країн світу національні стандарти ґрунтуються на Міжнародних стандартах аудиту. У зв'язку з тим, можливі два варіанти формування національних стандартів аудиту: перший, шляхом використання Міжнародних стандартів аудиту для розробки національних стандартів з врахуванням особливостей економіки країни; другий шляхом застосування Міжнародних стандартів аудиту в якості національних. Для нашої країни у свій час був прийнятий перший варіант, тому що в склад Міжнародних стандартів аудиту входять такі, які можуть бути прийняті відразу, цілком і повністю; такі, які можуть бути схвалені і прийняті з незначними змінами і такі, які неприйнятні у зв'язку з відсутністю відповідних умов (перехідний період економіки до ринкових відносин, національні облікові традиції).

Багатоцільове призначення, новизна і складність вирішення поставлених завдань обумовили необхідність поетапної розробки і впровадження національних нормативів (стандартів) аудиту. На першому етапі була визначена концепція розробки національних нормативів аудиту (вивчено зарубіжний досвід з питань методології розробки нормативів аудиту та визначено їх склад). На другому етапі здійснювалася розробка нормативів аудиту, які дали можливість уніфікувати діючу практику аудиту. Після цього розпочався процес впровадження розроблених національних нормативів аудиту.

При розробці національних нормативів аудиту виходили з таких вимог:

- відповідність діючому законодавству країни;
- було визначено перелік питань і понять, які підлягають регулюванню;
- єдина структура нормативів аудиту, тобто вони включали такі частини, як: вступ, основний зміст і практичну спрямованість;
- кожен норматив повинен бути коротким і лаконічним, але з достатньою повнотою описувати

вимоги до регулювання об'єкту нормативу;

- єдина стилістика викладання змісту нормативу;
- встановлення дати введення нормативу та інших вимог.

В 1998 р. Аудиторською палатою України було прийнято рішення (протокол № 73 від 18.12.1998р.) про затвердження Національних нормативів аудиту і Кодексу професійної етики аудиторів України [7]. Прийняття Національних нормативів аудиту і Кодексу професійної етики аудиторів України послужило основою для подальшого розвитку аудиту в нашій країні.

Однак в 2003 р. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 р. №25 „Про затвердження заходів щодо реалізації пріоритетних напрямів розвитку кооперативного управління в акціонерних товариствах” були затверджені Заходи щодо реалізації пріоритетних напрямів розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах [3]. Згідно вищевказаним Розпорядженням на Аудиторську палату України (АПУ) і Федерацію професійних бухгалтерів і аудиторів України (ФПБАУ) було покладено запровадження в 2004-2005 роках Міжнародних стандартів аудиту [5, 6], встановлених Міжнародною федерацією бухгалтерів (МФБ). У зв'язку з цим, АПУ рішенням від 18 квітня 2003 року № 122 затвердила Стандарти аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів в якості Національних стандартів аудиту, які підлягають обов'язковому застосуванню суб'єктами аудиторської діяльності до фінансової звітності за 2003 рік, але допускається їх застосування до фінансової звітності попередніх періодів. Міжнародні стандарти аудиту призначені для їх використання під час здійснення аудиту та надання супутніх послуг аудиторськими фірмами. Основною метою Міжнародних стандартів аудиту є сприяння розвитку професії аудитора та уніфікація аудиту в міжнародному масштабі.

На основі Міжнародних стандартів аудиту Інститут внутрішніх аудиторів (міжнародна асоціація) розробив і видав у 1978 році для своїх членів Стандарти професійної практики внутрішнього аудиту з урахуванням його специфіки. Розроблені Міжнародним інститутом внутрішніх аудиторів стандарти внутрішнього аудиту включають: стандарти якісних характеристик та стандарти діяльності. Стандарти професійної практики внутрішнього аудиту уніфікують підхід до аудиту, мають рекомендаційний характер, придатні для використання всіма суб'єктами діяльності, тобто стандарти спрямовані на надання допомоги внутрішнім аудиторам всіх типів організацій де б вони не працювали. В деяких країнах, таких як Великобританія, Ірландія, Франція, Німеччина, Канада, США та ін. Інститутами внутрішніх аудиторів на основі Міжнародних стандартів внутрішнього аудиту випущені свої Національні стандарти внутрішнього аудиту з урахуванням специфіки розвитку економіки країни.

Стандарти внутрішнього аудиту розробляються і впроваджуються з метою:

- удосконалення практики проведення внутрішнього аудиту;
- забезпечення якості аналізу й оцінки системи внутрішнього контролю;
- перевірки відповідності проведення господарських операцій політиці та процедурам підприємства, а також чинному законодавству України;
- інформування керівництва підприємства, про появу певних проблем;
- розробка і впровадження запобіжних заходів щодо виникнення ризиків у фінансово-господарській діяльності підприємства;
- складання уніфікованих аудиторських висновків (звітів).

На базі Стандартів професійної практики внутрішнього аудиту Інституту внутрішніх аудиторів (міжнародна асоціація) в Україні були розроблені та запровадженні Національні стандарти внутрішнього аудиту для банків, затверджених постановою Правління Національного банку України від 20.07.1999 р. № 358 з наступними змінами і доповненнями [4], а також для міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, їх територіальних органів та бюджетних установ, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади (затверджених наказом Міністерства фінансів України від 04.10.2011 р. №1247) [9]. Поза увагою залишилися великі і середні підприємства України. Тому необхідно розробити для служб (відділів) внутрішнього аудиту підприємств України національні стандарти внутрішнього аудиту на основі аудиторської практики і вивчення Міжнародних стандартів внутрішнього аудиту.

Впровадження стандартів внутрішнього аудиту в діяльність служб (відділів) внутрішнього аудиту вітчизняних підприємств є важливою умовою удосконалення практики та підвищення якості та ефективності здійснення внутрішніх аудиторських перевірок на підприємстві, а також відповідно і функціонування його в найближчому майбутньому, що у свою чергу, є запорукою фінансової стабільності підприємства в цілому.

Міжнародні стандарти аудиту, які прийняті АПУ як національні не завжди можуть дати повну відповідь на всі питання, що виникають перед аудитором під час аудиторської перевірки, тому що вони визначають лише загальні підходи до її здійснення (питання методології), а також основні принципи, яких повинні дотримуватися аудитори. У зв'язку з тим одним з важливих напрямків роботи аудиторської фірми є розробка і удосконалення внутрішньофірмових стандартів аудиту, які повинні

забезпечити єдині підходи під час здійснення аудиту аудиторами даної аудиторської фірми і не можуть суперечити національним та міжнародним стандартам аудиту.

Проведені дослідження свідчать про те, що не всі аудиторські фірми України регламентують свою діяльність за допомогою внутрішньофірмових стандартів аудиту. Разом з тим не багато аудиторських фірм нашої країни мають або починають їх розробку. З теоретичної точки зору це питання не одержало належного поширення через відсутність стандарту аудиторської діяльності (або методичних рекомендацій), який би передбачав порядок їх розробки та затвердження, а також рекомендований перелік питань, які підлягають внутрішньофірмовій стандартизації.

Внутрішньофірмові стандарти аудиту - це документи, що деталізують та регламентують єдині вимоги до здійснення та документального оформлення процесу і результатів аудиту, які розроблені та затверджені аудиторською фірмою з метою забезпечення високої якості роботи аудиторів і відповідності її вимогам міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики. Вони вирішують ті ж самі завдання, що й Міжнародні стандарти аудиту. Їх популярність серед аудиторських фірм має тенденцію до зростання, у зв'язку з актуальністю проблеми контролю якості аудиту, особливо на рівні аудиторських фірм.

Внутрішньофірмові стандарти аудиту повинні розроблятися на основі чинних законодавчих актів та нормативних документів з врахуванням вимог Міжнародних стандартів аудиту, тобто повинні лише доповнювати, конкретизувати і уточнювати їх положення. Вони є свідченням професіоналізму діяльності аудиторської фірми, тому повинні містити конкретні практичні рекомендації, які дозволяють аудиторам чітко визначити порядок своїх дій при взаємовідносинах з клієнтом, а також під час планування, перевірки і оформленні результатів аудиту, що в свою чергу забезпечить належну якість аудиторських послуг.

Значення внутрішньофірмових стандартів аудиту полягає в тому, що вони:

- сприяють дотриманню вимог чинних законодавчих актів та нормативних документів, а також Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики;
- забезпечують зв'язок окремих елементів аудиторського процесу;
- знижують трудомісткість аудиторських робіт з перевірок окремих ділянок (за допомогою робочих таблиць, анкет, тестів та інших документів технічного характеру);
- забезпечують додатковий контроль за роботою асистентів (помічників) аудитора;
- сприяють впровадженню в аудиторську практику новітніх наукових розробок, що в сукупності дозволить підвищити суспільний престиж професії;
- підвищують якість аудиту і тим самим сприяють зниженню величини аудиторського ризику;
- регламентують діяльність аудиторів в рамках даної аудиторської фірми і забезпечують додаткові умови для врегулювання реальних і потенційних конфліктів між співробітниками і адміністрацією (керівництвом) аудиторської фірми, між самими аудиторами, між аудиторською фірмою і господарюючими суб'єктами (клієнтами) та іншими організаціями (контролюючими органами, громадськими організаціями тощо);
- є інструментарієм в роботі аудиторів;
- сприяють більш об'єктивній оцінці роботи аудиторів;
- допомагають виявити недобросовісних осіб або тих аудиторів, які мають невисоку кваліфікацію серед представників аудиторської професії, що дуже необхідно сьогодні у зв'язку з підвищенням відповідальності аудитора за свою роботу в непростих (неадекватних, складних) умовах господарювання;
- формують єдині базові вимоги до порядку здійснення (проведення) аудиторської перевірки, до якості та надійності аудиту і створюють при їх дотриманні додатковий рівень гарантії результатів аудиторської перевірки;
- визначають і конкретизують загальний підхід аудиторської фірми до здійснення (проведення) аудиту, незалежно від умов, в яких проводиться аудит;
- сприяють збільшенню обсягу виконаних аудиторських робіт.

До внутрішньофірмових стандартів аудиту відносять не тільки стандарти, але і інструкції, методичні рекомендації та інші документи, обов'язкові до застосування в аудиторській фірмі, у яких відображаються внутрішні підходи до здійснення аудиторської діяльності. В сукупності вони описують комплексний підхід до організації і технології здійснення аудиту. Внутрішньофірмові стандарти аудиту є частиною організаційно-розпорядчої документації і системи внутрішнього контролю аудиторської фірми.

Підготовка внутрішньофірмових стандартів аудиту – процес дуже трудомісткий, який вимагає значних знань, узагальнення як положень законодавчих актів і нормативних документів, так і практичного досвіду роботи співробітників (аудиторів) аудиторської фірми. Враховуючи їх важливе значення в діяльності аудиторської фірми, їх зміст є комерційною таємницею фірми.

Внутрішньофірмові стандарти аудиту повинні відповідати таким вимогам:

- доцільність – обґрунтування їх практичного значення, актуальності і пріоритетності;

- послідовність і несуперечливість - кожен наступний стандарт повинен спиратися на попередні та забезпечувати узгодженість і взаємозв'язок з іншими стандартами;
- логічна побудова - забезпечення чіткості формулювань, цілісності та ясності викладення;
- повнота та деталізація - повністю охоплювати важливі питання даного стандарту, логічно розвивати і доповнювати викладенні принципи і положення;

- єдність термінології - однакове трактування термінів та понять у всіх стандартах і документах. Вони повинні розроблятися на основі чинних законодавчих актів та нормативних документів з врахуванням вимог Міжнародних стандартів аудиту. Аудиторські фірми самостійно встановлюють перелік, терміни, порядок розробки та впровадження їх в практику.

Внутрішньофірмові стандарти аудиту можуть включати:

- стандарти з загальних питань аудиту (концепція і підходи до розробки внутрішньофірмових стандартів аудиту, їх структура); внутрішня структура і організація діяльності аудиторської фірми; освіта та підготовка кадрів; права, обов'язки та відповідальність аудиторів; етика поведінки та взаємовідносини аудиторів; внутрішньофірмовий контроль якості виконання аудиту; посадові інструкції тощо);

- стандарти, які встановлюють порядок проведення аудиту і формування аудиторських висновків та іншої звітної документації (форми договорів при оформленні взаємовідносин між аудиторською фірмою і клієнтом; порядок планування; порядок розрахунку рівня суттєвості та величини аудиторського ризику; порядок вивчення та оцінки системи внутрішнього контролю; процедури отримання аудиторських доказів; порядок використання роботи інших фахівців; документування аудиту; вимоги до порядку формування аудиторських висновків та іншої звітної документації);

- спеціалізовані стандарти (специфіка діяльності певних економічних суб'єктів, а саме: кредитних спілок; комерційних банків; страхових та інвестиційних компаній тощо);

- стандарти супутніх послуг (положення про порядок надання консультаційних послуг, експертиз та інших видів супутніх послуг).

Внутрішньофірмові стандарти аудиту повинні мати таку структуру:

- загальні положення (мета та необхідність розробки стандарту; визначення основних термінів і понять; зноска на Міжнародні стандарти аудиту, законодавчі акти та нормативні документи, які використані під час розробки стандарту; сфера застосування; опис об'єкту стандартизації; взаємозв'язок з іншими стандартами);

- зміст стандарту (основні принципи і методики, що відображають підходи аудиторської фірми до вирішення поставлених завдань);

- додатки (в залежності від змісту стандарту, вони можуть містити інструкції, положення, відповідні порядки, робочі таблиці, комп'ютерні програми тощо).

- реквізити (назва і номер стандарту, дата затвердження із вказівкою органу, який його затвердив та дата набрання чинності стандарту).

Позитивне вирішення питання щодо розробки внутрішньофірмових стандартів аудиту можливе за умови створення в аудиторських фірмах відділів методології та розвитку аудиту, в якому повинні працювати найбільш професійно підготовлені фахівці в сфері методології аудиту.

Функціонування відділу з методології та розвитку аудиту повинно здійснюватися на підставі Положення, яке затверджується наказом керівника аудиторської фірми або іншим уповноваженим на це органом.

Основними завданнями відділу з методології та розвитку аудиту повинні бути розробка внутрішньофірмових стандартів та методик аудиту з використанням новітніх наукових розробок; узагальнення і систематизація інформації з практичного досвіду аудиту; нагромадження, систематизація і аналіз діючих законодавчих актів і нормативних документів в сфері аудиту та ін.

У випадку необхідності розробку стандартів можуть здійснювати сторонні організації по відношенню до аудиторської фірми згідно з укладеним договором у відповідності з затвердженою керівництвом аудиторської фірми програмою їх розробки. По мірі нагромадження досвіду аудиторських перевірок внутрішньофірмові стандарти аудиту повинні корегуватися з метою удосконалення роботи працівників (співробітників) аудиторських фірм.

Висновки з даного дослідження. На підставі викладеного можна зробити висновок, що розробка і застосування на практиці аудиторськими фірмами внутрішньофірмових стандартів аудиту дозволить підвищити ефективність їх роботи у відповідності до Міжнародних стандартів аудиту і покращити внутрішньофірмовий контроль якості аудиту.

Література

1. Додж Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита / Р. Додж. [пер. с англ]; предисловие С.А.Стукова. – М. : Финансы и статистика; ЮНИТИ, 1992. – 240 с.

2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про аудиторську діяльність» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2738-15> –
3. Заходи щодо реалізації пріоритетних напрямів розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах. Затверджені Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 р., №25-р // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – №2.
4. Методичні вказівки щодо застосування стандартів внутрішнього аудиту в банках України. Постанова Правління Національного банку України від 20.07.1999р. № 358 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0358500-99> – Назва з екрану
5. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року / [пер. з англ.: Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зєніна О. О., Гик О. В., Бендер С. Г.]. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів; Аудиторська палата України, 2010. – Частина 1. – 842 с.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року / [пер. з англ.: Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зєніна О. О., Гик О. В., Бендер С. Г.]. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів; Аудиторська палата України, 2010. – Частина 2. – 409 с.
7. Національні нормативи аудиту. Кодекс професійної етики аудиторів України. – К. : Основа, 1999. – 274с.
8. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон. [перев. с англ.]. – М. : KPMG, Аудиторская фирма “Контакт”, 1993. – 496 с.
9. Стандарти внутрішнього аудиту. Наказ Міністерства фінансів України від 04.10.2011 р., № 1247 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11> – Назва з екрану

УДК 658.27-047.44

**Гончар Л. В.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Гарна С.О.,
старший викладач кафедри обліку і аудиту
ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет»**

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ОБ'ЄКТА ІНВЕСТИЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік як інформаційна система забезпечує прийняття управлінських рішень. Проте, різні групи користувачів бухгалтерської інформації мають різні інтереси, а тому саме від інформації бухгалтерського обліку частково залежать наслідки прийнятого рішення.

Складність роботи бухгалтера полягає у тому, що при наявності альтернативи у виборі тих чи інших варіантів обліку певного об'єкта, він змушений самостійно, на власний розсуд обирати конкретну методику обліку. Саме тому проблема вибору методу оцінки основних засобів є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад і методичних підходів до вирішення проблем оцінки основних засобів здійснили вчені-економісти М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, Л.В. Нападовська, Н.Ф. Огічук, І.М. Павлюк та інші. Однак, специфіка господарської діяльності підприємств певних галузей накладає додаткові умови для пошуку вирішення проблем бухгалтерського обліку основних засобів та вимагає подальшого розвитку методів їх оцінки.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження особливостей оцінки основних засобів як об'єкту інвестиційно-орієнтованого управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування повної та достовірної інформації, необхідної для внутрішніх і зовнішніх користувачів про діяльність підприємства і його майновий стан – це одне з головних завдань бухгалтерського обліку, для вирішення якого необхідно мати чітке уявлення про стан та вартість активів підприємства.

Найбільшу питому вагу у структурі активів підприємств, як правило, займають основні засоби, тому їх вартість найбільшою мірою впливає на показники діяльності підприємства.

Перехід на принципи і методи ведення обліку відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі П(С)БО), зумовив суттєві зміни у веденні обліку основних засобів.

Одним із складних і трудомістких для виконання вимог П(С)БО 7 «Основні засоби» є розділ, де викладено порядок проведення оцінки та переоцінки основних засобів [6]. Адже ці об'єкти бухгалтерського обліку використовуються в господарській діяльності підприємств тривалий час і на їхню оцінку впливають багато факторів, такі як інфляція, знос (фізичний і моральний) і т.д. Тому проблема оцінки основних засобів – одна з основних у бухгалтерському обліку, а принцип єдності і реальності оцінки основних засобів – визначальний фактор у організації бухгалтерського обліку підприємства.

Необхідною умовою правильного обліку основних засобів є єдиний принцип їх грошової оцінки.

Оцінка являє собою «присвоєння числових значень об'єктам і подіям за визначеними правилами». Вона включає три елементи:

- об'єкт чи подія;
- властивість (якість, ознаку, характеристику), що підлягає кількісній оцінці;
- шкала виміру чи сукупність одиниць, в яких можна відбити властивість [4, с. 270].

У процесі господарської діяльності можуть використовуватися два підходи до оцінки майна: за собівартістю (придбання чи виробництва) і за поточними витратами. Кожна з цих методик має свої переваги і недоліки.

Хендриксен Е. і Ван Бреда в залежності від цього розділили фахівців на «істориків» і «футуралістів». Перші віддають перевагу оцінці активів за собівартістю, що краще відображає минуле компанії. Другі – вибирають оцінку за поточними витратами, оскільки вона дозволяє виявити перспективи фірми. «Історики» нерідко, хоча і не завжди, в основу ставлять оцінку прибутку. Баланс для них – не більш, ніж реєстр сальдо рахунків, що переходить на майбутній період. «Футуралісти» на перше місце ставлять баланс, вважаючи рівень прибутку похідним від діяльності фірми. Інші фахівці визначають ці два підходи як доходи/витрати фірми й активи/кредиторська заборгованість [10, с. 306].

У ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» (далі Закон) визначено, що в основі облікової політики лежить принцип оцінки за собівартістю [9]. Принцип історичної собівартості, покладений в основу бухгалтерського обліку, передбачає пріоритетною оцінку активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво і придбання [9, с. 4]. Виявлені нами факти відхилення від цього методу оцінки визначено у таблиці 1.

Таблиця 1

Випадки відмови від оцінки активів за собівартістю

Суб'єкти господарювання	Причина відмови
Малі підприємства	На підприємствах, що ведуть фінансовий облік за схемою «витрати – випуск», тобто визначають фінансові результати за даними рахунків класів 7 і 8, не передбачено обчислення незавершеного виробництва (перехідні залишки відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» [7] оцінюються за чистою ціною реалізації, тобто за цінами продажу за винятком витрат на збут і на доведення об'єктів до стану, що відповідає умовам постачання).
Бюджетні установи	Відповідно до Інструкції з обліку основних засобів у бюджетних установах, до складу витрат на їх будівництво чи придбання включають лише витрати, пов'язані з послугами сторонніх організацій, а витрати на роботи, що виконані власними силами (послуги автотранспорту, власних майстерень і т.п.), не відносяться до витрат на спорудження об'єктів.

Джерело: авторська розробка

Від оцінки об'єктів за собівартістю можна відмовлятися в період гіперінфляції, коли виникає необхідність переоцінки всіх активів, що підтверджено у П(С)БО 7 «Основні засоби».

Обидва принципи оцінки мають недоліки і переваги. Оцінка активів за собівартістю дозволяє при незначному рівні інфляції більш-менш точно визначати як фінансовий стан підприємства, так і рівень його прибутковості. Однак, якщо розглядати незмінність оцінки протягом тривалого часу, то навіть незначна інфляція може суттєво впливати на обґрунтованість визначення майнового стану підприємства.

Оцінка основних засобів за собівартістю через тривалий період їх використання буде відігравати дуже важливу роль щодо створення фінансових резервів у вигляді накопиченої суми амортизаційних відрахувань для відновлення тих об'єктів, що перейшли в стан, непридатний для подальшого використання. Вважаємо за доцільне оцінку основних засобів періодично уточнювати. Крім того, подібна переоцінка необхідна при приватизації державної власності, особливо при продажі цілісних майнових комплексів на аукціонах.

Систематична переоцінка активів, так, як це пропонують «футуралісти», на думку В. Моссаковського [5], себе не виправдовує у зв'язку зі значним впливом суб'єктивних факторів на методику оцінки, великим обсягом роботи при переоцінці активів і значною сумою витрат, що пов'язані з уточненням оцінки.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі МСФЗ) [3], виділяють чотири методи оцінки активів за:

- 1) фактичною собівартістю придбання;
- 2) оновленою вартістю;
- 3) можливою ціною продажу;
- 4) дисконтною вартістю.

Перший метод оцінки базується на оцінці активу за історичною собівартістю.

При оцінці активу за методом дисконтної вартості, активи відображаються по дисконтній вартості майбутнього надходження коштів, що, як можна очікувати, будуть створюватися даним активом при нормальній господарській діяльності. Інші два методи оцінки базуються на поточній ринковій вартості активів [1].

Отже, від вибору того чи іншого варіанта оцінки основних засобів залежать і вартість майна, і фінансовий результат діяльності підприємства.

Відповідно до норм П(С)БО 7, підприємства можуть використовувати два види оцінки вартості основного засобу: за історичною собівартістю і справедливою вартістю.

Історична собівартість – первісна вартість, тобто фактична сума коштів чи справедлива вартість інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів. Такий вид оцінки активів ефективний при проведенні аналізу фінансового стану, тобто він сприяє правильній оцінці фінансового результату (прибутку чи збитку). Даний метод оцінки особливо цікавий адміністрації, власників підприємств і фінансових аналітиків. Однак, цьому методу оцінки основних засобів притаманні також недоліки, що при певних умовах можуть стати досить суттєвими. Цінність основних засобів згодом змінюється. Навіть якщо ціни залишаються без змін, потенціал основних засобів не залишається незмінним, оскільки скорочується термін їхньої служби, основні засоби стають морально і фізично застарілими.

Формування первісної вартості основних засобів залежить від витрат, що здійснюються для приведення основного засобу до стану, придатного для використання. Перелік таких витрат залежить від того, яким шляхом основні засоби надходять на підприємство. Усі витрати, що підприємство здійснює при надходженні основних засобів, акумулюються на відповідних рахунках.

У деяких авторів велике заперечення викликає термін «справедлива вартість». Гудзинський О., Кірейцев Г., Савчук В. вважають, що нормативне закріплення в міжнародних і національних стандартах поняття «справедлива вартість» означає відмову суспільства від етимологічного значення категорії «справедливість» і свідчить про активний наступ капіталу на людину [2].

Проте, варто зазначити, що в багатьох випадках подібна методика повинна використовуватись, якщо відсутня можливість застосування фактичної собівартості, наприклад, при оприбуткуванні внесків у статутний капітал об'єктів, вартість яких вимагає визначення, і т.п.

Справедлива вартість – сума, за якою може бути здійснений обмін активу чи оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими і незалежними сторонами [8, с. 11]. Тобто, це поточна (ринкова) вартість основних засобів. Така оцінка використовується для того, щоб оцінити, скільки коштують активи підприємства в момент визначення їх вартості.

В Україні поява терміну «справедлива вартість» пов'язана з прийняттям П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 07.07.99 р. № 163.

Оцінку основних засобів за справедливою вартістю доцільно використовувати при аналізі платоспроможності підприємства. Така оцінка дає можливість відносно точно показати майновий стан, але, у свою чергу, спотворює фінансовий результат.

Відповідність як першої, так і другої оцінки реальному стану справ завжди є відносною — уточнюючи один показник бухгалтерської звітності, вони автоматично спотворюють інший.

Висновки з даного дослідження. Отже, не існує універсального методу оцінки, який би не мав недоліків та задовольняв би всіх користувачів фінансової звітності. Тому вибір методу оцінки основних засобів передбачає досконале вивчення цілей оцінки у бухгалтерському обліку.

Для отримання достовірних результатів оцінки основних засобів, необхідно дотримуватись певного алгоритму: визначити цілі та конкретні завдання оцінки, накреслити план проведення оцінки, підготувати необхідну інформаційну базу, проаналізувати ступінь використання машин і обладнання, які оцінюються, виявити надлишкові одиниці обладнання, вибрати найбільш оптимальні методи оцінки, зробити відповідні розрахунки, проаналізувати отримані результати і визначити найбільш ймовірну вартість об'єкта на дату оцінки та скласти звіт з необхідними рекомендаціями.

Для проведення оцінки необхідно створити на підприємстві суб'єкт оцінки – оціночну комісію, яка буде діяти на період проведення оцінки (по аналогії з інвентаризаційною комісією). До складу оціночної комісії мають входити головний бухгалтер, керівник підприємства або його заступник, юрист та особа, що компетентна у питаннях, пов'язаних з використанням об'єкта оцінки.

Регулювання внутрішньої оцінки повинно здійснюватись низкою внутрішніх розпорядчих документів.

Література

1. Джангірова М.Э. Выбор метода оценки активов при формировании показателей финансовой отчетности / Джангірова М.Э. // Международный бухгалтерский учет. – 2003 – № 8 (56) – С. 20-24.
2. Кірейцев Г.Г. Роль економічної теорії у формуванні професійних знань бухгалтера / Кірейцев Г.Г., Гудзинський О.Д., Савчук В.К. // Вісник КНЕУ. Економіка. – Вип. 53. – № 9 – С. 5-10.
3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pro-u4ot.info>.
4. Мэтьюс М.Р. Теория бухгалтерского учета : учебник / Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. ; пер. с англ. ; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М., 1999. – 663 с.
5. Моссаковский В. Метод бухгалтерского учета в рыночных условиях / Моссаковский В. // Бухгалтерский учет и аудит. – 2003. – № 12. – С. 16-22.
6. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства України від 27.04.2000 р. № 92 // Все про бухгалтерський облік. – № 10 від 30.01.2009 р. – С. 34-39.
7. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства України від 20.10.1999 р. № 246 // Все про бухгалтерський облік. – № 10 від 30.01.2009 р. – С. 44-47.
8. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств»: Наказ Міністерства України від 07.07.1999 р. № 163 // Все про бухгалтерський облік. – № 15 від 13.02.2009 р. – С. 11-16.
9. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99. № 996-XIV // Все про бухгалтерський облік. – № 10 від 30.01.2009 р. – С. 3-7.
10. Хендриксен Э. Теория бухгалтерского учета : пер. с англ. / Э. Хендриксен, М. Ван Бреда. – М., 1997. – 576 с.

УДК 657.37

Кравчик Ю.В.,
к.е.н., керівник науково-інформаційного відділу
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут
Бойко Ю.С.,
головний економіст централізованої бухгалтерії
відділу освіти, молоді і спорту Хмельницької РДА

МОДЕРНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: РЕАЛІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ТА УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА

Постановка проблеми. Україна поступово входить у світовий бізнес-простір, що зумовлює необхідність адаптації ведення економічної діяльності в країні у відповідності до міжнародних вимог і правил. Одним з напрямів такої адаптації є здійснення процесу стандартизації ведення бухгалтерського обліку підприємствами нашої країни згідно міжнародних стандартів.

Стандартизація ведення обліку повинна забезпечити захист прав інвесторів, працівників, кредиторів, акціонерів. В Україні, ще з 1998 року розпочалось запровадження програми реформування системи бухгалтерського обліку з застосуванням міжнародних стандартів. Одним з напрямків цієї програми є перехід на міжнародні стандарти складання фінансової звітності (далі МСФЗ), тобто проведення стандартизації звітності в Україні. Цей процес триває до сьогодні. П'ятнадцятирічний досвід впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності дозволяє виділити ряд бар'єрів, що перешкоджають повноцінній реалізації цього процесу: нестабільність економіки, часткова невідповідність законодавства міжнародним стандартам, відсутність відповідної підготовки бухгалтерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бухгалтерська звітність зародилась ще 4000 р. до н.е., її трактували як завершальний етап реєстрації фактів господарської діяльності.

Процес становлення звітності, як окремої науки, тривав з VIII по XVIII ст. Розвивали вчення про звітність Л. Пачолі, Ж. Саварі, Ж. Андре та інші.

Вагомим етапом створення науки про звітність вважають період XIX-початок XX ст. Представники – Н.Д' Анастасіо, Р. Коффі, Ф. Вілле, Д. Чербоні. В Росії це були К.І. Арнольд, І.Б. Ахматов, Е.О. Мудров, П.Н. Худяков, Н.Р. Вейцман, А.П. Рудановський та інші.

Особливу увагою до науки про звітність характеризується період 20 х-80-х років XX століття.

Відбувся перехід від відображення фактів здійснення господарських операцій до забезпечення інформації для прийняття економічних рішень. На Заході представниками цього етапу були: Р. Антоні, Дж. Піс, Б. Нідлз, Д. Колдуелл, Ч. Хорнгрен; вітчизняні науковці цього періоду – Б.С. Вайсбейн, С.Г. Струмилін, В.А. Басманов, М.Г. Белов.

Завершальним етапом становлення звітності був етап «переорієнтації», який триває з 80-х років ХХ століття і до нашого часу. Цей етап означає приведення інформації звітності у відповідність до потреб суб'єктів ринкових відносин. Звітність розглядається як засіб взаємодії підприємства та ринку і важливий інструмент для налагодження ефективного управління. Представники цього періоду: П.Я. Хомин, В. Сопко, С. Голов, М.Г. Чумаченко.

Складання звітності відповідно до МСФЗ розглядають такі вчені, як Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, О.В. Гойда, Н.Адамчук, О.В. Мельникова, Л.П. Нищенко, Е.Новак, М.А. Поступайло, Б. Хілл, О.М. Білоус, І. Єгорова, Л.П. Нищенко, О.В. Соловійова та інші. Практичне застосування МСФЗ підприємствами України здійснюється з участю заслуженого економіста України, доктора економічних наук В. Пархоменко. Найбільш відомим аналітиком процесу введення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку є І. Чалий.

Огляд літературних джерел з досліджуваної проблеми засвідчує про доцільність продовження і поглибленого вивчення поставлених питань, оскільки процес застосування міжнародних стандартів українськими підприємствами до кінця не вивчений, що зумовлює постійні зміни в законодавстві України.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження поняття міжнародних стандартів фінансової звітності та можливість їх використання підприємствами України.

Процес стандартизації обліку в Україні, який викликаний змінами у світовій економіці в результаті посилення економічних зв'язків між державами, розпочався ще в 1998 році і триває до цього часу. Для розвитку глобальних економічних відносин необхідною умовою є ведення обліку за універсальними вимогами. Паралельно удосконалюються міжнародні вимоги до обліку і звітності, створюються ефективні для теперішньої економіки стандарти і положення, застарілі виключаються.

У результаті проведення реформи обліку України очікується активізація міжнародної торгівлі, залучення в нашу економіку іноземних інвестицій. Проте, існує ряд протиріч у змісті самих міжнародних положень, тому адаптація вітчизняних підприємств до нових стандартів ведення обліку і складання звітності логічно зумовлює ряд невизначеностей у діях бухгалтера при веденні самого обліку і складання фінансових звітів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтенсифікація міжнародних економічних відносин зумовила необхідність введення обліку за певними моделями між країнами-учасницями. Виділяють такі моделі обліку як англосаксонська, континентальна, південноамериканська (табл.1) [7, с.25].

Таблиця 1

Характеристика основних моделей обліку

Назва моделі	Характеристика моделі	Призначення обліку і звітності	Стан економіки	Країни, що використовують модель
Англо-саксонська	Відсутність уніфікованого плану рахунків, облікових регістрів, форм звітності.	Орієнтація обліку на інформаційні запити інвесторів і кредиторів.	Стабільна політична система, розвинута економіка.	Австралія, Великобританія, Ізраїль, Індія, Ірландія, Іспанія, Канада, Кіпр, Мексика, Нідерланди
Континентальна	Облікові регістри регламентуються законодавчо.	Облікова практика орієнтується на задоволення потреб/запитів уряду. Фінансові звіти спрямовані на задоволення потреб банків.	Стабільна політична система, розвинута економіка.	Австрія, Бельгія, Греція, Єгипет, Італія, Норвегія, Португалія, Франція, Німеччина, Швейцарія, Швеція, Японія
Південно-американська	Облікові стандарти регламентуються законодавчо, методи обліку – уніфіковані. Відбувається коригування облікових даних на темпи інфляції.	Облік орієнтований на потреби державних органів. Фінансові звіти спрямовані на задоволення потреб/запитів державних органів.	Нестабільна політична система, нерозвинута економіка.	Аргентина, Еквадор, Перу, Бразилія, Чилі.

Джерело: [7]

МСФЗ – система стандартизації, яку відносять до англосаксонської моделі фінансового обліку, що ґрунтується на принципах, а не на правилах [2]. Тобто, стандартизація ставить собі за мету не

деталізацію процедур та механізмів обліку, перевага віддається довірі до самостійності бухгалтерів, які при вирішенні завдань мають покладатись на службове сумління та професійні судження.

У 1973 році професійні організації Англії, Великобританії, Ірландії, Канади, Нідерландів, Німеччини, Мексики, США, Франції та Японії підписали угоду про створення Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Протягом семи років було випущено загальні стандарти, з 1980 по 1989 рік розроблялись деталізовані стандарти. До 2000 року ці стандарти удосконалювались. З 2000 року стандарти поступово почали впроваджувати в практику, постійно їх удосконалюючи [1]. В Україні процес наближення обліку до міжнародних стандартів почався Програмою реформування системи бухгалтерського обліку з застосуванням міжнародних стандартів. У 2007 році Кабінетом Міністрів затверджено стратегію застосування міжнародних стандартів звітності. У 2011 році Верховна Рада України прийняла зміни до закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», відповідно до якого складати фінансову звітність за міжнародними стандартами повинні такі підприємства:

- публічні акціонерні товариства, банки, страхові компанії – в 1 січня 2012 року;
- підприємства, які надають фінансові послуги, окрім страхування та пенсійного забезпечення – з 1 січня 2013 року;
- кредитні спілки – з 1 січня 2014 року;
- підприємства, які здійснюють допоміжну діяльність у сферах фінансових послуг і страхування, а також діяльність з управління активами – з 1 січня 2014 року [5].

Фінансова звітність за міжнародними стандартами – це така звітність, яка має на меті задовольнити потреби користувачів, які не можуть вимагати від суб'єкта господарювання складати звітність згідно з їхніми інформаційними потребами [2]. Її метою є надання інформації про фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання, яка є корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень.

Повний комплект фінансової звітності включає:

- звіт про фінансовий стан на кінець періоду;
- звіт про сукупні доходи за період;
- звіт про зміни у власному капіталі за період;
- звіт про рух грошових коштів за період;
- примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснення;
- звіт про фінансовий стан на початок найбільш давнього порівняльного періоду, коли суб'єкт господарювання застосовує облікову політику ретроспективно або здійснює ретроспективний перерахунок статей своєї фінансової звітності.

Окремо від фінансової звітності, значна кількість суб'єктів господарювання подає фінансовий огляд, складений управлінським персоналом, з описом і поясненням основних характеристик фінансових результатів діяльності та фінансового стану суб'єкта господарювання, а також основних невизначеностей, які пов'язані з ним. Такий звіт може містити огляд:

- а) основних чинників і впливів, які визначають фінансові результати діяльності, у тому числі змін у середовищі, у якому діє суб'єкт господарювання, реакції суб'єкта господарювання на ці зміни та їхній вплив, опис політики суб'єкта господарювання щодо інвестицій для збереження та покращання фінансових результатів діяльності, включаючи політику щодо дивідендів;
- б) джерел фінансування суб'єкта господарювання та запланованого співвідношення його зобов'язань та власного капіталу;
- в) ресурсів суб'єкта господарювання, не визнаних у звіті про фінансовий стан відповідно до МСФЗ.

Окремо від фінансової звітності, багато суб'єктів господарювання подають висновки та інші документи (наприклад, екологічні звіти та звіти про додану вартість), особливо в тих галузях, де суттєвими є екологічні чинники і де робітники вважаються важливою групою користувачів. Звіти та інші документи, подані поза межами фінансової звітності, не входять до сфери застосування МСФЗ.

Міжнародні стандарти не визначають форми звітів, вони наводять лише орієнтовний перелік інформації, яку звіти повинні містити [8]. Тобто, для того щоб скласти фінансову звітність за міжнародними стандартами бухгалтеру необхідно не просто ввести визначену наперед інформацію у визначені стрічки звітності, необхідно вміти аналітично мислити, мати достатні навички щоб скласти форми звітності самостійно, причому відобразити всі необхідні показники максимально правильно і зрозуміло для користувачів.

Міністерство Фінансів України здійснило спробу допомогти підприємствам опублікувавши універсальні форми звітності. Більшість невідповідностей у формах звітності були виправлені. Разом з тим, у статті «Формальне зближення» аудитори Р. Мушинські і С. Токар негативно коментують ці дії. Вони запевняють, що дані форми звітності не відповідають МСФЗ ні за форматом ні за змістом. Аудитори відмічають, що встановлений формат звітності може викликати ряд конфліктів. Автори вбачають головний недолік в наявності форм фінансової звітності, що суперечить самим міжнародним стандартам [3].

Перевагами міжнародних стандартів та фінансової звітності є: інформативність; можливість здійснення аналізу наслідків прийнятих рішень і прогнозу розвитку підприємства; показники звітності роблять діяльність підприємства прозорою; фінансова звітність містить не тільки кількісні показники діяльності а й якісні.

Міжнародні стандарти містять певні суперечності з українським законодавством. Зокрема, Центр фінансової діагностики Лібермана [9] аналізує одну з таких ситуацій. Так, статтею 44.2 Податкового Кодексу України визначено, що платники податку, що застосовують МСФЗ ведуть облік доходів і витрат за такими стандартами з врахуванням цього Кодексу [4]. Стаття 145.1.9 Кодексу містить інформацію про те, що нарахування амортизації в цілях оподаткування здійснюється підприємством методом, визначеним наказом про облікову політику, з метою складання фінансової звітності. У статті 145.1.5 Кодексу наводиться перелік методів амортизації, які пояснюються в національному положенні 7 «Основні засоби». Міжнародний стандарт звітності 16 «Основні засоби», на відміну від національного стандарту 7 «Основні засоби» не обмежує підприємства у виборі методики амортизації, яких в міжнародній практиці налічують десятки. Виникає логічне запитання щодо дій підприємства, яке в обліковій політиці зафіксувало нарахування амортизації методом, якого немає у Податковому кодексі. Відповідь на це у законодавчих актах не визначена. Якщо бухгалтер використає метод, який не описаний у Податковому Кодексі він порушить статтю 145.1.5 Кодексу, а якщо в цілях оподаткування використати метод з Податкового кодексу, але не вибраний в обліковій політиці – буде порушено статтю 145.1.9 Кодексу про те, що підприємство може вибрати будь-який метод з міжнародної практики.

Незважаючи на те, що фінансова звітність за міжнародними стандартами може принести багато користі вітчизняним підприємствам, і на законодавче визначення використання такої звітності більшість підприємств продовжують складати звітність за національними стандартами. У більшості випадків бухгалтери пояснюють свої дії недостатньою кількістю пояснень, інструкцій та правил використання міжнародних стандартів, тексти яких часто критикують за загальні формулювання, недостатність конкретики і чітких вказівок.

Небажання використовувати МСФЗ можна пояснити і необхідністю зробити фінансову сторону діяльності підприємства прозорою, щоб гарантувати безпеку інвесторам і клієнтам. Українські підприємства неохоче ілюструють дану сторону своєї діяльності, намагаючись приховати якнайбільше інформації від сторонніх очей. Зокрема, дослідницькі групи, які аналізують певні сторони діяльності вітчизняних підприємств наголошують на тому, що на сьогоднішній день обліковці ігнорують навіть фундаментальні вимоги національних стандартів. Таким чином, якість звітності вітчизняного корпоративного сектора залишається в незадовільному стані. Дослідження Центру Лібермана довели, що середня оцінка якості звітів українських акціонерних товариств, за п'ятибальною шкалою – два [10]. Проекти зовнішньої оцінки бізнесу продемонстрували, що балансова вартість українських підприємств сильно завищена, порівняно з їх реальною ціною. У цьому полягає відмінність нашої країни від розвинених, де оцінка вартості підприємств, зазвичай, набагато нижча від ринкової вартості.

Українські бухгалтери часто не дотримуються національних стандартів щодо нарахування резервів і забезпечень, проведення уцінок активів, дисконтування заборгованості, розрахунку відстроченого податку на прибуток. Це зумовлює оптимістичніші дані звітності підприємств, ніж є насправді. Крім того, примітки до звітів не містять обов'язкової інформації.

Як вважає консультант з питань міжнародних і українських стандартів обліку І. Чалий, Україні потрібно навести порядок в національному бухгалтерському обліку, а потім змінювати орієнтацію на міжнародні стандарти обліку. При цьому, на його думку, країна має рухатись двома шляхами:

1. Міністерство Фінансів України повинно оновити національну базу стандартизації;
2. Державні комісії з цінних паперів та фондового ринку повинні зайнятись підвищенням якості звітів та аудиторських висновків, які подають українські підприємства [10].

Необхідною умовою є застосування жорстких штрафних санкцій до звітності, яка містить в собі викривлення. Існує потреба в підвищенні контролю аудиторською палатою України за звітами і висновками, які подають аудиторські компанії.

Висновки з даного дослідження. У результаті проведеного дослідження можна стверджувати, що перехід України на міжнародні стандарти безперечно принесе вагому користь у розвитку економічних відносин іноземних держав з нашою. Україна поступово переходить на міжнародні стандарти обліку, які забезпечать використання універсальних принципів обліку європейських країн. У результаті переходу отримуємо такі переваги: зрозумілість, порівнянність, прозорість, надійність звітності; можливість залучення іноземних інвестицій; участь в міжнародних тренінгах. Ці переваги можна отримати лише у разі повного переходу країни на міжнародні стандарти обліку. Негативним моментом введення МСФЗ в українську практику є певні суперечності внутрішнього законодавства країни з міжнародними стандартами, непідготовленість обліковців до цього процесу.

Література

1. Голов С.Ф. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування/ С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 7.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4rada.gov.ua>.
3. Мушинські Р. Формальне зближення / Р. Мушинські, С. Токар // Бухгалтерія. – 2013. – № 12. – С. 5.
4. Податковий Кодекс України (від 3.02.2013 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 15-17. – С. 112.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні – Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Соловьева О.В. Зарубежные стандарты учета и отчетности / О.С. Соловьева. – М. : Аналитика-Пресс, 1998. –288 с.
7. Федосова Т.В.. Бухгалтерский учет / Т.В. Федосова. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2007. – 189 с.
8. Хілл Б. Порівняння національних положень бухгалтерського обліку України з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку: проект USAID «Розвиток ринків капіталу» / Б. Хілл. – Київ, 2010. – 37 с.
9. Чалий І. МСФО-ПКУ: Парадокси [Електронний ресурс] / І. Чалий. – Режим доступу: <http://www.buhgalter911.com>.
10. Чалий І. Світові стандарти почекають [Електронний ресурс] / І. Чалий. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>.

УДК 657:336.717.063

Очеретько Л.М.,
к.е.н., доцент кафедри «Облік і аудит»
Корінець А.О.
Запорізький національний технічний університет

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Постановка проблеми. Загальновідомим фактом є те, що здійснення підприємницької діяльності суб'єктом господарювання у будь-якому випадку буде супроводжуватися різними витратами, зокрема і трансакційними, які до сьогоднішнього часу не знайшли свого відображення в існуючій системі бухгалтерського обліку, хоча й мають досить вагоме значення у концепції сучасних витрат, ігнорування використання яких є неприпустимим. Від розміру понесених витрат залежить не лише собівартість виготовленої продукції, а й подальше функціонування підприємства, що впливатиме на розмір прибутку та рівень його конкурентоспроможності. А тому забезпечення якісного проведення та створення ефективної системи внутрішнього аудиту трансакційних витрат дозволить здійснити їх своєчасний аналіз та сприятиме підвищенню ефективності управління витратами суб'єктом господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність відображення в системі бухгалтерського обліку трансакційних витрат потребує організації на підприємстві системи внутрішнього аудиту. Питання організації внутрішнього аудиту досконало розглянуто й опубліковано в роботах та дослідженнях таких вітчизняних вчених – А. Білоусова, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, М.Д. Корінко, В.П. Пантелєєва, В.С. Рудницького, О.В. Шелковникової та інших. Зокрема, професор Бутинець Ф.Ф. [1] трактує внутрішній аудит як організовану на підприємстві, діючу в інтересах його керівництва та (або) власників і регламентовану внутрішніми нормативними актами систему контролю за дотриманням встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку, складання та подання звітності, внутрішнього її аналізу, та надійністю функціонування всієї системи внутрішнього контролю. Шелковникова О.В. [2] розробила цілу систему внутрішньофірмових стандартів аудиту витрат підприємства, яка складається з восьми розділів. Варто відмітити, що недосконалість організації проведення внутрішнього аудиту витрат, зокрема і трансакційних, потребує більш широкого висвітлення, що й зумовлює доцільність вивчення даного питання. Дослідження необхідності виведення внутрішнього аудиту трансакційних витрат потребує подальшого вивчення науковцями.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення напрямів вирішення проблемних питань внутрішнього аудиту трансакційних витрат в системі управління витратами господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансакційні витрати впродовж тривалого часу були об'єктом дослідження вчених різних країн. Спочатку це були погляди лише з точки зору економічної теорії, але поступово ці питання набули необхідності їх вивчення та подальшого застосування в системі бухгалтерського обліку.

Трансакційні витрати – це витрати, пов'язані з пошуком партнерів по бізнесу, отриманням інформації про них, проведенням переговорів, укладанням контрактів та їх виконанням, що мають місце на всіх етапах здійснення господарської діяльності.

Достовірність отриманої інформації щодо витрат, які були понесені у звітному періоді в значному обсязі залежить від чітко налагодженої системи бухгалтерського обліку та організації внутрішнього аудиту на підприємстві.

Здійснення ефективної аудиторської діяльності потребує чіткої нормативно-законодавчої бази [3]. Відповідно до Міжнародних стандартів аудиту [4], прийнятих рішенням Аудиторської палати України від 18.04.2003 р. № 122, внутрішній аудит – це діяльність з оцінки, яка організована як підрозділ суб'єкта господарювання або надається йому як послуга. До цілей внутрішнього аудиту відносять моніторинг внутрішнього контролю, перевірку фінансової, операційної інформації, огляд дотримання законів і нормативних актів та управління ризиками. Основними об'єктами внутрішнього аудиту є вирішення окремих функціональних завдань управління, розробка й переробка інформаційних систем підприємства.

Загальновідомим фактом є те, що внутрішній контроль існує та здійснюється безперервно на кожному підприємстві, але наскільки ефективно та якісно? Відповіддю на це запитання і є доцільність проведення внутрішнього аудиту, здійснення якого є одним із основних рушійних сил підвищення ефективності управління підприємством.

Заслугує уваги методика проведення внутрішнього аудиту витрат, запропонована Коваленко Г.С. [5], яка наголошує на необхідності його проведення з метою збільшення прибутку підприємства та його інвестиційного потенціалу. Основні етапи аудиторської перевірки включають: по-перше, варто ідентифікувати витрати підприємства; дійсно, слід використовувати саме ту класифікацію, яка розроблена на окремому підприємстві, адже вона скоректована на специфіку його діяльності; по-друге, організувати аудит витрат, що включатиме конкретну мету проведення, терміни виконання та відповідальних осіб; по-третє, планування аудиторської перевірки має включати розрахунок аудиторського ризику, розрахунок сукупності вибірки та можливої величини помилки, складання загальної програми аудиту та аудиту витрат; наступним етапом є безпосереднє здійснення заходів щодо проведення внутрішнього аудиту витрат на підприємстві; завершальний етап перевірки має на меті складання аудиторського висновку, який має містити висловлення щодо того чи достовірною є надана інформація та певні рекомендації щодо підвищення якості управління витратами підприємства.

І.С. Шарапова [6] стверджує, що ключовими етапами проведення внутрішнього аудиту виробничих витрат має бути: по-перше, вивчення особливостей технологічних процесів в залежності від технологічних карт; по-друге, розгляд облікової політики суб'єкта господарювання щодо виробничих витрат та калькулювання собівартості; по-третє, перевірка правильності розподілу та віднесення до об'єктів обліку загальновиробничих витрат та прямих витрат за їх видами (матеріальних витрат, витрат на оплату праці, на соціальні заходи, амортизаційних відрахувань та інших прямих витрат); заключним етапом проведення процедури є підтвердження достовірності даних отриманих у фінансовій звітності.

Метою проведення внутрішнього аудиту трансакційних витрат є контроль за достовірністю первинних даних щодо накопичення і списання трансакційних витрат, правильністю ведення бухгалтерського обліку трансакційних витрат відповідно до положень прийнятої облікової політики на підприємстві, а також достовірності інформації щодо понесених витрат, відображених у звітності суб'єкта господарювання.

Аудиторська перевірка трансакційних витрат є трудомістким процесом, який вимагає точності та компетентності аудитора, знань нормативних та інструктивних матеріалів із вмінням застосовувати їх на практиці. Першочерговими завданнями здійснення внутрішнього аудиту трансакційних витрат є:

- виявлення та попередження недоліків, зловживань та приховування трансакційних витрат звітного періоду;
- перевірка обґрунтованості віднесення витрат до складу трансакційних;
- виявлення наявності та достовірності документів, що підтверджують понесені витрати;
- перевірка складу витрат відповідно до використовуваної класифікації.

Внутрішній аудит є суворо документальним, безперервним та універсальним процесом. Під час проведення внутрішнього аудиту трансакційних витрат слід керуватися Положенням (Стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 [7], в якому наведено основні терміни та поняття, що можуть знадобитися при проведенні перевірки.

Пропонуємо наступну модель проведення внутрішнього аудиту трансакційних витрат з використанням наступних етапів (рис. 1).

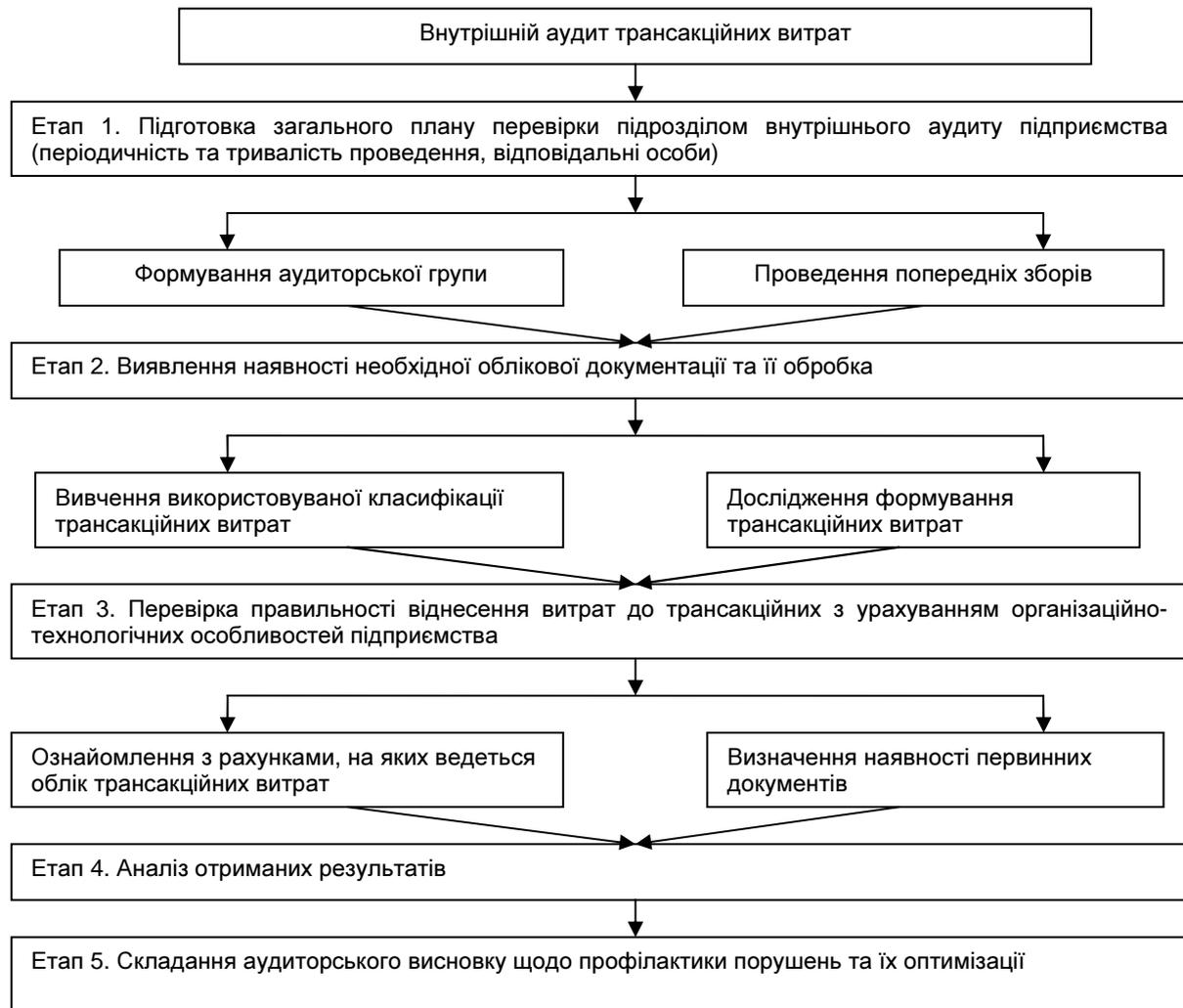


Рис. 1. Модель проведення внутрішнього аудиту транзакційних витрат
[Розроблено автором]

Чітко організована система внутрішнього аудиту дасть можливість якісного проведення й отримання достовірної, повної та неупередженої інформації щодо діючого стану суб'єкта господарювання. Пропонуємо наступну програму проведення внутрішнього аудиту транзакційних витрат (табл. 1).

Таблиця 1
Програма проведення внутрішнього аудиту транзакційних витрат [1; 4]

Етап проведення аудиту	Процедури
1. Підготовчий	1.1. Вивчення наказу про облікову політику з питань, що відносяться до обліку транзакційних витрат 1.2. Визначення термінів проведення внутрішнього аудиту транзакційних витрат, призначення комісії 1.3. Оцінка правильності визнання транзакційних витрат
2. Безпосереднє проведення аудиту	2.1. Перевірка правильності формування та відповідності віднесення витрат до транзакційних згідно з прийнятою класифікацією 2.2. Визначення наявності відповідних первинних документів з обліку транзакційних витрат та правильності їх списання 2.3. Перевірка законності й правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з обліку транзакційних витрат
3. Заключний	3.1. Складання аудиторського висновку 3.2. Проведення консультацій щодо покращення ведення обліку транзакційних витрат та роз'яснення ключових питань аудиторського висновку 3.3. Проведення аналізу отриманих результатів аудиторської перевірки

Відповідно до підготовчого етапу проведення внутрішнього аудиту трансакційних витрат, перш за все варто ознайомитися з наказом про облікову політику з питань, що відносяться до обліку трансакційних витрат, а саме, чи дотримано умов правильності визнання витрат; також варто визначити термін проведення внутрішнього аудиту та склад комісії.

Вважаємо доцільним проведення внутрішнього аудиту трансакційних витрат з використання класифікації запропонованої О. Уільямсоном [8], відповідно до моменту укладення угоди – витрати до укладення угоди (*ex ante*) та витрати після її укладення (*ex post*).

При перевірці витрат *ex ante* слід приділяти увагу витратам, які були понесені на пошук партнерів та отримання інформації про них, розробку проекту контракту, проведення переговорів та укладення договору, це можуть бути витрати інформаційних агентств, зв'язку, відряджень, реклами, на відкриття розрахункових рахунків у банківських установах. При перевірці витрат *ex post* потрібно зосередити увагу на таких витратах, які пов'язані з витратами юридичного характеру щодо оформлення угоди, невиконанням з різних причин умов контракту та в результаті чого витрати на притягнення винної сторони до відповідальності, експлуатаційні та організаційні витрати з приводу звернення сторін щодо врегулювання різного роду конфліктів.

Також на даному етапі проводиться перевірка законності та правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з обліку трансакційних витрат та правильності їх списання.

Завершальною стадією проведення внутрішнього аудиту трансакційних витрат на підприємстві є складання аудиторського висновку, який має містити достовірну інформацію щодо виявлених у ході перевірки помилок, відхилень та порушень у веденні обліку трансакційних витрат. В аудиторському висновку варто відобразити обсяг та перелік здійснених заходів. Це має на меті запевнити його користувачів у тому, що внутрішній аудит здійснено відповідно до всіх вимог стандартів аудиту.

Всі трансакційні витрати можна поділити на ті, які відображаються, або можуть бути відображені в системі бухгалтерського обліку та ті, які не відображаються [9], то з'являється можливість виникнення аудиторського ризику, який пов'язаний, перш за все, із вибірковою перевіркою первинних документів, а не суцільною. Задля зменшення ризику аудиту при проведенні внутрішнього аудиту трансакційних витрат аудитор доцільно вжити заходів щодо його зниження, серед яких можливими є збільшення часу проведення перевірки, а також обсягу документів, що перевіряються.

Перед керівниками та аудитором постає завдання створити таку систему внутрішнього аудиту, яка б дала змогу максимізувати точність та достовірність отриманої інформації з обліку трансакційних витрат та здійснити розробку заходів щодо підвищення ефективності управління ними.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, проведене дослідження дало змогу виявити та проаналізувати теоретичні особливості внутрішнього аудиту, необхідності його застосування в сфері управління трансакційними витратами, відображено різноманітні погляди на можливі варіанти створення ефективної системи внутрішнього аудиту витрат та запропоновано заходи щодо їх впровадження. Наявність ефективного внутрішнього аудиту стає невід'ємною складовою успішного розвитку діяльності суб'єктів господарювання в умовах швидких змін сьогодення, ускладнення процесів управління, розподілу функцій володіння та управління бізнесом. Не залишається сумніву, що дослідження в сфері внутрішнього аудиту трансакційних витрат знаходиться лише на початковій стадії свого розвитку та потребує подальших наукових вивчень задля запровадження їх до аудиторської діяльності.

Література

1. Бутинець Ф.Ф. Аудит: підручник для студ. спеціальності «Облік і аудит» ВНЗ / Ф.Ф. Бутинець. – 2-е вид. [перероб. та доп.]. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672 с.
2. Шелковникова О.В. Аудит витрат підприємства як складова внутрішньо фірмових стандартів [Електронний ресурс] / О.В. Шелковникова // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2010_17/stat_17/41.pdf
3. Петренко Н.І. Правова основа організації внутрішнього аудиту в Україні [Електронний ресурс] / Н.І. Петренко, Філозопа О.В. // Міжнародний збірник наукових праць. – Випуск 1 (16). – Режим доступу: http://www.ztu.edu.ua/en/science/publishing/wzbiirnik/econom/1_16/23.pdf
4. Міжнародні стандарти контролю, якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – К.: Міжнародна федерація бухгалтерів України. – 2010. – Режим доступу: http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T1-2010.pdf
5. Коваленко Г.С. Етапи внутрішнього аудиту в системі управління витратами підприємства [Електронний ресурс] / Г.С. Коваленко // Економіка Крима. – 2012. – № 2 (39). – Режим доступу: http://repository.crimea.edu/jspui/bitstream/123456789/2097/1/044_kov.pdf
6. Шарапова І.С. Аудит виробничих витрат в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / І.С. Шарапова // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2010. – Вип. № 29 (частина 1) – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_1/statti/75.htm

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Затв. наказом МФУ від 31.12.99 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

8. Уильямсон Оливер Итон. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, отношенческая контракция / Оливер Итон Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

9. Ющак Ж.М. Трансакційні витрати у вітчизняній обліковій системі: XXI століття – нове уявлення майбутнього [Електронний ресурс] / Ж.М. Ющак, С.І. Мельник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу [міжнародний збірник наукових праць]. – Випуск 1 (13). – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1694/1/16.pdf>

УДК 330.112.2

Орехова А.І.,
к.е.н., асистент кафедри економічного контролю та аудиту
Костюченко А.І.,
Сумський національний аграрний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ ПРИБУТОК

Постановка проблеми. Прибуток – основне джерело розвитку підприємницької діяльності. Важлива роль економічної сутності прибутку підтверджена тим, що вона характеризує основну діяльність підприємства. Прибутковість та дохідність підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності. Все це вимагає уточнення сутності та змісту категорії «прибуток», яка є досить спірною і складною в сучасній економічній науці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Не дивлячись на важливість даної категорії, до цього часу відсутній єдиний підхід до визначення економічної сутності прибутку. Основною причиною різних трактувань є розбіжність поглядів на питання про природу виникнення та особливості формування прибутку. Спробу розкрити сутність прибутку робили такі класики політекономії, як Д. Мілль, Д. Рікардо, Н. Сеніор, С. Сісмонді, А. Сміт, Ж.-Б. Сей, І. Фішер та ін. Також даній проблемі присвячена значна кількість наукових праць сучасних вчених, а саме: Білика В., Бланка І., Буряковського В., Філімоненка О. та ін. Проте сучасні дослідники також не дають єдиного визначення категорії прибутку. Дане питання і до сьогодні залишається актуальним та потребує поглибленого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз існуючих поглядів на економічну сутність категорії прибуток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток – головний показник, який відображає фінансові результати діяльності підприємства, мету його діяльності. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства. І одним з головних питань економіки та фінансів є визначення фінансового результату діяльності підприємства. Прибуток виступає головною рушійною силою економічних процесів та основною метою діяльності підприємства. Він є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Американський економіст Ф. Найт зазначає, що жоден економічний термін або поняття не використовується в такій величезній кількості значень, як «прибуток», це стосується і категорії «доходу».

Досить часто поняття «прибутку» ототожнюють з поняттям «доходу». Але на нашу думку, поняття «дохід» ширше поняття «прибуток». Дохід широко використовується на загальному, економічному та побутовому рівні. Можна говорити про національний дохід держави, дохід громадян, дохід підприємства. Дохід – це загальна сума грошових надходжень підприємства від реалізованої продукції, виконаних робіт або послуг. Загальний дохід підприємства – це сума доходу, отриманого фірмою від продажу певної кількості продукції. Валовий дохід підприємства становить грошову виручку від реалізації продукту (виконання робіт чи послуг), інших матеріальних цінностей і майна підприємства (включаючи основні фонди) тощо, зменшену на суму постійних витрат підприємства. Прибуток підприємства є складовою частиною доходу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Він характеризує перевищення надходжень над витратами, мету підприємницької діяльності і вважається одним з головних показників результативності діяльності підприємства.

Оскільки прибуток вважається однією з найбільш неоднозначних економічних категорій, складність його визначення обумовлена різноманітністю інтересів, які він відображає. Провівши аналіз існуючих підходів вчених до визначення поняття прибутку в економічній літературі, було виявлено, що на даний час в науковій літературі не існує єдиної точки зору щодо визначення зазначеної економічної категорії. Підходи до визначення категорії прибуток згруповані та представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Існуючі підходи до визначення категорії прибутку

№ п/п	Джерело	Визначення
1	2	3
1	Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. [1]	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції.
2	Буряковський В.В. [4]	Прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності.
3	Мочерний С.В. [5]	Прибуток – це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу і витратами капіталу на її виробництво.
4	Предборський В.А. [14]	Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.
5	Білик В.О. [6]	Прибуток: 1) є результатом капіталу як обов'язкового фактора будь-якого виробництва; 2) винагорода капіталіста за відстрочку особистого споживання власного капіталу, за ризик в очікуванні ефекту від вкладених у виробництво засобів; 3) як трудовий дохід від підприємницької діяльності у всіх його видах 4) як результат існування монополії.
6	Мочерний С.В. [7]	Прибуток – одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно-грошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту. За своєю величиною прибуток - це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво.
7	Алексєєнко Л.М., Олексієнко В.М. [2]	Прибуток (earnings, profit, прибыль) - виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами у процесі виконання цієї діяльності.
8	Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [8]	Прибуток: 1) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 2) перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.
9	Гальчинський А.С. [12]	Прибуток – різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту.
10	Осовська Г.В., Юшкевич О.О. [13]	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні.
11	Климко Г.Н. [10]	Прибуток у розумінні В.Петті та частина продукту, яка залишається після відрахування заробітної плати. А.Сміт під прибутком розумів дохід промислового капіталіста, що залишився після сплати ренти земельному власнику і відсотка власнику грошового капіталу. Д.Рікардо виявив протилежну залежність між прибутком та земельною рентою, між заробітною платою і прибутком. Яка частина продукту сплачується у формі заробітної плати дуже важливе питання при вивченні прибутку.
12	Ільчук М.М., Іщенко Т.Д. [9]	Прибуток визначається зменшенням суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань.
13	Богачова О.В., Винокуров К.С., Крись Ю.І. [15]	Прибуток від реалізації – визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції у цінах продажу без акцизного збору, податку на добавлену вартість, ввізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, передбачених чинним законодавством, та витратами, що включаються до собівартості реалізації продукції. Прибуток торговий – виражена в грошовій формі різниця між валовими прибутками і валовими витратами.
14	Філімоненков О.С. [16]	Прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм.

продовження табл. 1

1	2	3
15	Біла О.Г. [3]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості.
16	Емельянов А.М., Воронов В.В., Кушлин В.И. [18]	Нерозподілений прибуток складається із тієї частини прибутку компанії, який зберігається, а не витрачається на виплати у вигляді дивідендів.
17	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [11]	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Аналіз категорії «прибуток» дає змогу зробити висновок про те, що науковці у своїх роботах не повністю розкривають сутність прибутку підприємства. Так, не можемо погодитися з тим, що прибуток – це:

- перетворена форма додаткової вартості, яка сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власника;
- мірило фінансового здоров'я підприємства, яке характеризує рентабельність вкладення коштів в активи конкретного підприємства;
- різниця між ціною товару та витратами на його виробництво;
- фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства;
- фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на засадах самофінансування.

З точки зору Філімоненкова О.С., прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм [16]. Ми вважаємо дану дефініцію значною мірою не повною, оскільки вона не розкриває звідки саме береться ця вартість додаткового продукту.

Визначення прибутку, наведене Ємельяновим А.М., на нашу думку, є досить обмеженим, адже не враховуються фактори, які діють на формування прибутку.

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», прибуток розглядається як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. На нашу думку, дане визначення не повністю розкриває зміст даної категорії, оскільки у визначення вноситься лише порядок розрахунку, прибуток розглядається дещо однобічно, з точки зору бухгалтерського обліку, як свідчення успішної чи навпаки збиткової діяльності фірми.

Проаналізувавши дані визначення, можемо зробити висновок про те, що поняття «прибутку» кожним вченим тлумачиться по-різному, але нами було виділено наступні спільні риси:

1. Прибуток зазвичай визначають як різницю між валовим доходом і валовими витратами. Якщо з визначенням валового доходу немає проблем (це добуток кількості реалізованої продукції та ціни одиниці товару), то що потрібно включати у валові витрати? З точки зору бухгалтера, до витрат зараховують явні грошові витрати.

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

3. Спільною ознакою також є визнання джерелом прибутку творчої діяльності.

На нашу думку, доцільно використовувати визначення прибутку як доходу на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами.

З метою більш глибокого та правильного розуміння прибутку як кінцевого результату діяльності господарюючого суб'єкта важливо звернути увагу на підходи до класифікації прибутку за різними критеріями. Дослідження наукової літератури показало відсутність єдиного підходу до класифікації прибутку. Загалом, в розглянутих джерелах найчастіше згадуються такі види прибутку, як чистий, нерозподілений, балансовий та валовий, оподатковуваний, економічний та бухгалтерський.

Як зазначає Шевчук С.В. [17], головним недоліком всіх класифікацій є відсутність її мети, як головного орієнтиру, який вказує на те, для чого пропонується та чи інша підстава. Крім того, у виділених різними авторами ознаках попри різну назву спостерігається семантична подібність одиниць розподілу. Наприклад, в різних джерелах виділяються ознаки: по основних видах діяльності, за джерелами формування прибутку за основними видами діяльності, за джерелами формування, за видом діяльності. При цьому, у всіх випадках мова йде про прибуток від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Для власників важливою є інформація про прибутковість окремих видів діяльності, величину прибутку, який йде на розвиток підприємства та виплату дивідендів. Для потенційних інвесторів та

власників простих акцій важливою є інформація про суму чистого та розподіленого прибутку, оскільки від цих показників залежить величина дивідендних виплат.

Зацікавленість державних органів в інформації про прибуток підприємства визначається необхідністю сплати податків та статистичним спостереженням за економічними процесами. До інших кредиторів можна віднести фінансові установи та контрагентів підприємства. Інтерес щодо прибутку від окремих видів діяльності виникає у цієї групи кредиторів у випадку наявності фінансових зобов'язань позичальника, отриманих під виконання виробничих та інвестиційних програм. Щодо чистого прибутку, то його наявність є одним з засобів захисту від можливого банкрутства підприємства, як наслідок є певною гарантією виконання підприємством своїх зобов'язань.

Висновки з даного дослідження. Проаналізувавши різні підходи до визначення категорії «прибуток», можна констатувати, що існуючі підходи є взаємодоповнюючими. Категорія прибуток має неоднозначне трактування та потребує чіткої ідентифікації.

На нашу думку, прибуток – це дохід на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами.

Побудова правильної класифікації прибутку повинна здійснюватися виходячи з практичних потреб конкретної науки, та з отриманням вимог логіки щодо поділу понять: повноти поділу, наявності єдиної підстави та послідовності.

Література

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни / Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2006. – 287 с.
2. Алексеєнко Л.М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів / Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко. – Тернопіль: Астон, 2003. – 672 с.
3. Біла О.Г. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.Г. Біла. – Львів: Магнолія, 2009. – 383 с.
4. Буряковський В. В. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Буряковський В.В., Кармазин В.Я., Каламбет С.В. / За ред. В.В. Буряковського. – Дніпропетровськ : Пороги, 2006. – 246 с.
5. Економічна енциклопедія Т. 3. «П» (поручництво) – Я (японський центр продуктивності) / Редкол.: Б.Д. Гаврилишин, С.В. Мочерний (відп. ред.), О.А. Устенко (заст. відп. ред.) та ін. – К. – Тернопіль : ВЦ "Акад." ТАНУ, 2002. – 952 с.
6. Економічна теорія : навч. посібник / За ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука; 4-е вид., перероб. та доп. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 560 с.
7. Економічний словник-довідник / За ред. С.В. Мочерного. – Київ: Феміна, 1995. – 368 с.
8. Загородній А.Г. Фінансовий словник. – 4-те вид., випр. та доп. / Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. – К. : Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін.-ту НБУ. – 566 с.
9. Ільчук М.М. Підприємницька діяльність та агробізнес / За ред. М.М. Ільчука, Т.Д. Іщенко. – К. : Вища освіта, 2006. – 543 с.
10. Климко Н.Г. Основи економічної теорії: політ економічний аспект : підручник для студентів економічних спеціальностей вищих закладів освіти / Н.Г. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Канищенко. – К. : Вища школа, 1999. – 743 с.
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 19. – 97 с.
12. Основи економічних знань: навч. посіб. / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К. : Вища школа, 2002. – 543 с.
13. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
14. Предборський В.А. Економічна теорія: підручник / В.А. Предборський, Б.Б. Гарін, В.Д. Кухаренко; за ред. В.А. Предборського. – К. : Кондор, 2007. – 492 с.
15. Словник термінів і понять, що вживаються у чинних нормативно-правових актах України / Упор. : Богачова О.В., Винокуров К.С., Крусь Ю.І. Відпов. ред. Сіренко В.Ф., Станік С.Р. – К. : «Оріяни», 1999. – 502 с.
16. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.С. Філімоненков. – К. : Кондор, 2007. – 400 с.
17. Шевчук С.В. Теоретичні аспекти класифікації прибутку / С.В. Шевчук // Вісник ЖДТУ. Серія економічні науки. – 2010. – № 4 (54). – С. 201-203.
18. Энциклопедия финансового менеджмента: сокр. пер. с англ./ Ред. кол.: А.М. Емельянов, В.В. Воронов, В.И. Кушлин и др. – 5-е. изд. – М. : РАГС: ОАО «Изд-во «Экономика», 1998. – 823 с.

УДК 165.412:330.36

Фостолович В.А.,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Кудлаєнко В.О.
Вінницький національний аграрний університет

ВПЛИВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА СТІЙКІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

Постановка проблеми. Зовнішнє середовище підприємства складається з множини елементів та факторів, які впливають на стан підприємства. Не завжди цей вплив носить позитивний характер. Труднощі в діяльності підприємства характеризуються поняттям – невизначеність. Без врахування невизначеності неможливе ні коректне розуміння сутності економічної стійкості суб'єктів, ні ефективне вирішення завдань щодо забезпечення економічної стійкості підприємства в конкретних умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми невизначеності та стійкості присвячені роботи багатьох іноземних та вітчизняних науковців. Дослідження теорії і практики невизначеності ґрунтуються на фундаментальних роботах таких науковців, як Дж.М. Кейнс, А. Маршалл, Ф. Найт, Й. Шумпетер, Дж. фон Нейман, О. Моргенштейн та інших. Проте питання впливу невизначеності на стійкість підприємства та методику її прояву вивчено не в повній мірі.

Постановка завдання. Завданням дослідження є виявлення сутності невизначеності та її основних різновидів, підходів до її оцінювання та виявлення характеру впливу невизначеності на стійкість економічних суб'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови функціонування підприємств в динамічному ринковому середовищі характеризуються невизначеністю. Одним із чинників невизначеності є така характеристика середовища існування та діяльності суб'єктів підприємництва як нестабільність. Нами досліджено основні макроекономічні показники за січень-лютий 2013 року (табл. 1).

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники за січень-лютий 2013 року

Період	Показник	Напрямок зміни	Зміна у %
До відповідного періоду попереднього року	Реальний ВВП (2012р.)	↑	0,2%
	Обсяг промислової продукції	↓	4,8%
	Валова продукція сільського господарства	↑	5,8%
	Капітальні інвестиції (січень-грудень 2012р.)	↑	8,3%
	Експорт товарів та послуг (2012р.)	↑	0,2%
	Імпорт товарів і послуг (2012р.)	↑	2,8%
	Оборот роздрібною торгівлі	↑	14,8%
	Реальний наявний дохід населення (4 квартал 2012р.)	↑	9,7%
	Реальна заробітна плата	↑	9,6%
Лютий до грудня попереднього року	Індекс цін виробників промислової продукції	↓	1,3%
	Індекс споживчих цін	↑	0,1%

Джерело: власна розробка

За даними такої оцінки спостерігається їх нестабільність, і тому спрогнозувати величину і вплив макроекономічних характеристик для діяльності підприємств або неможливо, або досить важко.

Нестабільність ринкової економічної системи є явищем природним [6]. Проте, у разі перевищення певних граничних значень нестабільності, вона може переходити в іншу якісну характеристику виступаючи при цьому вже як ознака кризи. Рівень нестабільності економічної системи та взагалі зовнішнього середовища функціонування суб'єктів підприємництва в Україні на сьогодні є критично високим порівняно з іншими країнами навіть на фоні проблем глобальної економіки.

У літературі зустрічаються різні підходи до визначення категорії „невизначеність” (табл. 2):

Таблиця 2

Підходи до визначення категорії „невизначеність”

Автор	Трактування поняття
Т.М. Литвиненко [5]	„Невизначеність – фундаментальна характеристика недостатньої забезпеченості процесу прийняття економічних рішень знаннями стосовно певної проблемної ситуації”.
А.М. Колосов [4]	„Невизначеність – це неповне або неточне уявлення про значення різноманітних параметрів у майбутньому, що породжується ... неповнотою та неточністю інформації про умови реалізації рішення ...”.

Джерело: власна розробка

Формальне протиставлення пари „інформація – невизначеність” може вводити в оману, що проблема невизначеності легко вирішується розвитком засобів обробки інформації і головна причина її існування в недосконалих інформаційних технологіях.

Щоб уникнути існування підприємств в умовах невизначеності, необхідно перейти до врахування невідомих факторів у формі ризику, який можна оцінити, спрогнозувати та врахувати у результативність діяльності підприємств. Такий підхід дасть можливість управляти ризиками та їх мінімізувати.

Розвиток інформаційних технологій, що спостерігається останнім часом завдяки прогресу в галузі виробництва обчислювальних машин та програмних продуктів, дозволив істотно покращити якісні параметри роботи з інформацією: дуже істотно зросли можливості накопичування та зберігання інформації, надзвичайно зросла швидкість її передачі та обробки. Проте немає підстав стверджувати, що цей значний прогрес у сфері обробки інформації дозволив настільки ж істотно зменшити невизначеність в діяльності господарюючих суб’єктів та перевести таку категорію у поняття «ризик».

“Невизначеність” є багатогранною категорією, яка має різноманітні форми прояву та значну кількість факторів, що спричиняють її існування. Тому дослідники невизначеності пропонують для виокремлення її різновидів застосовувати класифікаційний підхід. Так, в роботі С.Л. Блюміна, І.А. Шуйкової наводиться класифікація різних видів невизначеності за ознаками (рис. 1) [1].

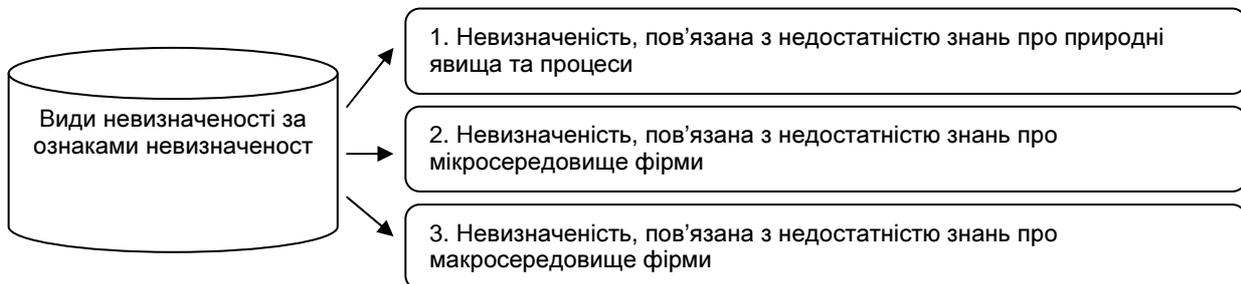


Рис. 1. Класифікація прояву на підприємствах різних видів невизначеності за ознаками
Джерело: [1]

Хоча наведена класифікація дозволяє виокремити багато різновидів невизначеності шляхом аналізу різноманітних факторів, проте вона не забезпечує вирішення задачі. Р.І.

Трухаєв запропонував інший підхід до виокремлення основних видів невизначеності за ознаками (рис. 2).

Якщо розглядати невизначеність з погляду наукових підходів, що застосовувалися для її вивчення, то за таким критерієм можна виокремити три основні наукові течії.

Історично першою науковою течією, що здійснювала дослідження невизначеності, є теорія ймовірності. Її основні положення й на даний момент активно використовуються при описанні та врахуванні невизначеності в задачах прийняття рішень. Згідно з цим підходом для опису невизначеної ситуації застосовується певна міра, що відображає можливість появи наперед заданих випадкових наслідків [8].

У рамках теорії ігор існує й інший підхід до вивчення невизначеності, коли джерелом останньої є конфлікт між певними сторонами, що мають антагоністичні інтереси, проте пов’язані один з одним певними правилами відносин (наприклад, такими сторонами можуть бути конкуруючі підприємства на ринку збуту певної продукції).

Дослідниками зазначається, що інформаційні ситуації є в певному сенсі глобальними характеристиками рівнів невизначеності стану середовища.

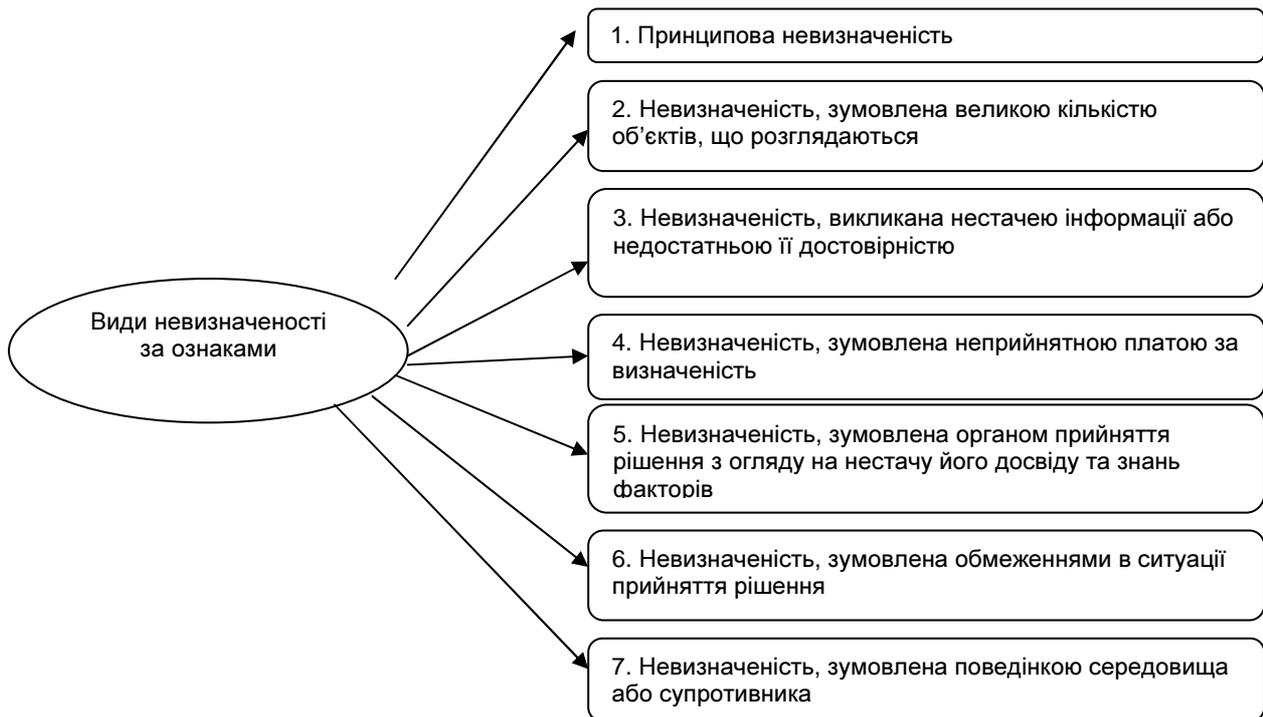


Рис. 2. Різновиди невизначеності

Джерело: [7]

Наступний підхід, який ми розглядаємо, характеризується виокремленням синергетичного підходу, що зумовлений необхідністю врахування такого аспекту невизначеності, як різноманітність. Явища і процеси які відбуваються на підприємстві характеризуються великою кількістю складових елементів, тому невизначеність виникає внаслідок надзвичайної складності таких процесів. Для оцінки такої невизначеності пропонується застосовувати показник ентропії, більше значення якого відповідає вищому рівню невизначеності. Ентропію можна інтерпретувати як міру невизначеності нашого знання про кількість інформації, необхідної для уникнення цієї невизначеності.

Крім різноманітності, можна проаналізувати такі аспекти оцінки невизначеності, як волатильність, що може бути оцінена показниками середньоквадратичного відхилення та семіваріації, та стохастичність, яка оцінюється за допомогою показників об'єктивної та суб'єктивної імовірності [2].

Такий аспект невизначеності, як неоднозначність, пов'язаний з нечіткістю, „розмитістю” меж між певними об'єктами чи системами. Досліджується цей різновид невизначеності з використанням теорії нечітких множин. Крім нечітких величин, запропоновано також близьке за значенням поняття „правдоподібна величина”.

„Ці величини задаються за допомогою спеціальних функцій правдоподібності, формалізуючи уявлення суб'єкта про правдоподібність певних подій і надаючи підґрунтя для проведення індуктивних міркувань за певної інформації” [3].

Різні ситуації, що розглядаються в рамках теорії ігор, пов'язані з таким аспектом невизначеності, як суперечливість. Природа суперечливостей може бути різною, проте для забезпечення стійкості економічного суб'єкта за наявності суперечностей від нього вимагається вміння досягати оптимального компромісу. Останній може розглядатися як один з аспектів стійкості.

Нарешті, якщо мова йде про врахування різноманітності або хаосу, то забезпечення стійкості в цій ситуації передбачає реалізацію такого її аспекту, як опір.

Висновки з даного дослідження. Проблема ризику займає важливе місце в обґрунтуванні господарських рішень. Діяльність підприємства пов'язана з багатьма ризиками, ступінь впливу яких на результати його діяльності значно підвищується з нестабільністю нинішньої економіки. Можливість спланувати діяльність підприємства обмежена рядом об'єктивних і суб'єктивних причин. Підприємство не володіє достатніми даними про своє теперішнє та майбутнє, тому не в змозі передбачити всі зміни, які можуть відбутися в зовнішньому середовищі.

Підприємствам необхідно планувати свою діяльність, згідно вибраних цілей і прогнозувати її результати в контексті конкретної ринкової ситуації. Приймаючи обґрунтовані рішення керівництво

знижує ризик прийняття необґрунтованого рішення через помилкову та неперевірену інформацію про можливості підприємства чи про зовнішню ситуацію.

Література

1. Блюмин С.Л. Модели и методы принятия решений в условиях неопределенности / С.Л. Блюмин, И.А. Шуйкова. – Липецк: ЛЭГИ, 2001. – 138 с.
2. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посібник / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292с.
3. Клейнер Г.Б. Эконометрические зависимости: принципы и методы построения / Г.Б. Клейнер, С.А. Смоляк. – М. : Наука, 2000. – 104 с.
4. Колосов А.Н. Адаптивная организация деятельности предприятия : монография / А.Н. Колосов. – Луганск: Изд-во ВЛУ им. В. Даля, 2008. – 440 с.
5. Литвиненко Т.М. Невизначеність ринкового середовища та шляхи її локалізації // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К. : ВПЦ „Київський університет”, 2009. – №19. – С. 46-55.
6. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. – М. : Дело, 2003. – 360с.
7. Трухаев Р.И. Модели принятия решений в условиях неопределенности / Р.И. Трухаев. – М. : Наука, 1981. – 258 с.
8. Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций : учебник / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – М. : Издательско-торговая корпорация „Дашков и К^о”, 2005. – 880 с.

УДК 336.148

Гик В.В.,
аспірант*

Національний університет «Львівська політехніка»

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА ІННОВАЦІЇ У БУДІВНИЦТВІ

Постановка проблеми. Розвиток конкурентного середовища у сучасних умовах господарювання висуває нові вимоги до ефективного управління витратами підприємства, головною вимогою якого є цілеспрямоване планування, облік та контроль, що аргументовано направлені на досягнення мети. При цьому, на перший план виходить система бюджетування як метод інформаційного забезпечення управління витратами. Виходячи з наведеного, слушною є думка проф. Череп А.В., яка пише, що «... можливості бюджетування є більш ширшими, і його слід розглядати як внутрішньофірмовий інструмент нарощування вартості бізнесу і як технологію фінансового планування, обліку і контролю фінансових потоків в рамках внутрішньофірмового економічного управління, що дозволяє аналізувати прогнозовані і фактичні результати господарського діяльності» [1, с. 21].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та прикладних засад бюджетування на підприємстві зробили такі науковці, як: Бень Т.Г., Білик М.Д., Бланк І.О., Гамаюнов В.В., Зятковський І.В., Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Немировський І.Б., Самочкін В.Н., Старожукова І.А., Хруцкий В.Є., Череп А.В., Чумаченко М.Г., Щіборщ К.В. та інші. Основні положення побудови системи бюджетування для будівельних підприємств висвітлені у працях Новака Е.В., Седова О., Коваленка С., Казакова А., Казанцева А. Проте, незважаючи на теоретичні розробки науковців та дослідників, які розглядали загальні аспекти бюджетування, постає необхідність визначення основних положень бюджетування в системі контролю витрат на інновації будівельних підприємств.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад та розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу бюджетування в системі контролю витрат на інновації будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто підкреслити, що процес бюджетування у будівництві має деякі особливості. Зокрема, Седова О. наголошує, що при здійсненні бюджетування у будівництві необхідно враховувати окремі фактори: розробку проектно-кошторисної документації; взаємовідносини між підрозділами; використання субпідрядних організацій; обмеження матеріальних і трудових ресурсів; своєчасну поставку сировини і матеріалів [2, с. 4]. Коваленко С. зазначає, що

* Науковий керівник: Озеран В.О. – к.е.н., професор

специфіка бюджетування в будівельних організаціях пояснюється такими особливостями галузі, що роблять вплив на управління: тривалість та індивідуальність будівельних проектів; залежність фінансового результату проекту від грамотного складання проектно-кошторисної документації; організаційна структура; відсутність розуміння у директора з будівництва значення і суті бюджетування, а внаслідок цього неможливість використання складеного ним бюджету для прийняття управлінських рішень та інші [3, с. 12].

Необхідність впровадження бюджетного управління в будівельній організації обумовили наступні фактори: 1) прогнозованість фінансового результату за будівельними проектами, підрозділами, організацією в цілому; 2) стабільне фінансування цілей та завдань проектів, підрозділів, компанії, відсутність дефіцитів грошових коштів (касових розривів), своєчасне виконання своїх зобов'язань при нормальній діяльності; 3) підвищення кваліфікації і загальної ерудиції керівного складу, освоєння нової предметної області управління; 4) можливість розподілити (делегувати) фінансову відповідальність і права на декілька рівнів управління під загальною координацією фінансового директора; 5) для керівників вищої та середньої ланки виконання бюджету враховується в плані у складі результатів роботи, відповідно від нього може залежати щомісячне заохочення [4, с. 21].

Проведені дослідження системи бюджетування будівельних підприємств, дозволили отримати загальну структуру зведеного бюджету будівельного підприємства (рис. 1).

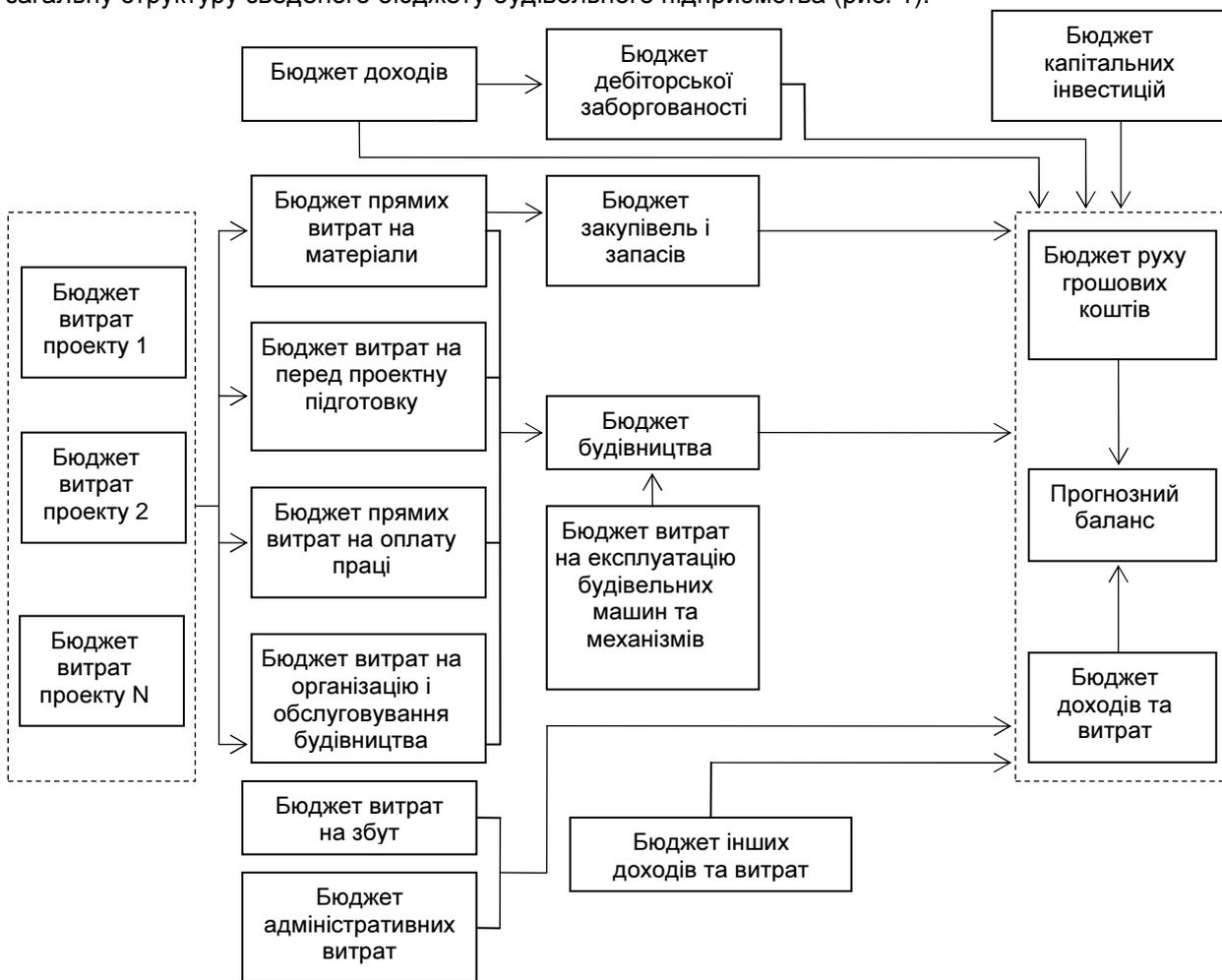


Рис. 1. Загальна структура зведеного бюджету будівельного підприємства

Джерело: власна розробка

Результати дослідження довели відсутність складання на підприємствах будівельної галузі окремих бюджетів витрат на інновації, що не дозволяє здійснювати контроль за інноваційним процесом. Враховуючи викладене вище, вважаємо за доцільне доповнити існуючу систему бюджетування будівельного підприємства бюджетом витрат на інновації, що буде передумовою контролю за їх ефективністю. Формування бюджету витрат на інновації, як бюджету розвитку підприємства, має стати основою для забезпечення стратегії та середньострокового планування і сприятиме досягненню стійкого розвитку будівельного підприємства.

Головна мета бюджету витрат на інновації полягатиме у плануванні та контролі фінансової

спроможності будівельного підприємства на здійснення витрат капітального та поточного характеру, необхідних для виконання інноваційного процесу.

Загально визнаним є те, що при формуванні бюджету необхідно дотримуватись деяких вимог. Зокрема, Керімов В.Є. наводить такі з них: 1) бюджети повинні бути напруженими, але досяжними. Лише збалансованість мотивує дотримання бюджету; 2) право на існування має тільки дійсний бюджет. Тіньовий або аварійний бюджети недопустимі; 3) бюджет є узагальнюючим планом у натуральних та грошових одиницях; 4) відповідальний за виконання бюджету повинен приймати участь при його розробці, для того, щоб зі своєю відповідальністю віднести до складання бюджету; 5) бюджет є своєрідною інструкцією до запису за рахунками. Він вимагає рівність планових і фактичних даних; 6) бюджет залишається незмінним під час бюджетного періоду [5, с. 65-66].

У свою чергу, Казаков А. та Казанцев А. виділяють наступні основні вимоги до розробки бюджетів будівельних організацій: 1) у бюджетах необхідно враховувати останні досягнення науково-технічного прогресу, прогресивні технології виконання будівельних робіт, широке використання і поширення передового досвіду, повне використання внутрішньовиробничих ресурсів; 2) бюджети повинні ґрунтуватися на прогресивних нормах витрат матеріальних, трудових і грошових коштів; 3) бюджети мають бути всебічно обґрунтованими і базуватися на об'єктивних техніко-економічних розрахунках; 4) всі бюджети повинні бути тісно пов'язані [6].

У науковій літературі виділяють два методи до створення бюджетів: через приріст та «з нуля». Для формування бюджету витрат на інновації пропонуємо використовувати бюджетування «з нуля» (ZBB-бюджетування), оскільки це метод, при якому кожного разу необхідно робити обґрунтування запланованих витрат так, ніби діяльність здійснюється уперше. Такі переваги бюджетування вимагають від кожного центру бюджетування виявлення проблем та їх розв'язання на стадії планування.

Нами розроблено та запропоновано бюджет витрат на інновації, приведений у табл. 1.

Таблиця 1

Бюджет витрат на інновації будівельного підприємства за 2012 р.

тис. грн.

Вид витрат	Сума витрат за кварталами				Всього за рік
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	
1. Придбання (створення) нових та модернізація основних засобів	545,00	357,50	325,00	65,00	1292,5
2. Придбання (створення) майнових прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки та ін.	-	15,00	-	-	15,00
3. Дослідження і розробки	158,00	-	-	-	158,00
4. Виробниче проектування, впровадження нових методів будівництва	-	-	14,50	-	14,50
РАЗОМ	703,80	372,5	339,50	65,00	1480,00

Джерело: власна розробка

На думку Чибісова Ю.В. [7, с. 7] для ефективного процесу управління необхідно створити комплекс, що включає би бюджетне планування, облік виконання бюджету та бюджетний контроль – систему бюджетування. Внутрішній контроль виконання бюджету – це трудомістка робота, яка потребує чіткого визначення об'єкта, мети, методів контролю та узагальнення його результатів для прийняття управлінських рішень [8, с. 160-161]. Таким чином, організація внутрішнього контролю виконання бюджету витрат на інновації передбачає послідовність виконання етапів: ідентифікацію фактичних даних, аналіз відхилень фактичних результатів від планових, узагальнення та використання результатів контролю, розробку заходів щодо коригування бюджетів і контроль виконання скоригованих бюджетів витрат (рис. 2).

Перший етап є підготовчим для процесу контролю виконання бюджету та полягає у підготовці інформації щодо фактичних показників витрат на інновації, які підлягають відслідковуванню з боку менеджерів та керівництва організації.

Другий етап передбачає аналіз відхилень фактичних результатів від планових (бюджетних) даних. Більшість вчених-економістів виділяють чотири підходи до реалізації системи контролю бюджетів: 1) простий аналіз відхилень, орієнтований на коригування наступних планових показників; 2) аналіз відхилень, орієнтованих на наступні управлінські рішення; 3) аналіз відхилень в умовах невизначеності; 4) стратегічний підхід до аналізу відхилень.

Для забезпечення контролю виконання бюджетних показників доцільно використовувати методи контролю відхилень фактичних результатів від планових, які базуються на методах аналізу (трендового, факторного, кореляційно-регресійного тощо), синтезу, порівняння, групування, огляду,

експертних оцінках тощо. При цьому, необхідно використовувати методи горизонтального контролю: динамічного (оцінювання та порівняння бюджетних показників за декілька періодів); звітно-планового (оцінювання рівня виконання бюджетних показників у порівнянні із запланованими); змішаного та вертикального контролю (передбачає оцінювання структури бюджетів за витратною та дохідною частинами).



Рис. 2. Структурно-логічна схема внутрішнього контролю виконання бюджету витрат на інновації

Джерело: власна розробка

Для забезпечення системності та комплексності контролю виконання бюджету витрат на інновації доцільно формувати звіт, у якому відображалися б технічні досягнення та фінансові аспекти проекту. При цьому зауважимо, що виконавці робіт повинні реєструвати час, витрачений на виконання проекту, так як велика частка витрат припадає саме на оплату праці.

Третій етап передбачає перехід до системи внутрішнього порівняльного контролю, який є досить трудомістким і передбачає обов'язкове оперативне документування результатів ресурсоспоживання за допомогою спеціальних документів (повідомлення про зміни поточних норм, документів на аналітичні розрахунки відхилень від норм споживання матеріальних, трудових та інших витрат). Застосування відомості дає можливість прослідкувати за здійсненими витратами, провести оцінку (аналіз) відхилень та виявити їх причин.

Четвертий етап передбачає розробку заходів щодо коригування бюджету витрат на інновації. Ключовим завданням контролю виконання бюджету на цьому етапі є привернення уваги менеджера до тих відхилень від бюджету, які вимагають його оперативного реагування. Усунення таких відхилень сприятиме управлінню за відхиленнями, при якому менеджер концентруватиме увагу лише на суттєвих відхиленнях від бюджету і певною мірою не звертатиме увагу на відхилення в межах допустимих норм.

П'ятий етап передбачає контроль виконання скоригованих бюджетів, який здійснюється за послідовністю розглянутих вище чотирьох етапів.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, проведені дослідження дозволяють зробити висновки про необхідність впровадження бюджетування витрат на інновації у будівельних підприємствах як дієвого інструменту для контролю за ними. Для формування бюджету витрат на інновації запропоновано використовувати бюджетування «з нуля» (ZBB-бюджетування).

Запропонована структурно-логічна схема внутрішнього контролю бюджету витрат на інновації, яка передбачає послідовність виконання етапів: ідентифікацію фактичних даних, аналіз відхилень фактичних результатів від планових, узагальнення та використання результатів контролю, розробку

заходів щодо коригування бюджетів і контроль виконання скоригованих бюджетів витрат. У межах зазначеного процесу запропоновано запровадити окремі елементи звітності про хід виконання бюджету у розрізі центрів відповідальності, що забезпечить отримання оперативної інформації про характер і причини відхилень, дасть можливість їх контролювати та приймати рішення щодо регулювання заходів.

Література

1. Бюджетування як інструмент забезпечення життєдіяльності підприємства : монографія / за ред. А.В. Череп. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2011. – 220 с.
2. Седова О. Бюджетирование в строительстве [Электронный ресурс] / Седова О. – Режим доступа: <http://www.1c-uso.ru/content/files/budg.pdf>
3. Коваленко С. Бюджетирование в строительных организациях [Электронный ресурс] / Коваленко С. – Режим доступа до ресурсу: <http://gaap.ru/articles/77041/>
4. Новак Е.В. Бюджетирование в строительстве. От простого к сложному / Е.В. Новак // Бухучет в строительных организациях. – 2010. – № 8. – С. 21-25.
5. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы : учебник / В.Э. Керимов. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 484 с.
6. Казаков А. Автоматизация бюджетирования для строительных холдингов [Электронный ресурс] / Казаков А., Казанцев А. – Режим доступа: <http://www.ippnou.ru/print/000988/>
7. Чибісов Ю.В. Бухгалтерський облік виробничої діяльності в системі бюджетування: теоретико-методичні основи : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / Ю.В. Чибісов. – Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – Київ, 2008. – 20 с.
8. Костирко Р.О. Організація внутрішнього контролю в управлінні витратами машинобудівного підприємства : монографія / Костирко Р.О., Щеголькова С.В. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 296 с.



ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

УДК 631.162:657.411

Коркушко О.Н.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Подільський державний аграрно-технічний університет

ЗАСТОСУВАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ

Постановка проблеми. Автоматизація та впровадження інформаційних систем бухгалтерського обліку власного капіталу в умовах ринкової економіки стає сьогодні одним з найбільш важливих завдань більшості підприємств України. Саме від правильно обраних алгоритмів комп'ютерної обробки облікової інформації буде й залежати ефективність ведення бухгалтерського обліку процесу формування та використання складових власного капіталу в цілому на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження даної проблеми проводять такі вчені, як: Івахненко С.В., Козак М.І., Огічук М.Ф., Царенко О.М., Клименко О.В. та інші.

Зокрема, Огічук М.Ф. вважає, що якість бухгалтерської програми суттєвим чином залежить від таких чинників, як зручність і швидкість введення інформації в комп'ютер і можливість маніпуляції раніше введеною інформацією [5, с. 53].

Царенко О.М. зазначає, що з введенням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку питання складання та надання фінансової звітності стали більш жорстко регламентуватися, що обумовлює необхідність перегляду цілого ряду концептуальних підходів до розв'язання проблем автоматизації багатьох облікових і управлінських процедур всередині організації [8, с. 65].

На думку Івахненкова С.В., «застосування комп'ютерів змінює зміст та організацію праці облікового персоналу: зменшується кількість ручних операцій з обробки первинних документів, систематизації облікових показників, заповнення реєстрів та звітних форм; облікова праця стає більш творчою, спрямованою на організацію й удосконалення обліку» [2, с. 3].

Клименко О.В. вважає, що використання комп'ютерних облікових програм дозволяє підвищити оперативність ведення обліку, збільшити рівень його деталізації, посилити контроль за достовірністю та правильністю облікової інформації на всіх етапах її обробки [4, с. 7].

Не дивлячись на зацікавленість у вивченні зазначеної проблеми великої кількості вчених, на сьогоднішній день залишається не вирішеним питання щодо алгоритмів використання комп'ютерних технологій для обліку власного капіталу.

Постановка завдання. В публікації поставлено завдання на основі наявних джерел розробити модель алгоритмів облікових процедур комп'ютерної обробки інформації про наявність і рух власного капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток комп'ютерної техніки сприяв її впровадженню у всі сфери людського життя. Спроможність комп'ютерів швидко опрацювати великі обсяги інформації й оперативно реагувати на зміни певних показників відповідно до закладеної програми зумовила їх використання у різних галузях економіки, в тому числі й в аграрному секторі. Зважаючи на поступове підвищення продуктивності комп'ютерів та ускладнення комп'ютерних програм, сфера застосування комп'ютерної техніки постійно розширюється.

Достатньо тривалий час комп'ютерні системи розглядалися як своєрідні реєстратори інформації, спроможні опрацювати її відповідно до запрограмованого простого алгоритму. З розвитком комп'ютерної техніки ускладнилися алгоритми обробки інформації без значного зниження продуктивності комп'ютерних програм. Можливість використання складних розгалужених алгоритмів, призначених для обробки великих обсягів інформації, дозволила використовувати комп'ютерні програми для розв'язання окремих облікових функцій, а в подальшому, в міру підвищення складності програм і розширення їх функціональності, й для виконання функцій управління підприємством.

Найпростіші комп'ютерні системи забезпечують управління окремими виробничими процесами підприємства, контролюють стан і продуктивність роботи обладнання, більш складні здійснюють ведення обліку за окремими напрямками, а саме: обліковують грошові кошти, товарно-матеріальні цінності, контролюють стан розрахунків підприємства а також обліковують процес формування та використання власного капіталу підприємств [7, с. 84]. Спеціалізовані програми дозволяють зібрати інформацію про діяльність підприємства в цілому, узагальнити її, скласти фінансову та податкову звітність даного підприємства, відправити її користувачам, використовуючи засоби електронного зв'язку або електронної пошти.

Комп'ютерні системи широко використовуються керівним персоналом сучасних підприємств, опрацьовують дані про поточну їх діяльність, допомагають вести облік та складати звітність підприємства [6, с. 92]. Незважаючи на поступове усунення працівників від виконання рутинних операцій при здійсненні обліку власного капіталу та управлінні діяльністю підприємства, важливість виконуваної роботи особою, що працює з комп'ютерними обліковими програмами, не зменшується. На поточному етапі бухгалтер, менеджер, фінансист та інші працівники апарату управління підприємством виконують не тільки функції реєстрації та обробки інформації, а й контролюють правильність алгоритмів обробки, їх відповідність виконаним господарським інформаціям та чинному законодавству.

Для кваліфікованого бухгалтера надзвичайно важливим є вміння організувати ведення обліку власного капіталу та роботу бухгалтерії з використанням сучасних інформаційних технологій. До функцій бухгалтера входять обов'язки, пов'язані з впровадженням комп'ютерної інформаційної системи підприємства, підтриманням її в актуальному стані, забезпечення її постійного розвитку та пристосування до особливостей діяльності підприємства.

Використання комп'ютерних облікових програм дозволяє підвищити оперативність ведення обліку власного капіталу, збільшити рівень його деталізації, посилити контроль за достовірністю та правильністю облікової інформації на всіх етапах її обробки. З іншого боку, комп'ютеризація ведення обліку власного капіталу дає змогу зменшити трудомісткість виконання окремих операцій, усунути дублювання інформації при веденні обліку окремих операцій, звільнити бухгалтера від розрахункової роботи [4, с. 28].

Застосування комп'ютерних технологій у бухгалтерському обліку значно підвищує продуктивність праці бухгалтерів [3, с. 16]. Однак під час організації бухгалтерського обліку власного капіталу на підприємстві виникає питання про потребу впровадження комп'ютерних систем бухгалтерського обліку (КСБО). Це питання дуже важливе, оскільки вибір способу обробки облікової інформації є визначальним в організації бухгалтерського обліку, яка, за словами російського бухгалтера початку ХХ ст. І.П. Бабенка, "...має відповідати особливостям конкретного підприємства, його цілям та інтересам, а також сприяти планомірному та раціональному веденню господарства" [1, с. 1054].

На підприємствах у сучасних умовах в обов'язковому порядку необхідно створювати КСБО, особливо у тих, де організація управління та обліку власного капіталу перебуває у незадовільному стані, адже зі створенням й використанням комп'ютерної системи бухгалтерського обліку можливо не лише прискорити процес обробки інформації, а й істотно впорядкувати та покращити його. Така можливість зумовлена тим, що комп'ютерний спосіб обробки облікової інформації вимагає формального та чіткого опису облікових процедур у вигляді алгоритмів, що впорядковує виконання обов'язків обліковими працівниками.

Організація бухгалтерського обліку потребує певних передумов, серед яких здебільшого виділяють чотири основні:

- а) ретельне вивчення технології виробництва;
- б) висока кваліфікація головного бухгалтера;
- в) наявність грошових коштів для інвестицій у створення та експлуатацію інформаційної системи (80 % невдалих спроб у комп'ютеризації обліку зумовлені відсутністю коштів);
- г) зацікавленість директора та головного бухгалтера підприємства у впровадженні інформаційних систем (на шляху комп'ютеризації обліку, як показують дослідження, через незацікавленість керівництва зазнали невдач близько 20 % підприємств).

Інформаційна система створюється для конкретного об'єкта, в даному разі — для підприємства та його бухгалтерії. Ефективна інформаційна система враховує різницю між рівнями управління, сферами дій, а також зовнішніми обставинами і надає кожному рівню управління тільки ту інформацію, яка необхідна йому для ефективного реалізації функцій управління [2, с. 114].

Для створення КСБО може бути використане широке коло програмних засобів. Представлені на ринку програмні продукти різноманітні за охопленням функцій, що реалізуються, принципами побудови, технологією ведення обліку, адаптаційними властивостями, цінами й іншими ознаками. Щоб зорієнтуватися в різноманітті програм, потрібна класифікація програмних засобів, що використовуються при створенні КСБО. Така класифікація дозволить користувачеві-бухгалтеру

правильно вибрати необхідну програму або при необхідності перейти від використання однієї програми до роботи з іншою. Виробникам програмного забезпечення класифікація дозволяє знайти своїх клієнтів, визначити напрями розвитку та сфери застосування своїх розробок.

Будь-яка класифікація дає змогу згрупувати деякі об'єкти, в даному випадку програмні засоби КСБО, відповідно до певної ознаки або за їх сукупністю у визначені класи. Залежно від поставлених цілей в основу класифікації можуть бути покладені різні ознаки, тому будь-яка класифікація має достатньо умовний характер.

Відомі два підходи до класифікації програмного забезпечення бухгалтерського обліку власного капіталу – застосування розгорнутих (багатофакторних) та інтегральних класифікацій.

Розгорнута класифікація базується на безлічі найрізноманітніших ознак, серед яких можна виділити: ступінь охоплення завдань обліку власного капіталу, концепцію побудови інформаційної моделі бухгалтерського обліку власного капіталу, спосіб побудови програмної системи, можливість розширення складу базових облікових функцій, порядок розповсюдження і тиражування, програмно-апаратну платформу системи та ін.

Серед них три базові ознаки визначають відмінності в концепціях побудови ПЗ КСБО, а саме: концепція побудови інформаційної моделі бухгалтерського обліку власного капіталу, спосіб побудови програмної системи і можливість розширення складу її базових облікових функцій.

На відміну від розгорнутої, інтегральна класифікація групує програмне забезпечення КСБО власного капіталу одночасно за деяким набором ознак. Найбільш широко застосовуються дві інтегральних класифікації програмних засобів КСБО.

В основі першої інтегральної класифікації лежить розмір господарюючого суб'єкта. Відповідно до цієї ознаки КСБО поділяють на системи, призначені для малих, середніх і великих підприємств. Така класифікація має два основних недоліки. По-перше, замість класифікації систем автоматизації обліку за деякими споживчими властивостями і принципами побудови розглядається класифікація підприємств як споживачів програмних продуктів. Фактично класифікація програм підміняється класифікацією їхніх користувачів. По-друге, саме поняття розміру підприємства занадто розмите, щоб бути єдиним критерієм для віднесення систем до певного класу.

Як правило, в основу градації підприємств покладають відразу кілька ознак: середньооблікова чисельність працівників, обороти за період, чисельність працівників бухгалтерії, розподіл працівників за ділянками обліку, обсяг первинної документації та звітний період, кількість господарських операцій та ін.

Правильно було б основою такої класифікації вважати чисельність працівників бухгалтерії, оскільки при значних об'ємах інформації має місце розподіл функцій між працівниками, що впливає на вибір програмних продуктів, використовуваних при створенні КСБО.

Друга інтегральна класифікація програмного забезпечення КСБО отримала досить широке розповсюдження в середині 90-х років минулого століття, враховує водночас кілька критеріїв: функціональні можливості системи і сферу її застосування; принципи побудови системи; особливості адаптації до умов користувача; особливості супроводу та технічної підтримки.

З цих позицій системи автоматизації бухгалтерського обліку власного капіталу поділяються на такі класи: міні-бухгалтерія; інтегрована система бухгалтерського обліку; інструментальна система (бухгалтерський конструктор); бухгалтерський комплекс; бухгалтерський комплекс корпоративної інформаційної системи управління підприємством; індивідуальні системи автоматизації бухгалтерського обліку; окремі ділянки обліку.

За результатами розгляду вищезазначених підходів до автоматизації бухгалтерського обліку власного капіталу нами розроблено модель алгоритмів облікових процедур комп'ютерної обробки інформації про наявність і рух власного капіталу підприємств (рис. 1).

Так, на першому рівні (АРМ Б I) повинно здійснюватися збирання та реєстрація первинної інформації про власний капітал, формування локальної бази даних, яка включає нормативні вимоги щодо обліку власного капіталу. На другому рівні (АРМ Б II) мають відбуватися прийом, аналіз та обробка бухгалтерською службою підприємства інформації про власний капітал, що була сформована спеціалістами першого рівня. Крім того, на цьому рівні продовжується формування локальної бази даних, а також підготовка опрацьованої інформації для передачі її найвищому рівню управління. На третьому рівні (АРМ Б III) повинні завершуватися процес формування локальної бази даних та обробки облікової інформації щодо власного капіталу, отриманої з нижчих рівнів і прийняття на її основі управлінських рішень. Також на цьому рівні відбувається контроль та аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства та формування звітності про власний капітал.

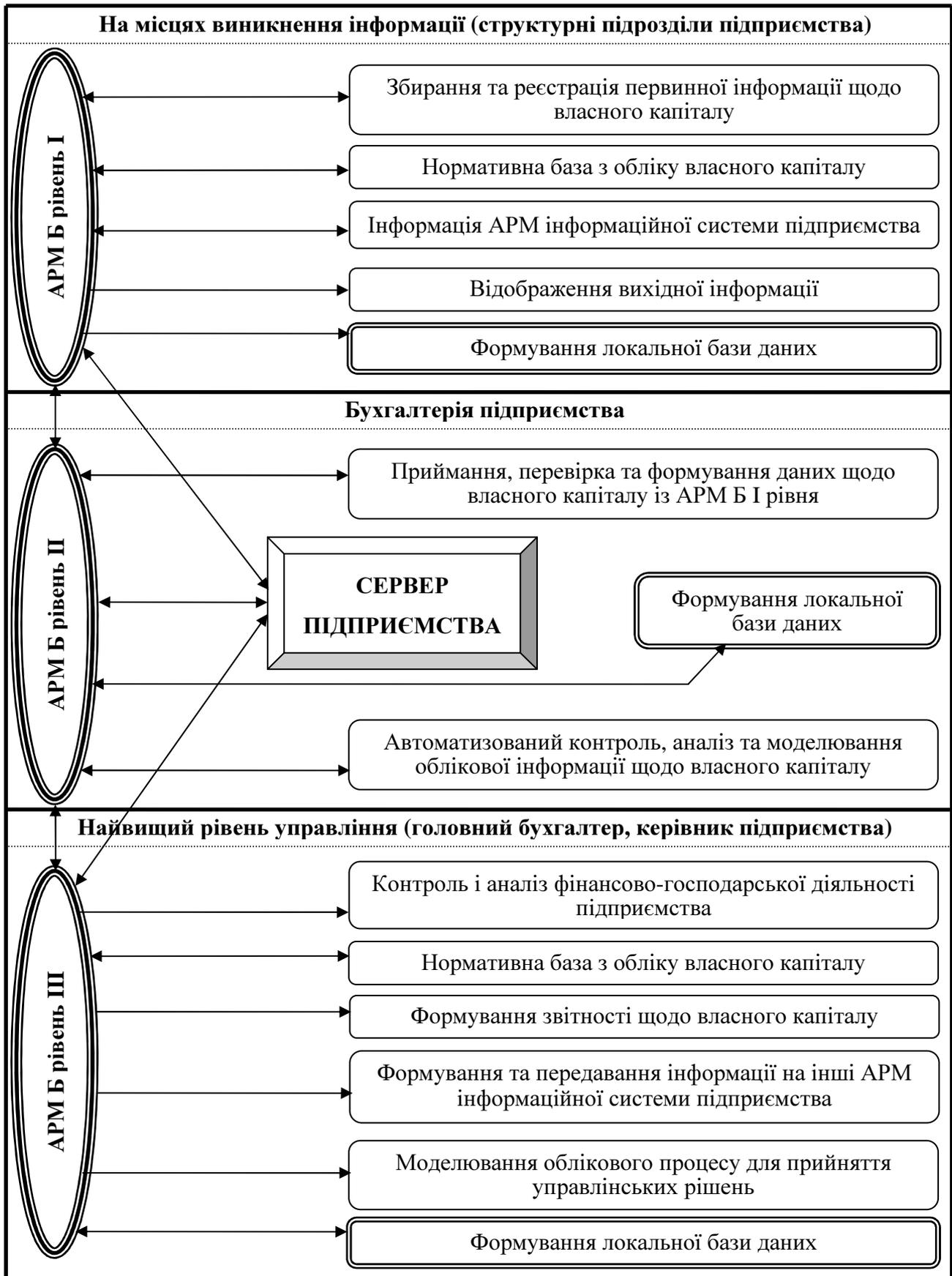


Рис. 1. Модель алгоритмів облікових процедур комп'ютерної обробки інформації про наявність і рух власного капіталу підприємства
Джерело: авторська розробка

Впровадження запропонованої моделі на практиці дозволить автоматизувати робочі місця облікового персоналу підприємства, істотно підвищивши при цьому продуктивність їхньої праці на ділянці обліку власного капіталу.

Висновки з даного дослідження. Застосування комп'ютерних технологій в обліку сприятиме швидкому обробленню інформації щодо формування та використання складових власного капіталу, своєчасному представленню її керівному персоналу підприємства та прийняттю, на її основі, ефективного управлінського рішення.

Література

1. Бабенко И. П. Курс двойной бухгалтерии / И. П. Бабенко. – СПб. : Издание В.И. Губинского, 1911. — 1106 с.
2. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту. 4-е вид. [Електронний ресурс] / С. В. Івахненко. – Режим доступу: http://pidruchniki.com.ua/00000000/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/informatsiyni_tehnologiyi_v_organizatsiyi_buhgalterskogo_obliku_ta_auditu_-_ivahnenkov_sv
3. Каллас К. Э. Организация автоматизированной информационной системы бухгалтерского учета / Каллас К. Э. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 176 с.
4. Клименко О. В. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. / О. В. Клименко– К. : Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
5. Огічук М. Ф. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах: підручник. – 2-ге вид., переробл. і допов. / М. Ф. Огічук, В. Я. Плаксієнко, Л. Г. Панченко та ін.; за ред. проф. М. Ф. Огічука. – К. : Вища шк., 2003. – 800 с.
6. Романов А. Советующие информационные системы в экономике : учеб. пособие для вузов / Романов А., Одинцов Б. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 487 с.
7. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. / Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 187 с.
8. Царенко О.М. Економіка розвитку: підручник [Електронний ресурс] / О.М. Царенко. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/00000000/ekonomika/ekonomika_rozvitku_-_tsarenko_om

УДК 519.6

Паучок В.К.,
*к.т.н., доцент кафедри економічної кібернетики та інформатики
Тернопільського національного економічного університету*
Буяк Л.М.,
*к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та інформатики
Тернопільського національного економічного університету*
Григорків М.В.,
*асистент кафедри економіко-математичного моделювання
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

ПАРАМЕТРИЗАЦІЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ЕКОЛОГО- ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У ПРОСТОРІ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРУКТУРИ СУСПІЛЬСТВА, ЦІН ТА ЗАБРУДНЕННЯ ДОВКІЛЛЯ

Постановка проблеми. До особливо гострих і актуальних проблем сучасного світу належать проблеми еколого-економічної взаємодії та сталого розвитку, які є предметом досліджень науковців різних напрямків, зокрема економістів, екологів, математиків й ін. Одним з ефективних методів дослідження цих проблем є метод моделювання, який дозволяє вивчати складні еколого-економічні системи та наслідки їх функціонування за допомогою моделей цих систем. Особливу роль тут відіграють математичні моделі.

У працях [1-4] розроблено математичні моделі процесів еколого-економічної взаємодії у просторі показників економічної структури суспільства, цін і забруднення довкілля. Дані моделі формалізуються системами звичайних диференціальних рівнянь і містять ряд параметрів, числова конкретизація яких приводить до задач параметризації (ідентифікації). Для ефективного використання запропонованих моделей у прикладних дослідженнях задачі параметризації повинні відповідати

певним вимогам. По-перше, методи їх розв'язування повинні бути достатньо простими в плані їх практичної реалізації, а по-друге, ці задачі мають максимально враховувати специфіку об'єкта моделювання, його інформаційне супроводження. Як об'єкт моделювання еколого-економічна система має свої особливості, які відображені як у самих моделях, так і у їх параметрах. Це відноситься також до задач, яким власне і присвячена дана стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практична ідентифікація параметрів моделей еколого-економічних систем була і є предметом багатьох досліджень, зокрема у ряді праць М. Мойсеєва, О. Петрова, О. Лотова, Р. Раяцкаса, В. Суткайтиса, О. Рюміної, І. Ляшенка, М. Михалевича, О. Волошина та інших дослідників. Ще під час дослідження планової економіки колишнього Радянського Союзу було опубліковано багато наукових праць, у яких описано математичні моделі народного господарства з параметрами, встановленими на основі звітних статистичних даних. До них належать, зокрема, дослідження діяльності підприємств, галузей народного господарства, дослідження щодо планування та оптимального управління структурою ресурсів підприємства, ціною товару, обсягів виробництва, міжгалузевих балансів. У працях цього напрямку значна увага була зосереджена на визначенні параметрів моделей, зокрема – параметрів виробничих функцій, встановленні параметрів моделей за відомими звітними статистичними або експериментальними даними.

Проте в пізніших дослідженнях увага науковців була зосереджена або переважно на зборі статистичних даних, їхньому дослідженні з погляду певних економічних процесів, або на розробці математичних моделей економічних систем та процесів, без урахування зв'язку цих моделей із статистичними даними [5, 6]. Так виникла своєрідна прогалина в дослідженні народного господарства [7]. Одні напрями економічної науки пов'язані з дослідженням статистичних даних, інші – з дослідженням математичних моделей економічних об'єктів, які є доволі абстрактними і безпосередньо не пов'язані з реальним господарством.

У зв'язку з цим виникає актуальне завдання – розробити підходи до дослідження економіки за допомогою математичних моделей, які кількісно і якісно відповідають статистичним даним щодо діяльності реальних економічних об'єктів. У сучасних дослідженнях економіки на основі параметризації моделей за експериментальними даними [8-10] застосовують методи регуляризованого розв'язування некоректних обернених задач [11; 12]. Проте ці методи придатні для дослідження в обмеженій сфері зміни параметрів моделі і не годяться для дослідження моделей, значення параметрів яких виходять за межі таких сфер. Також вони неефективні для визначення параметрів моделей, встановлених на основі емпіричних узагальнень. Тому важливо максимально пов'язати методи параметризації зі статистичними даними для математичних моделей, встановлених на основі простих емпіричних узагальнень, які виведені з емпіричних спостережень за реальними економічними об'єктами. Актуальність вищесказаного очевидна зокрема для складних імітаційних моделей.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є параметризація математичних (імітаційних) моделей еколого-економічної взаємодії у просторі показників економічної структури суспільства, цін та забруднення довкілля. Реалізація даної мети передбачає:

1) обґрунтування методів параметризації та узгодження значень параметрів функцій економічної поведінки (виробничої функції, функції споживання тощо), що є складовими елементами вказаних моделей та визначення конкретних значень всієї сукупності параметрів розробленого комплексу моделей;

2) аналіз і використання для задач параметризації статистичних даних по Тернопільській області, зокрема даних, що опубліковані у статистичних щорічниках [13-15], статистичних збірниках "Фінанси області" [16] і "Довкілля Тернопільщини за 2011 рік" [17], а також "Статистичних бюлетнях" [18; 19] та "Економічній доповіді" [20].

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати проведеного дослідження пов'язані з моделями еколого-економічної взаємодії, які розроблені у працях [1-4]. Специфіка цих моделей полягає у тому, що економічна система як об'єкт моделювання тут відображена системою динамічних змінних із простору показників економічної структури суспільства, цін на агрегований суспільний продукт, тарифів на утилізацію створеного забруднення та обсягів забруднення довкілля. При цьому одні моделі описували односекторну економіку з урахуванням утилізації створеного забруднення у цьому ж секторі та соціально-економічної структуризації, а інші – двосекторну економіку з економічно структурованим суспільством та утилізацією забруднення основного сектора (сектора виробництва агрегованого суспільного продукту) або утилізацією забруднення основного і допоміжного секторів одночасно (допоміжний сектор – це сектор утилізації забруднення).

Економічна структура суспільства – це розподіл елементів суспільства (наприклад, окремих членів суспільства чи сімей) за ліквідними накопиченнями (заощадженнями), тобто масою грошей або цінними паперами, які швидко і без втрат конвертуються у гроші. Суспільство може бути відображене у системі економічних відносин різними групами (кластерами) своїх членів. Зазвичай, завжди

виділяють ті суспільні групи, які мають найбільше відношення до економіки досліджуваного регіону, країни тощо, тобто є економічно активними та мають відношення до утворення агрегованого суспільного продукту та процесів екологізації економіки. Залежно від завдань та мети досліджень кластеризацію суспільства можна здійснити по-різному, тобто економічно структурувати суспільство можна за різною кількістю суспільних груп, наприклад за групами: K_0 – пенсіонери (позначимо їх загальну кількість $n_0 = V_0 n$, де n – загальна кількість членів суспільства у даній структурі, V_0 – частка пенсіонерів у загальній кількості n); K_1 – всі зайняті соціально-економічною діяльністю члени суспільства, що створюють агрегований суспільний продукт і здійснюють утилізацію забруднювачів ($n_1 = V_1 n$, V_1 – їх частка у n); K_2 – власники підприємств, установ, організацій тощо, де виробляється агрегований суспільний продукт і здійснюється утилізація створених забруднювачів ($n_2 = V_2 n$, V_2 – їх частка у n). Наведена у даному прикладі кластеризація членів суспільства на три представницькі групи є основною для побудови найбільш простої (“мінімальної”) односекторної моделі економіки регіону (країни тощо) з урахуванням процесів утилізації створеного забруднення. Як уже було сказано, результати параметризації моделей [1-4], яким власне присвячена дана праця, відносяться до регіону Тернопільської області (надалі регіону R), тобто отримані на основі первинних статистичних даних регіону R і їх відповідної обробки, зокрема введені вище параметри такі: $V_0 = 0,26$; $V_1 = 0,47$; $V_2 = 0,27$; $n = 1084,1$ т.о. (тисяч осіб); $n_0 = 281,866$ т.о.; $n_1 = 509,527$ т.о.; $n_2 = 292,707$ т.о.

Беручи до уваги вищенаведену кластеризацію суспільства, опишемо сукупність параметрів, що стосуються комплексу односекторних моделей [1-4]. Передбачається, що представник кожного суспільного кластеру K_0 , K_1 , K_2 характеризується відповідними ліквідними накопиченнями (заощадженнями) z_i ($i = \overline{0,2}$), які змінюються в часі (тобто є динамічними змінними) і витрачаються на споживання агрегованого суспільного продукту ($\alpha_i z_i, i = \overline{0,2}$) за ціною p_A , утилізацію шкідливих решток економічної діяльності ($\beta_i z_i, i = \overline{0,2}$) за ціною p_B , а також на потреби виробництва агрегованого суспільного продукту ($\gamma_i z_i, i = \overline{0,2}$). Стосовно регіону R було встановлено, що $\alpha_0 = 1$; $\alpha_1 = 1$; $\alpha_2 = 0,2$; $\beta_0 = \beta_1 = 0$; $\beta_2 = 0,1$; $\gamma_0 = \gamma_1 = 0$; $\gamma_2 = 0,7$; $z_0^{(0)} = 1300$ г.о. (г.о. – грошові одиниці), $z_1^{(0)} = 2300$ г.о., $z_2^{(0)} = 15500$ г.о., $p_A^{(0)} = 12,2$ г.о., $p_B^{(0)} = 21$ г.о. ($z_0^{(0)}, z_1^{(0)}, z_2^{(0)}, p_A^{(0)}, p_B^{(0)}$ – початкові значення відповідних величин, тобто значення у початковий момент відліку ($t_0 = 0$). Кожний пенсіонер і працюючий член суспільства отримує певні доходи. Представники суспільних груп K_0 та K_1 отримують дохід у вигляді пенсії d_0 та зарплати d_1 , які на протязі певного періоду часу є сталими величинами (для регіону R $d_0 = 1200$ г.о., $d_1 = 3200$ г.о.).

Принципово важливу роль у моделюванні рівнянь динаміки z_0, z_1, z_2, p_A, p_B відіграють функції споживання (тут вони збігаються з функціями попиту) основного агрегованого суспільного продукту, виробничі функції або функції випуску цього ж продукту, а також відповідні функції утилізації. До параметрів цих функцій належать q_1^* – споживання на рівні прожиткового мінімуму; S_1 – купівельна спроможність, що відповідає “кошику продовольчих товарів”; δ_1 – параметр, що визначає частку витрат на харчування від усіх витрат; ϵ_1 – параметр, що відображає наявність товарів одного виду, які відрізняються як за якістю, так і за ціною; q_2^{**} – споживання товарів другої категорії на рівні задоволених потреб; S_{\min} – граничне значення купівельної спроможності або межа між споживанням товарів першої та другої категорії; S_2 – значення купівельної спроможності, яке відображає поведінку представників середнього класу, у яких частка витрат та товари другої категорії складає майже

$1/(1 + \delta_2)$ від рівня життя заможних людей (δ_2 – параметр, що визначає цю частку); ε_2 – параметр, що описує заміщення ідентичних товарів довгострокового користування на дорожці при зростанні купівельної спроможності; f_{\max} – максимальна величина випуску основного агрегованого продукту одним працівником за одиницю часу (вона залежить від рівня технології, організації праці тощо); φ_{\max} – максимальна величина утилізації забруднювачів одним працівником за одиницю часу. На основі статистичних даних, а також результатів розв'язування задач параметризації (ідентифікації) та обчислювальних експериментів було отримано такі значення цих параметрів: $q_1^* = 801,54$ о.т./о.ч. (одиниць товару за одиницю часу); $s_1 = 78,43$ г.о./о.т. (грошових одиниць за одиницю товару); $\delta_1 = 1$; $\varepsilon_1 = 0,000051$; $q_2^* = 2000$ о.т./о.ч.; $s_{\min} = 164,7$ г.о./о.т.; $s_2 = 196,07$ г.о./о.т.; $\delta_2 = 1$; $\varepsilon_2 = 0,000052$; $f_{\max} = 1355$ о.т./о.ч.; $\varphi_{\max} = 100$ о.з./о.ч. (одиниць забруднення за одиницю часу).

Ще одна група параметрів включала параметри основних співвідношень моделей. До них відносяться k_0, k_1, k_2 – відповідно ставки податків на дохід, фонд заробітної плати, додану вартість; λ^* – частка витрат на внутрішні потреби виробничої діяльності; λ – частка забруднення у загальній кількості виробленого агрегованого продукту; θ_A та θ_B – відповідно коефіцієнти регулювання ціни та тарифу, що відображають інерційність ринку; θ – величина максимально допустимих обсягів виробничих решток, які виступають у ролі незнищеного забруднення; η – коефіцієнт асиміляції (природного спаду) забруднення; $\xi^{(0)}$ – початковий обсяг незнищеного (неутилізованого) забруднення. Дослідження параметрів цієї групи у регіоні R дало такі результати: $k_0 = 0,15$; $k_1 = 0,149$; $k_2 = 0,1487$; $\lambda = 0,06$; $\lambda^* = 0,15$; $\theta_A = 5 \cdot 10^{-6}$; $\theta_B = 10^{-6}$; $\theta = 1000$ о.з. (одиниць забруднення); $\eta = 0,02$; $\xi^{(0)} = 1000$ о.з.

У моделях двосекторної економіки з урахуванням процесів еколого-економічної взаємодії виділялося два сектори: A – створення агрегованого суспільного продукту; B – знищення (утилізація) екологічно небезпечних решток виробничої та невиробничої діяльності. Крім того, економічну структуру суспільства складало п'ять груп (кластерів): K_0^* – пенсіонери ($n_0^* = v_0^* n^*$); K_1^* – працівники всіх сфер соціально-економічної діяльності, задіяних у створенні агрегованого суспільного продукту (сектор A , $n_1^* = v_1^* n^*$); K_2^* – працівники сектору утилізації забруднення (сектор B , $n_2^* = v_2^* n^*$); K_3^* – власники підприємств (організацій, установ тощо) сектора A ($n_3^* = v_3^* n^*$); K_4^* – власники підприємств (організацій, установ тощо) сектора B ($n_4^* = v_4^* n^*$). Кожний представник з цих суспільних груп володіє відповідними ліквідними накопиченнями (заощадженнями) z_i ($i = \overline{0,4}$), які витрачаються на споживання агрегованого продукту ($\alpha_i z_i, i = \overline{0,4}$) за ціною p_A , утилізацію виробничих решток ($\beta_i z_i, i = \overline{0,4}$) за тарифом p_B та виробничі потреби ($\gamma_i z_i, i = \overline{0,4}$). Параметри $v_i^*, n_i^*, n^*, \alpha_i, \beta_i, \gamma_i$ ($i = \overline{0,4}$), як і динамічні змінні z_i ($i = \overline{0,4}$), p_A, p_B , мають той самий зміст, що і раніше. Їх визначення для регіону R привело до таких результатів: $\alpha_i = 1$ ($i = \overline{0,2}$); $\alpha_i = 0,2$ ($i = \overline{3,4}$); $\beta_i = \gamma_i = 0$ ($i = \overline{0,2}$); $\beta_i = 0,1$ ($i = \overline{3,4}$); $\gamma_i = 0,7$ ($i = \overline{3,4}$); $v_0^* = 0,26$; $v_1^* = 0,35$; $v_2^* = 0,15$; $v_3^* = 0,14$; $v_4^* = 0,1$; $n^* = 1084,1$ т.о.; $n_0^* = 281,866$ т.о.; $n_1^* = 379,435$ т.о.; $n_2^* = 162,615$ т.о.; $n_3^* = 151,774$ т.о.; $n_4^* = 108,41$ т.о. Практично всі вони встановлені на основі статистичних даних. Сталі доходи пенсіонерів і працівників секторів A, B (тобто величини d_0, d_1, d_2), початкові

значення заощаджень $z_i^{(0)}$ ($i = \overline{0,4}$), ціни $p_A^{(0)}$, тарифу $p_B^{(0)}$ також були результатом аналізу статистичних даних для регіону R і виявились такими: $d_0 = 1200$ г.о.; $d_1 = 3200$ г.о.; $d_2 = 3200$ г.о.; $z_0^{(0)} = 1300$ г.о.; $z_1^{(0)} = 2300$ г.о.; $z_2^{(0)} = 2300$ г.о.; $z_3^{(0)} = 15500$ г.о.; $z_4^{(0)} = 13500$ г.о.; $p_A^{(0)} = 12,2$ г.о.; $p_B^{(0)} = 21$ г.о.

Параметри функцій споживання основного агрегованого продукту q_1^* , s_1 , ε_1 , δ_1 , q_2^{**} , s_{\min} , s_2 , δ_2 , ε_2 були такими ж, як і у випадку односекторних моделей, а параметри функції випуску сектора A та функції утилізації сектора B $f_{A,\max} = 1700$ о.т./о.ч.; $\varphi_{B,\max} = 100$ о.з./о.ч. Не зазнали змін також значення параметрів k_0 , k_1 , k_2 , λ , η , θ , $\xi^{(0)}$. Параметри λ_A , λ_B (λ_A – частка витрат на внутрішні потреби виробничої діяльності сектора A , λ_B – частка витрат на внутрішні потреби виробничої діяльності сектора B), мали те саме значення, що і параметр λ^* у односекторних моделях, тобто $\lambda_A = \lambda_B = 0,15$, а коефіцієнти регулювання ціни на агрегований суспільний продукт і тарифу на утилізацію забруднення набули значень $\theta_A = 5 \cdot 10^{-5}$, $\theta_B = 10^{-5}$. Крім того, у двосекторних моделях економіки, у яких було враховано утилізацію створеного забруднення як у основному, так і у допоміжному секторах одночасно, використовувався параметр $\bar{\lambda}$ – частка забруднення у загальній кількості утилізованого у секторі B забруднення. Цей параметр мав те саме значення, що і аналогічний параметр λ для основного сектора ($\bar{\lambda} = \lambda = 0,06$), що логічно відображає приблизно однаковий технологічний рівень у основному та допоміжному секторах.

Висновки з даного дослідження. Запропоновані методи визначення параметрів моделей еколого-економічних систем, призначені для дослідження закономірностей еколого-економічної динаміки. В них закладено три підходи до дослідження економічних об'єктів: відображення економічної реальності на основі показників статистичної звітності; врахування існуючих закономірностей щодо функціонування об'єкта пізнання, які слугують основою для встановлення ідентифікаційної задачі відносно певних його параметрів; використання відомих емпіричних закономірностей, які описують досліджуваний об'єкт і слугують основою для встановлення рівнянь його математичної моделі.

При визначення параметрів для дослідження закономірностей еколого-економічної динаміки враховано, що: дані статистичної звітності містять характерні похибки, пов'язані зі збором інформації, усередненням, обчисленням за даними діяльності реальних економічних об'єктів тих значень, які історично прийняті в системі державної статистики; емпіричні закономірності, які взято за основу задач параметризації та рівнянь моделі, містять специфічні похибки, пов'язані з ідеалізацією, концептуальними спрощеннями, вибором одних закономірностей й нехтуванням іншими; параметри, які описують ці ідеалізовані емпіричні закономірності перебігу процесів в досліджуваному об'єкті, порізно му співвідносяться з даними статистичної звітності. Інколи дані цієї звітності прямо “за визначенням” відповідають змісту параметрів математичної моделі об'єкта.

Часто параметри моделі пов'язані з даними статистичної звітності через наближені економічні закономірності. Так, частки секторів зайнятості визначено за співвідношенням виробничих фінансових витрат у двох секторах економіки. Внаслідок цього виникає ще одне джерело неточності – своєрідна “наближена еквівалентність” економічних показників, або даних статистичної звітності з параметрами моделі. Вплив цієї “наближеної еквівалентності” позначається на точності моделей, але з того факту, що “економіка існує реально”, впливає, що невідомий параметр, визначений з допомогою “наближеної економічної еквівалентності” потрапляє в коло “справжніх” значень цього параметра. Інша річ, що ця “справжність” також умовна, адже йдеться про ідеалізацію ідентифікаційної задачі моделі та її рівнянь.

З вищенаведеного випливає, що математична модель економічного об'єкта, яка побудована за емпіричними узагальненнями його поведінки та статистичними даними щодо його діяльності в минулому, кількісно відображає процеси з похибками, викликаними концептуальним спрощенням і точністю взятих статистичних показників. Також ця модель якісно відображає модельований об'єкт з “точністю”, котра пов'язана з деталізацією емпіричних узагальнень, взятих за основу моделі. Отже, три групи апріорних даних - статистичні дані, дані щодо обґрунтування задачі параметризації та виведення моделюючих рівнянь, слугують основою для отримання апостеріорних даних у формі узагальнення результатів якісного аналізу моделі та її розв'язків і узагальнення результатів обчислювальних експериментів. Наявність описаних вище похибок призводить до того, що ці

апостеріорні висновки ґносеологічно відповідають дійсності, але співвідносяться з нею, як реальність та ідеалізована її модель.

За таких обставин описані методи визначення параметрів моделей є ефективними для пошуку найзагальніших тенденцій перебігу еколого-економічних процесів та виявлення соціально-економічних структур, які виникають під час цього.

Таким чином, отримані значення сукупності параметрів моделей еколого-економічної взаємодії [1-4] слугують орієнтиром для варіації цих значень у імітаційних експериментах та їх уточнення для інших регіонів чи країни у цілому.

Література

1. Григорків В. С. Односекторна динамічна модель економіки з урахуванням утилізації забруднювачів та економічної структуризації суспільства / В. С. Григорків, М. В. Григорків // Збірник наукових праць. Економічні науки. – Чернівці : Книги – XXI, 2010. – С. 402-409.
2. Буяк Л. М. Динамічна модель економіки з урахуванням економічної структури суспільства та екологізації виробництва / Л. М. Буяк, М. В. Григорків // Збірник наук. праць. Економіка. – 2009. – Вип. 494. – С. 139-143.
3. Григорків М. В. Двосекторна модель еколого-економічної динаміки в умовах економічної кластеризації суспільства / М. В. Григорків // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острогор: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2011. – Випуск 16. – С. 585-591.
4. Григорків М. Моделювання залежних від фінансової спроможності функцій економічної поведінки / М. Григорків // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 2 (35). – С. 114-123.
5. Самарский А. А. Математическое моделирование : Идеи. Методы. Примеры / А. А. Самарский, А. П. Михайлов. - 2-е изд., испр. - М. : Физматлит, 2001. - 320 с.
6. Ковеня В. М. Некоторые тенденции развития математического моделирования / В. М. Ковеня // Вычислительные технологии. – 2002. – Т. 7. – № 2. – С. 59-73.
7. О эконофизике и ее месте в современной теоретической экономике / Д. С. Чернавский, Н. И. Старков, С. Ю. Малков, Ю. В. Косе, А. В. Щербаков // УФН. – 2011. – Т. 181. – № 7. – С. 767-773.
8. Матвійчук Я. М. Регуляризована ідентифікація динамічних прогностичних макромодель / Я. М. Матвійчук, В. К. Паучок // Теоретична електротехніка. – 2003. – Вип. 57. – С. 13-18.
9. Буяк Л. М. Регуляризована ідентифікація функцій економічної поведінки за експериментальними даними / Л. М. Буяк, Я. М. Матвійчук, В. К. Паучок // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Випуск 4. – Економічні науки. – Чернівці : АНТ ЛТД, 2007. – С. 316-321.
10. Гладій Г. М. Прогнозне макромодельювання як засіб підтримки прийняття рішень під час планування роботи з платежами за комунальні послуги / Г. М. Гладій, Я. М. Матвійчук, В. К. Паучок // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 301-306.
11. Регуляризирующие алгоритмы и априорная информация / [А. Н. Тихонов, А. В. Гончаровский, В. В. Степанов, А. Г. Ягола]. – М. : Наука, 1983. – 200 с.
12. Матвійчук Я. Прогностичне моделювання економічних процесів / Я. Матвійчук, В. Паучок // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2001. – Вип. 17. – С. 34-39.
13. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2007 рік / За ред. В. Г. Кирича. – Тернопіль : Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2008. – 463 с.
14. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2010 рік / За ред. В. Г. Кирича. – Тернопіль : Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2011. – 463 с.
15. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2011 рік / За ред. В. Г. Кирича. – Тернопіль : Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2012. – 469 с.
16. Фінанси області за 2010 рік : Статистичний збірник / За ред. Т. М. Гришук. – Тернопіль : Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2011. – 146 с.
17. Довкілля Тернопільщини за 2011 рік : Статистичний збірник / Відп. за вип. В. І. Савчук. – Тернопіль : Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2012. – 139 с.
18. Поводження з відходами I-IV класів небезпеки в Тернопільській області в 2010 році : Статистичний бюлетень / Відп. за вип. В. І. Савчук. – Тернопіль : Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2011. – 27 с.
19. Поводження з відходами I-IV класів небезпеки в Тернопільській області в 2011 році : Статистичний бюлетень. / Відп. за вип. В. І. Савчук. – Тернопіль : Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2012. – 52 с.
20. Фінансово – господарська діяльність підприємств і організацій Тернопільської області у 2010 році : Економічна доповідь / Відп. за вип. Р. Д. Козар. – Тернопіль : Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2011. – 28 с.

УДК 005.31:519.83

Гуца О.Н.,
к.т.н., доцент кафедри економічної кібернетики
і управління економічної безпекою
Харківський національний університет радіоелектроніки

ПРОЦЕДУРА ОПРЕДЕЛЕНИЯ МИССИИ, СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ И ЦЕННОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Постановка проблемы. В современном конкурентном и динамичном деловом мире необходимым условием выживания и успеха является умение оценить общую ситуацию в организации, определить направление ее развития, сформулировать приоритетные задачи, а также предвидеть факторы, представляющие угрозу. Решение этих проблем непосредственно связано с важной научной задачей формирования теории устойчивого развития организации и практической задачей определения ее миссии, стратегии развития и ценностей. Однако в настоящее время нет детального описания процедуры выполнения подобной задачи, которая приводила бы к гарантированным результатам.

Анализ последних исследований и публикаций. Существует множество определений миссии организации. Они отличаются некоторыми вариациями и в литературе получили название «классических». К ним, например, относится определение, данное П. Нивеном: «Миссия определяет причину существования организации, выполнить миссию до конца нельзя, миссия – это путеводная звезда, в направлении которой следует организация, но никогда ее не достигнет» [1]. Степанов А. [2] выделяет несколько видов «классической» миссии: миссия-предназначение; стратегическое видение; бизнес-идея; миссия-ориентация; миссия-политика. Основной является миссия-предназначение, а остальные формулируются по мере потребности.

Руководствуясь подобными определениями специалисты, предлагающие информационные услуги в этой области, считают, что для правильного формулирования миссии необходимо некое коллективное озарение и вдохновение. В частности они отмечают, что «формулирование миссии организации это сложный и не одномоментный процесс, он требует индивидуального подхода и последовательности процедур. В этой работе нет готовых рецептов и схем, есть только общие подходы» [3]. Несмотря на наличие в этом процессе некоторого количества выделяемых укрупненных этапов, это означает, что определение миссии – процесс творческий, а не рациональный и, следовательно, без гарантированного результата [3-6].

Подобные результаты иногда приводят к негативным последствиям: «В том, что у предприятия или организации должна быть сформулирована миссия, уже никто не сомневается. К сожалению, к ее наличию относятся примерно так же как к картине на стене. Она есть и превосходно выглядит, но является совершенно бесполезным имиджевым предметом. На самом деле, бесполезной миссию сделали консалтинговые компании и "чтение по диагонали" многочисленной литературы по данному вопросу. Дело здесь даже не в том, что Ваша миссия должна отражать уникальность и цели именно Вашей организации, а в том, что на данный момент сама идея создания миссии организации серьезно выхолощена.

Наличие у организации миссии стало чуть ли не "обязательным" атрибутом, вне зависимости от того, на какой стадии своего развития находится организация. Когда руководитель хочет показать владельцам бизнеса, что он "современный руководитель", то разработки миссии организации не миновать. В большинстве случаев это превращается в формальный процесс. Но, хуже всего, не понимая истинные цели и задачи создания миссии организации, плод такого труда превращается в формальный текст в духе советской агитации, который не вызывает никаких эмоций у сотрудников.

Тогда получается формулировка, похожая на «мы производим товары ХХХ самого высокого качества, обеспечиваем высокую прибыль для акционеров и любим своих сотрудников».

Миссия, которая вызывает недоверие, которая содержит либо пустые, либо стандартные слова или декларации, не стоит даже того времени, которое требуется на ее прочтение. Более того, если миссия вызывает недоверие, это рикошетом отражается на компании» [7].

Однако с точки зрения системологии этот процесс представляется вполне рациональным. В системологии [8] миссия системы представляет собой функциональный запрос надсистемы. Для организации надсистемой является тот сегмент рынка, который она пытается занять, а функциональным запросом – требования ее клиентов. Функциональный запрос надсистемы – это запрос на систему с определенными свойствами. Если система обладает этими свойствами, то она может занять соответствующее место в надсистеме. Такие свойства системы называются **экстенциальными** (внешними, проявленными). Адаптироваться к текущему функциональному запросу надсистемы система может за счет своих **интенциальных** (внутренних, скрытых) свойств.

Эти же свойства отвечают за адаптацию к незначительным изменениям функционального запроса надсистемы. Эволюционировать в соответствии со значительными изменениями функционального запроса надсистемы система может за счет своих **потенциальных** (глубинных) свойств. Они же обеспечивают переход системы в состав новой надсистемы в случае исчезновения старой надсистемы. Таким образом, миссия организации определяется требованиями к экстенциальным, интенциальным и потенциальным свойствам организации.

Из этого следует практическое определение миссии, которое было дано в статье [9] автором совместно с Косило Н.С. и Ельчаниновым Д.Б.: «Свойства системы – это способность устанавливать связи, необходимые надсистеме, в состав которой входит система. Экстенциальные свойства системы определяются ее внешними связями, которые в данный момент необходимы надсистеме, и внутренними связями системы, поддерживающими внешние. Интенциальные свойства системы определяются ее способностью к незначительным изменениям своей внутренней структуры в соответствии с незначительными изменениями внешних связей, необходимых надсистеме. Потенциальные свойства системы определяются ее способностью к значительным изменениям своей внутренней структуры в соответствии со значительными изменениями внешних связей, необходимых надсистеме. Таким образом, миссия организации определяется связями, которые необходимы надсистеме, в рамках которой функционирует организация».

Если организация «чувствует» надсистему и ее требования, то развивается в правильном направлении. За это в организации отвечает первый руководитель, основными функциями которого по отношению к внешней среде организации являются: осознание групповой цели; анализ и контроль внешней среды; выработка плана достижения цели; распределение обязанностей и организации взаимодействий; контроль приближения к цели и коррекция деятельности группы. Поэтому все требования к организации всегда находятся в голове у первого руководителя и только у него, в виде знаний, но, зачастую, на уровне интуиции.

Ларичев О.И. также обращает внимание на то, что главы фирм и директора предприятий, когда определяют пути развития организации, направления ее деятельности, виды и объемы выпускаемой продукции, учитывают качественные факторы, которые практически не поддаются формализации [10]. Для поддержки принятия решений в таких ситуациях разработаны вербальные методы анализа [11]: порядковая классификация альтернатив; упорядочение альтернатив; выбор наилучшей альтернативы.

Косило Н.С. показал, что эти методы согласуются с основными этапами консолидации информации [12]: сбор данных; формирование информационных ресурсов; извлечение знаний; консолидация информации; принятие решения; реализация решения.

В ходе описания процесса консолидации информации о деятельности организации с использованием системологического вербального подхода, в статье [9] автором совместно с Косило Н.С. и Ельчаниновым Д.Б. представлен укрупненный перечень этапов, выполнение которых позволяет определить миссию, стратегию развития и ценности этой организации.

Постановка задачи. Цель работы – детальное описание процедуры определения миссии, стратегии развития и ценностей организации с использованием системологического вербального подхода.

Изложение основного материала исследования. Процедура определения миссии состоит из семи этапов.

Этап 1. Определение руководителем списка критериев оценки деятельности организации.

Критерии (и их значения) это то, чем отличаются альтернативы. В нашем случае альтернативы – это состояния организации: предыдущее, настоящее и будущее (скорое и не очень), а критерии (и их значения) это то, чем руководитель различает эти состояния друг от друга (рис. 1). Процесс определения критериев происходит в диалоговом режиме.

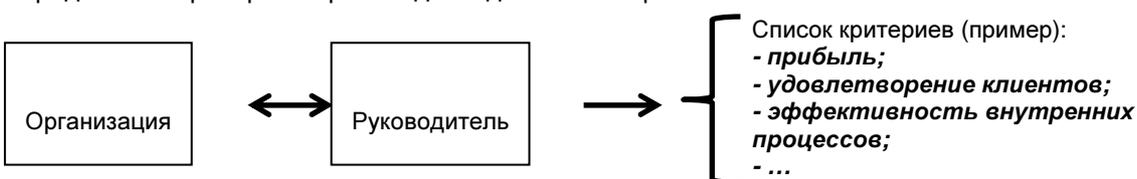


Рис. 1. Определение руководителем списка критериев

Источник: разработано автором

Несмотря на кажущуюся легкость, этот этап является наиболее трудным, т.к. именно здесь и присутствует «творчество».

Этап 2. Определение руководителем значений критериев.

Кждому критерию присваивается несколько **качественных** значений, которые упорядочиваются от лучшего к худшему. Например:

Критерий «Прибыль»: *высокая, средняя, низкая.*

Здесь тоже присутствует некий элемент творчества, т.к. этот же критерий можно обозначить по-другому:

Критерий «Прибыль»: *максимальная, высокая, выше средней, средняя, ниже средней, низкая, нулевая, убыток.*

В случае второго набора значений состояние предприятия можно описать точнее. Процесс присвоения значений происходит также в диалоговом режиме и далее на основе предоставленных значений разрабатываются шкалы критериев.

Этап 3. Определение руководителем текущего состояния организации.

Естественно, что текущее состояние организации определяется каким-то набором значений критериев, которое на данном этапе может определяться как руководителем, так и коллегиально с помощниками, т.к. критерии со своими значениями уже заданы (рис. 2).

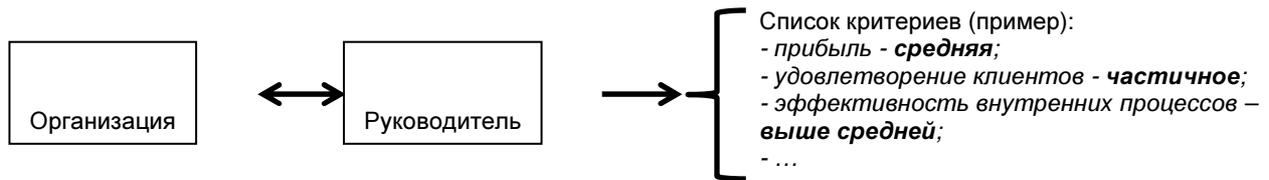


Рис. 2. Определение значения критериев

Источник: разработано автором

Этап 4. Разбиение множества состояний организации на классы.

Определенное состояние организации принадлежит определенному классу: от лучшего (I класса) к худшим (рис. 3). Разбиение всех возможных альтернатив состояния организации на классы производится на основе вербального метода анализа «Порядковая классификация альтернатив» [11]. Каждому классу соответствует свое множество значений критериев. В данном случае, как показывает практика, достаточно разбиения на 5 классов.

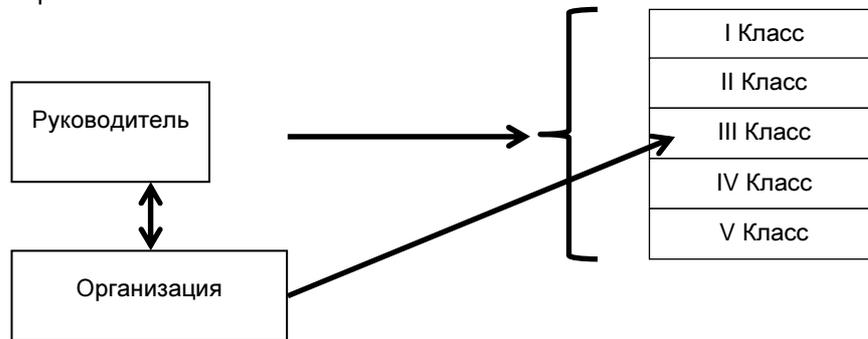


Рис. 3. Классификация текущего состояния организации

Источник: разработано автором

Этап 5. Определение стратегии развития организации.

На этом этапе определяется значение каких критериев и до какой степени нужно улучшить, чтобы это позволило предприятию перейти в более высокий класс (рис. 4). При этом переход в следующий класс можно рассматривать как краткосрочную стратегию, а в последующие классы – как долгосрочную.

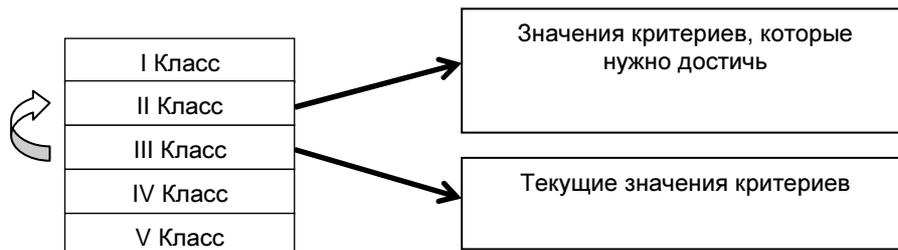


Рис. 4. Определение стратегии развития организации

Источник: разработано автором

Етап 6. Определение миссии организации.

Миссия организации – это достижение максимальных значений по всем критериям (рис. 5).

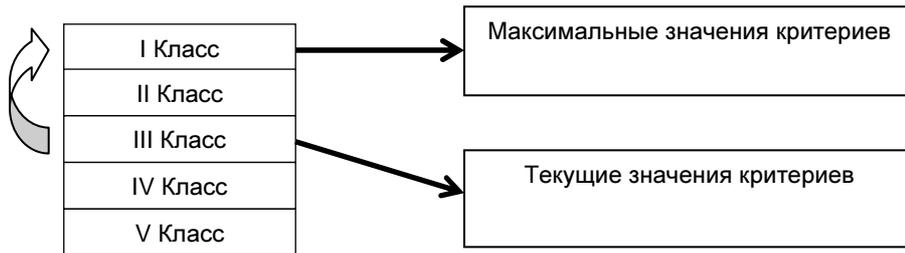


Рис. 5. Определение миссии организации

Источник: разработано автором

Етап 7. Определение ценностей организации.

Ценности организации состоят из:

- множества **ВОЗМОЖНЫХ** состояний организации, т.е. множества возможных значений определенных критериев;
- множества **НЕВОЗМОЖНЫХ** состояний организации, т.е. множества невозможных значений определенных критериев.

Выводы из данного исследования. Приведено детальное описание процедуры определения миссии, стратегии развития и ценностей организации с использованием системологического вербального подхода. Данная процедура является рациональным процессом, основанным на научном подходе. Процедура универсальна и применение ее на практике позволит получать любым организациям гарантированные результаты.

Литература

1. Нивен Пол Р. Сбалансированная Система Показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пол Р. Нивен. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. – 328 с.
2. Степанов А. Порядок разработки и оценки миссии фирмы [Электронный ресурс] / А.Степанов. – Режим доступа: <http://quality.eup.ru/DOCUM/harmiss.htm>
3. Разработка миссии организации. Формулирование миссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kareeva-konstruktiv.ru/category/razrabotka-korporativnoj-strategii>
4. Что такое миссия? Определение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.znaki-pr.spb.ru/pr-pack/mission.html>
5. Разработка миссии, политики, целей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.smart-consult.ru/page/74/>
6. Разработка миссии компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uniqcon.kz/services/ManagCons/missiondesign/>
7. Переосмысление роли миссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://profmeter.com.ua/content/articles/105/389/>
8. Мельников Г.П. Системология и языковые аспекты кибернетики / Г.П. Мельников. – М. : Советское радио, 1978. – 366 с.
9. Косило Н.С. Консолидация информации о деятельности организации: системологический вербальный поход / Н.С. Косило, Д.Б. Ельчанинов, О.Н. Гуца // Системи обробки інформації. – 2012. – вип. № 3(98). – С. 125-129.
10. Ларичев О.И. Вербальный анализ решений / О.И. Ларичев. – М.: Наука, 2006. – 181 с.
11. Ларичев О.И. Качественные методы принятия решений. Вербальный анализ решений / О.И. Ларичев, Е.М. Мошкович. – М.: Наука, 1996. – 208 с.
12. Косило Н.С. Консолидация вербальной информации / Н.С. Косило, Д.Б. Ельчанинов // Системи обробки інформації. – 2011. – Вип. 5 (95). – С. 135-137.

УДК 339.372:510.665

Братусь Г.А.,
здобувач*

Донецький національний університет економіки та торгівлі
імені М. Туган-Барановського

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВІЙСЬКОВОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Специфіка сучасного етапу економічних реформ полягає в тому, що стійке економічне зростання підприємств не може бути досягнуте на основі традиційних підходів до вирішення питань підвищення їх економічної ефективності. Необхідні нові теоретичні та методологічні рішення, які зважали б на специфіку розвитку військової торгівлі України в умовах ринкових відносин. Управління економічною ефективністю підприємств військової торгівлі України – це складний і багатогранний процес, тому розуміння всіх тонкощів даного процесу в різних умовах, знання і використання економіко-математичних методів і моделей при прийнятті управлінських рішень відіграє значну роль в підвищенні їх економічної ефективності.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти створення математичних моделей прикладного характеру в економіці висвітлені у працях В.П. Городнова [1], Б.І.Кузіна [3], Куликов П.М. [4], О.Є. Лугініна, В.М. Фомішиної [6], Г.П. Фоміна [7], Л.Е.Хазанова [8] та ін. Малорозробленим залишається комплекс питань щодо формування дієвих економіко-математичних механізмів підвищення ефективності використання внутрішніх джерел функціонування підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є формування економіко-математичної моделі оптимізації прибутку від реалізації підприємств військової торгівлі України та обґрунтування її значущості як основного напрямку у підвищення ефективності їх подальшого функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведення операційного дослідження, побудова і розрахунок математичної моделі дозволяють проаналізувати ситуацію і вибрати оптимальне рішення, щодо управління нею або обґрунтувати запропоновані рішення. Мета, яка переслідується в процесі дослідження операцій, полягає в тому, щоб виявити оптимальні засоби дій при вирішенні того чи іншого завдання в умовах, коли мають місце обмеження техніко-економічного чи якогось іншого характеру.

Етап постановки економічної проблеми, включає наступні складові:

- виділення найважливіших рис і властивостей модельованого об'єкта та абстрагування від другорядних;
- вивчення структури об'єкта і основних залежностей, що зв'язують його елементи;
- формулювання гіпотез (хоча б попередніх), що пояснюють поведінку і розвиток об'єкта [1].

На етапі побудови математичної моделі здійснюється формалізація економічної проблеми, виражена у вигляді конкретних математичних залежностей і відношень. У процесі створення моделі відбувається взаємозіставлення двох систем наукових знань – економічних і математичних. Природно прагнути до того, щоб отримати модель, що належить до добре вивченого класу математичних задач. Часто це вдається зробити шляхом деякого спрощення вихідних передумов моделі, які не спотворюють істотних рис модельованого об'єкта [3].

Як показує світовий досвід, одне із центральних місць в загальній системі вартісних показників та важелів управління економікою, мірилом оцінки ефективності виробничо-господарської та фінансової діяльності будь-якого суб'єкта господарювання займає прибуток. Він є джерелом розвитку і самофінансування підприємства, матеріального заохочення праці робітників, виступає джерелом поповнення державного та місцевого бюджетів.

Отже, доречно стверджувати, що саме оптимізація прибутку від реалізації здійснює вплив на підвищення ефективності діяльності підприємств військової торгівлі, тому є основою для побудови оптимізаційної економіко-математичної моделі.

Економіко-математична модель оптимізації прибутку від реалізації підприємств ВТУ має вигляд:

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

$$\begin{aligned}
 x_1 &\geq a, \\
 x_2 &\leq b, \\
 x_3 &\leq c, \\
 x_3 + x_4 &= 0,18 x_2, \\
 x_i &\geq 0, (i = \overline{1, n})
 \end{aligned} \tag{1}$$

$$\max z = x_1 - x_2 - x_3 - x_4, \tag{2}$$

де x_1 – роздрібний товарооборот;
 x_2 – собівартість реалізації,
 $\dots x_3$ – адміністративні витрати,
 x_4 – витрати на збут,
 $\dots z$ – прибуток від реалізації,
 $\dots a, b, c$ – параметри моделі.

Доцільність застосування оптимізаційної моделі саме такого вигляду, на нашу думку, обґрунтована тим, що прибуток від реалізації є ефектом діяльності підприємств військової торгівлі України, який безпосередньо віддзеркалює реальний стан справ та свідчить про ступінь ефективності основної торговельної діяльності досліджуваних підприємств (без врахування іншої операційної діяльності, тобто оренди, іншої фінансової діяльності, доходів від реалізації майна, об'єктів військової торгівлі та ін.).

Під час моделювання нами чітко встановлені обмеження, яких необхідно дотримуватись при здійсненні маніпуляцій з будь-якими складовими оптимізаційної моделі ефективності: заданий параметр a - обсяг товарообороту у точці беззбитковості, параметр b - задана сума, яка не повинна перевищувати 65% від загального обсягу товарообороту (дане зауваження є цілком доречним, оскільки максимальний обсяг торговельної надбавки для підприємств ВТУ складає 35%), параметр c – задана сума, яка не повинна перевищувати 10% від загального обсягу товарообороту (даний параметр встановлено із врахуванням рекомендацій Міністерства фінансів України стосовно методики складання фінансових планів державними підприємствами та їх об'єднаннями).

На етапі математичного аналізу моделі здійснюється з'ясування загальних властивостей моделі на основі суто математичних прийомів дослідження. Аналітичне дослідження моделі порівняно з емпіричним (числовим) має ту перевагу, що одержувані висновки зберігають свою силу при різних конкретних значеннях зовнішніх і внутрішніх параметрів моделі.

Модель (1), (2) представляє собою задачу лінійного програмування, оскільки система обмежень і її цільова функція є лінійними за керованими змінними. Для задачі лінійного програмування відомі стандартні методи розв'язання (симплекс-метод, двохетапний метод, метод великих штрафів).

На етапі підготовки вихідної інформації приймається до уваги не тільки принципова можливість підготовки інформації (за визначені терміни), а й витрати на підготовку відповідних інформаційних масивів. Ці витрати не повинні перевищувати ефект від використання додаткової інформації [5]. Вихідна інформація для економіко-математичної моделі (1), (2) отримана зі звіту про фінансові результати підрозділів військової торгівлі ДГО МОУ Концерн «Військторгсервіс».

На етапі чисельного розв'язання слід відмітити, що дослідження, яке проведене чисельними методами, може істотно доповнити результати аналітичного дослідження, а для багатьох моделей воно є єдино здійсненим [6].

На етапі аналізу чисельних результатів розглядається питання про ступінь їх практичного застосування [7]. Знаходження оптимального прибутку від реалізації підприємства при певних параметрах моделі дозволяє приймати зважені управлінські рішення, що приводить до підвищення економічної ефективності підприємств військової торгівлі.

Оскільки підприємства військової торгівлі свою торговельну діяльність здійснюють незалежно одне від одного, то ймовірність досягнення заданого (планового) рівня прибутку Π_i всіма підрозділами державного господарського об'єднання Концерн «Військторгсервіс» можна записати у вигляді

$$P = \prod_{i=1}^k p_i(\Pi_i), \tag{3}$$

де k – кількість підприємств у Концерні.

При цьому математичне сподівання прибутку за певний заданий час по всьому Концерну визначається за формулою

$$M(\Pi) = \sum_{i=1}^k M_i(\Pi_i), \quad (4)$$

де $M_i(\Pi_i)$ – математичне сподівання прибутку i -го структурного підрозділу (філії або державного підприємства).

В умовах конкуренції доцільно на кожний період визначати основні приємні (мінімальні) показники. Оскільки асортимент товарів здійснює вплив на діяльність підприємств військової торгівлі, то ймовірність отримання заданого прибутку підприємства повинна визначатися стосовно до встановленого асортименту товарів. Спочатку потрібно визначити рівень заданого (мінімального) прибутку Π_0 , потім потрібно встановити приємну ймовірність $p(\Pi_0)$ того, що прибуток підприємства буде не менше Π_0 , при цьому значення Π_0 і $p(\Pi_0)$ визначаються експертним шляхом, потім визначають рубіжні значення фінансових показників Π_0 по кожному l -му товару асортименту. Специфіку оцінки ймовірності досягнення встановленого прибутку визначає той факт, що відсутність збуту певних товарів може компенсуватися збутом інших товарів, що дозволить досягти встановлених показників по всьому асортименту. Тому необхідно встановити особливості структури асортименту на основі перебору всіх можливих сполучень досягнення або недосягнення встановлених значень прибутку за товарами асортименту, знайти ймовірності цих сполучень. Сума цих ймовірностей буде дорівнювати ймовірності отримання підприємством встановленого прибутку, тобто

$$\begin{aligned} P(\Pi_0) = & \prod_{l=1}^n p_l(\Pi_{l0}) + \sum_{l=1}^{m_1} q_l(\Pi_{l0}) \prod_{j=1, j \neq l}^n p_j(\Pi_{j0}) + \\ & + \sum_{s=1}^{m_2} [q_l(\Pi_{l0}) q_s(\Pi_{s0}) \prod_{j=1, j \neq l, s}^n p_j(\Pi_{j0})] + \dots \\ & \dots + \sum_{s=1}^{m_n} [q_l(\Pi_{l0}) q_s(\Pi_{s0}) \dots q_r(\Pi_{r0}) \prod_{j=1, j \neq l, s, \dots, r}^n p_j(\Pi_{j0})], \end{aligned} \quad (5)$$

де $p_l(\Pi_{l0})$, $q_l(\Pi_{l0})$ – ймовірності досягнення або не досягнення встановленого прибутку по l -му товару, причому $p_l(\Pi_{l0}) + q_l(\Pi_{l0}) = 1$.

Вся інформація про ймовірності $p_l(\Pi_{l0})$, $q_l(\Pi_{l0})$ формується на основі вивчення статистичної сукупності даних про результати діяльності підприємств.

Оскільки управління діяльністю підприємств військової торгівлі орієнтоване на досягнення встановлених показників кожним підприємством, то ефективність діяльності підприємств Концерну можна оцінювати на основі критерію ефективності – ймовірності того, що кожним підприємством буде отримано прибуток не менше заданої величини. Тому співвідношення (3) може бути прийнято в якості критерію ефективності діяльності підприємств Концерну.

Слід враховувати ті обставини, що на процес реалізації товарів здійснюють вплив випадкові фактори, які можуть викликати різноманітні збої, зокрема торгівля тим або іншим товаром може зупинятися, що знижує ефективність діяльності підприємства.

Оцінюючи прибуток за час t , розглянемо його як функцію $\Pi_j(t)$. При будь-яких відхиленнях при реалізації товару прибуток в одиницю часу складе Π_j^{nm} (питомий прибуток j товару). При ефективній організації діяльності підприємств військової торгівлі збій – це явище рідке, тому будемо вважати, що збій за час t може виникнути не більше одного разу. Оскільки прибуток під час збою відсутній, позначимо Π_j^{2p} граничний прибуток, який отримано за час t в умовах торгівлі без збою.

Якщо виникає збій, то $\Pi_j(t) < \Pi_j^{2p}$. Позначимо Π_j^{oc} – очікуване значення прибутку за час t . Воно буде досягатися, якщо фактичний прибуток буде не менше очікуваного значення прибутку, тобто

$\Pi_j(t) \geq \Pi_j^{оч}$. За визначенням $\Pi_j^{оч} < \Pi_j^{сп}$, тобто припускається можливість появи збою за час t . Тому слід

розглянути припустиме зниження прибутку $\Delta\Pi_j^{npun}$ від граничного $\Pi_j^{сп}$, яке визначається за формулою $\Delta\Pi_j^{npun} = \Pi_j^{сп} - \Pi_j^{оч}$ або $\Delta\Pi_j^{npun} = \Pi_j^{nm} \tau_j$, де τ_j - допустима тривалість збою в торгівлі.

Також необхідно визначити ймовірність досягнення заданого рівня прибутку за певним товаром, якщо відомі функція розподілу $f_j(x)$ випадкової тривалості x безперебійної торгівлі товарами і функція розподілу $g_j(y)$ випадкової тривалості у знаходженні торгівлі у стані збою.

Оскільки впродовж заданого часу t може відбутись не більше одного збою, то реальне відхилення $\Delta\Pi_j(t)$ буде не більше припустиме зниження прибутку $\Delta\Pi_j^{npun}$, тобто заданий рівень прибутку $\Pi_j(t)$ буде досягнуто у наступних випадках

за час $t - \tau_j$ не було збою, то ймовірність такої події дорівнює

$$p_0 = \int_{t-\tau_j}^{\infty} f_j(x) dx \quad (6)$$

за час t в момент $x \leq t - \tau_j$ відбудеться збій у торгівлі, потім за час $y < \tau_j$ його буде усунено і впродовж часу, що залишиться $z = t - x - y$ збою не буде, то ймовірність такої події дорівнює

$$p_1 = \int_0^t f_j(x) \int_0^{\tau_j} g_j(y) \int_{t-x-y}^{\infty} f_j(z) dz dy dx \quad (7)$$

Ймовірність отримання заданого прибутку від реалізації певної позиції асортименту товарів при можливих збоях в торгівлі буде дорівнювати сумі ймовірностей сприятливих подій (6) і (7).

Висновки з даного дослідження. Таким чином, запропонована економіко-математична модель оптимізації прибутку від реалізації підприємства, яка представлена у вигляді задачі лінійного програмування. Використано критерій ефективності діяльності підрозділів військової торгівлі Концерну на основі ймовірності того, що кожним підприємством буде отримано прибуток не менше заданої величини. Використання аналізу щодо безперебійної торгівлі дозволить підвищити ефективність діяльності підприємств військової торгівлі України у майбутньому.

Література

1. Городнов В.П. Математическое моделирование, оценка эффективности и синтез организационных структур предприятий / В.П. Городнов. – Х., 2005. - 191 с.
2. Колемаев В.А. Экономико-математическое моделирование: моделирование макроэкономических процессов и систем [учебник] / В.А.Колемаев. – ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 295 с.
3. Кузин Б.И. Методы и модели управления фирмой: [учебник для вузов] / Кузин Б.И., Юрьев В.Н., Шахдинаров Г.М. - СПб. : Питер, 2001. – 432 с.
4. Куликов П.М. Економіко-математичне моделювання інансового стану підприємства : [навчальний посібник] / П.М.Куликов, Г.А. Іващенко. – Х. : ВД «ІЖЕК», 2009. – 152 с.
5. Кундышева Е.С. Экономико-математическое моделирование : учебник / Е.С. Кундышева. – Дашков и Ко, 2008. – 408 с.
6. Лугінін О.Є. Економіко-математичне моделювання : навч. посіб. / О.Є. Лугінін, В.М. Фомішина. – Знання, 2011. – 342 с.
7. Фомин Г.П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности : учебник / Г.П. Фомин. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 544 с.
8. Хазанова Л.Э. Математическое моделирование в экономике / Л.Э.Хазанова. – М. : Издательство БЕК, 1998. – 141 с.

АНОТАЦІЇ

Волощук К.Б.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНО СПРЯМОВАНОГО АГРОБІЗНЕСУ

Встановлено, що модель вітчизняного науково-дослідного процесу одержання науково-технічних розробок на даний час в цілому не відповідає вимогам інноваційної економіки. Виявлено, що державні ресурси є недостатніми, а ринковий потенціал використовується далеко не повністю при створенні та трансфері на ринку наукомісткої товарної продукції. Висвітлено результати проведеного кореляційно-регресійний аналізу на основі динамічного ряду за сім років рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств України та прогнозування ефективності інвестування розвитку інтелектуальної власності, впровадження інновацій агробізнесу. Охарактеризовано сучасний стан та визначені напрямки підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної активності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: інновації, інвестиції, продукція, продуктивність, зарплата, ринок, фактори, рентабельність, підприємства, активи.

Ушкаренко Ю.В, Петлюченко В.В.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті досліджено стан виробництва продукції підприємств харчової промисловості України. Здійснено аналіз і оцінку виробництва та продажу основних видів продукції харчової промисловості, виявлено значний спад основних видів продовольчої продукції. Встановлено, що насичення споживчого ринку продуктами харчування відбувається частково за рахунок імпорту або переробки значної кількості імпортованої сировини. Визначено пріоритети стимулювання оптимального розвитку виробництва продукції харчової промисловості.

Ключові слова: харчова промисловість, продовольча продукція, ринок харчових продуктів, сировина, раціональне харчування.

Жворонкова В.Г., Крачок Л.І.

СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

У статті розглянуто теоретичні аспекти технологічної безпеки. Запропоновано власне визначення технологічної безпеки аграрної галузі. Сформульовано загальні та специфічні принципи її забезпечення. Виявлено головні внутрішні і зовнішні загрози, що перешкоджають досягненню оптимального рівня технологічної безпеки в сфері сільського господарства. Визначено ключові проблеми з питань гарантування технологічної безпеки в галузі рослинництва і тваринництва. Запропоновано ряд заходів, орієнтованих на подолання загроз та підвищення рівня технологічної безпеки аграрної галузі.

Ключові слова: технологічна безпека, аграрна галузь, принципи, загрози, рослинництво, тваринництво.

Вишневська О.М., Дяченко О.С.

АГРАРНИЙ СЕКТОР: ВІДТВОРЕННЯ ТА ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Проаналізовано стан матеріально-технічної бази аграрного сектора. Виявлено причини недостатньої оснащеності основними засобами і можливості щодо забезпечення відтворення. Виявлено ряд основних вартісних показників забезпеченості основних засобів. Досліджено основні чинники, які негативно впливають на забезпеченість сільськогосподарських підприємств основними засобами. Стаття містить корисну інформацію для практикуючих бухгалтерів, оскільки розкрито організаційні та теоретичні засади способів та прийомів відтворення та оновлення основних засобів.

Ключові слова: сільське господарство, основні засоби, модернізація, капіталооснащеність, капіталоозброєність, матеріально – технічне забезпечення.

Кавтиш О.П.

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано показники інноваційної активності корпоративного сектору національного господарства. Згруповано основні проблеми, з якими стикаються корпорації при реалізації інноваційної діяльності, а також визначено орієнтири компаній при її здійсненні. Обґрунтовано шляхи підвищення інноваційної активності вітчизняного корпоративного сектору шляхом проведення комплексних інноваційних та інтеграційних реформ, де основне місце відведено інституційній складовій. Враховано, що означені реформи мають бути взаємоузгодженими і відповідати стратегічним цілям розвитку національного господарства.

Ключові слова: інновації, інноваційна активність, промислові підприємства, корпоративний сектор, ТНК, інноваційна система.

Кулаковська Т.А.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті окреслені проблеми розвитку зернопродуктового підкомплексу України. Розглянуті основні напрями державної підтримки розвитку підкомплексу, серед яких виділені: цінове регулювання, пільгове регулювання, бюджетне фінансування, податкова політика, амортизаційна політика. Наведено механізм реалізації напрямів державної підтримки розвитку зернопродуктового підкомплексу України. Досліджені нормативно-правові акти, які визначають напрями державної підтримки аграрної галузі та сільськогосподарського виробника України. Проведено аналіз факторів, які перешкоджають реалізації державних програм. Розроблено пропозиції з удосконалення державної підтримки розвитку зернопродуктового підкомплексу України.

Ключові слова: зернопродуктовий підкомплекс, державна підтримка, цінове регулювання, податкове стимулювання, цільові програми

Габор В.С.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Розкривається сутність інтеграції як економічної категорії та різні підходи щодо трактування цього процесу. Досліджується проблема інтеграції в агропромисловому виробництві та необхідність поглиблення інтеграційних процесів в системі «виробництва сільськогосподарської продукції – переробка – реалізація кінцевого продукту». Вказується, що налагодження на взаємовигідних умовах партнерських економічних відносин між товаровиробниками сільськогосподарської продукції та підприємствами переробної промисловості має великий вплив на підвищення економічної ефективності усіх партнерів інтеграції. Визначено, що необхідною умовою розвитку інтеграційного процесу є економічна доцільність та матеріальна вигода, яка простежується у виробничих та обслуговуючих кооперативах. Обґрунтована доцільність відновлення та подальшого розширення кооперативного руху та необхідності підтримки розвитку цього процесу з боку державних органів.

Ключові слова: інтеграція, ефективність, кінцевий продукт, агропромислова інтеграція, кооперування, синергічний ефект, регулювання.

Гракова М.А.

ОЦІНКА ДОЦІЛЬНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ВУГІЛЬНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто наукову проблему зміни існуючого механізму інвестиційного забезпечення підприємств вугільної промисловості України та актуалізовано необхідність зміни порядку залучення інвестицій через механізм державно-приватного партнерства. Визначено особливості послідовності реалізації процесу державно-приватного партнерства безпосередньо для вугільної галузі. Запропоновано науково-методичний підхід до оцінки доцільності реалізації державно-приватного партнерства для держави, підприємств галузі та приватних партнерів на основі визначення ключових інтересів їх співпраці на основі розрахунку інтегрального комплексного показника.

Ключові слова: вугільна промисловість, державно-приватне партнерство, механізм, інтереси, ефективність

Васильцова С.О.

ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ТА РОЗМІРУ МАЙБУТНЬОГО ПОРТФЕЛЮ З ТОЧКИ ЗОРУ ПОТРЕБ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто наукові основи оцінки реальних інноваційно - інвестиційних проектів, а також розмір майбутнього портфеля проектів з точки зору потреб підприємства. Проведено аналіз теоретичних досліджень з цього питання. Розроблено пропозиції з аналізу розроблюваних інноваційно - інвестиційних проектів, з яких формується портфель проектів підприємства. Розгляд отриманої інформації зумовлює аналіз ділових прогнозів і їх критичне оцінювання, вивчення співвідношення попиту та пропозиції, порівняння комплексу показників і кінцевих результатів.

Ключові слова: проект, портфель проектів, інновації, модель, показники, підприємство.

Сем'янів Л.М., Ковалів О.Р.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АПК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Розглянуто проблеми удосконалення державної регуляторної політики у сільському господарстві України в умовах євроінтеграційних процесів. Запропоновано поєднувати сталість аграрної політики з її гнучкістю, урахуванням особливостей вітчизняного сільського господарства, окремих його галузей та вимог міжнародних нормативних актів. Ефективність інтеграційних процесів прямо залежить від рівня впровадження інновацій у виробництво, які сприяють не тільки зростанню прибутковості агроформувань, але й формують підґрунтя для розвитку міжнародної інтеграції.

Ключові слова: державна політика, європейська інтеграція, державна підтримка, сільське господарство, аграрний сектор, конкурентоспроможність.

Волинець У.А.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОСВІТИ ЯК СКЛАДОВОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто розвиток освіти як складової соціальної політики та визначено тенденції фінансування освіти в Україні. Визначено, що при розбудові нашої держави – України – ми повинні розраховувати перш за все на власні сили та ресурси. Встановлено, що у формуванні конкурентоспроможної національної еліти, яка здатна інтегрувати Україну у всесвітній соціально-економічний простір, зацікавлена, у першу чергу, сама країна. Проведено аналіз державного фінансування освітніх закладів, визначено кількісний стан навчальних закладів та їх характеристика за регіонами. Розроблено та надано пропозиції щодо удосконалення системи розвитку освіти як складової соціальної політики та висунуто певні методи задля покращення умов фінансування.

Ключові слова: освіта, система фінансування, технологія, ефективність, статистика.

Неміш П.Д.

СУТНІСТЬ, ОЦІНКА ТА НАПРЯМИ ПІВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ АПК

Розглянуто сутність та складові економічного механізму енергозбереження АПК. Запропоновано модель організаційно-економічного механізму забезпечення енергоефективності сільськогосподарського підприємства та групи показників для оцінки рівня використання потенціалу енергозбереження сільськогосподарського підприємства та використання комплексного інтегрального показника для розрахунку ефективності функціонування механізму енергозбереження сільськогосподарського підприємства. Обґрунтовано необхідність запровадження на сільськогосподарських підприємствах енергетичного менеджменту з метою удосконалення технологічних і виробничих процесів з позиції економії енергоресурсів.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, економічний механізм енергозбереження АПК, енергозатрати, енергетичний менеджмент.

Феденько С.М.

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕТОД У РЕСУРСНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

У даній статті висвітлено основні питання застосування програмно-цільового методу фінансування охорони здоров'я, охарактеризовано результативні показники програм: затрат, продукту, ефективності та якості. Встановлено, що фінансування охорони здоров'я відбувається з врахуванням ресурсних показників і не відображає інформації щодо забезпечення їх результативності та ефективності. Проведено аналіз фінансування регіональних програм у рамках виконання державних цільових програм та комплексних заходів з охорони здоров'я за рахунок коштів місцевих бюджетів Івано-Франківської області за 2010-2012рр. Виявлено недофінансування по кожній із програм, що призводить до зловживань та до недоотримання медичних послуг.

Ключові слова: програмно-цільовий метод, фінансування, бюджетна програма, результати виконання програм, медична, соціальна та економічна ефективність.

Сахненко О. І.

ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

В статті розглянуто та проаналізовано досвід економічно розвинутих країн світу щодо формування та розбудови економіки знань та обґрунтовано можливості його застосування в економіці України. Розглянуто складники економіки знань за даними експертів Світового банку. Визначені головні проблеми на шляху розвитку економіки знань в Україні. Проаналізовані чинники формування та відтворення людського капіталу, які істотно послаблюють конкурентні позиції. Названі найзначніші конкурентні переваги України на шляху до розбудови економіки знань. Надані рекомендації щодо формування економіки знань в Україні.

Ключові слова: економіка знань, людський капітал, інвестиції, інновації, освіта, наука, держава.

Данкевич А.Є.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В АГРОХОЛДИНГАХ

Досліджено динаміку та виявлено сучасні тенденції сільськогосподарського виробництва в аграрному секторі економіки. Охарактеризовано загальний стан консолідації сільськогосподарських земель агрохолдингами. Висвітлено переваги й недоліки інтегрованих структур та визначено особливості формування їх земельних відносин. Встановлено, що процес концентрації земель у руках великих компаній відбувається за рахунок зменшення кількості "самостійних" малих і середніх сільськогосподарських підприємств. Перерозподіл земель характеризується переуступкою корпоративних прав на оренду між великими господарствами і агрохолдингами та посиленням

конкуренції на ринку оренди землі. Розроблено пропозиції щодо запровадження раціонального землекористування агрохолдингами з метою відродження сільських територій.

Ключові слова: сільськогосподарські землі, агрохолдинги, оренда, ефективність, сільські території, державне регулювання.

Логвінова О.П.

КРИТЕРІЇ ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТІВ ПЕРЕХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА АУТСОРСИНГ

У статті визначено роль аутсорсингу у діяльності підприємства за ринкових умов господарювання, вивчено його сутність, переваги та недоліки, зв'язок з проектною діяльністю тощо. Розглянуто теоретичні основи обґрунтування доцільності переходу підприємства на аутсорсинг, узагальнено критерії оцінки доцільності аутсорсинг-проектів, надано їх класифікацію за низкою ознак, зокрема, за ступенем узагальнення результатів, можливістю формалізації та залежно від специфіки аутсорсинг-проектів, що реалізуються на підприємстві.

Ключові слова: аутсорсинг, проект, критерії доцільності, ефективність, точка беззбитковості, економія коштів, ризик.

Сенів Б.Г.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито сутність оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства, яка передбачає вирішення комплексу завдань з обґрунтування стратегічного напрямку досліджень. Визначено особливості підходів до оцінювання ефективності інновацій суб'єктів господарювання різних рівнів. Встановлено основні етапи комплексного оцінювання ефективності інноваційної діяльності фірми; визначено критерії і показники економічної ефективності. Проведено оцінювання впливу на ефективність діяльності підприємства, а також вибір ефективного методу його здійснення.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, ефективність, управління інноваціями, прибуток, рентабельність.

Беляєва С.В., Зубко Т.Л.

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ)

У статті розглянуто конкурентоспроможність підприємства як систему, що складається з трьох компонентів. Виокремлено фактори конкурентоспроможності підприємства, узагальнено основні підходи до її формування, наведена ієрархічна структура факторів формування конкурентоспроможності підприємства. Рекомендовано застосування методу нечіткої логіки для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Досліджено наукові підходи до визначення рівня конкурентоспроможності, виконано розрахунок рівня конкурентоспроможності підприємства легкої промисловості за запропонованою методикою.

Ключові слова: конкурентоспроможність, стратегія, конкурентне середовище, ефективність, маркетинг, нечітка логіка.

Чорнобай Л.М.

МІСЦЕ КООПЕРАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено роль обслуговуючих кооперативів у процесі інфраструктурного забезпечення та обслуговування сільськогосподарських підприємств. Для поліпшення обслуговування аграрного сектора розглядається створення багатофункціонального кооперативу, який дозволить сформувати завершений вертикальний маркетинговий ланцюг (постачання – виробництво – переробка – реалізація). Встановлено, що завдяки створенню багатофункціонального СОК, сільськогосподарські товаровиробники можуть покращити своє становище на ринку, отримати прямий доступ до споживачів продукції та виробників матеріально-технічних засобів або посилити свою ринкову позицію, що дозволить їм відстоювати свої інтереси у комерційних фірм та переробних підприємств.

Ключові слова: обслуговуючий кооператив, інфраструктурне забезпечення, аграрний сектор.

Ващенко Н.В., Гашкова Ю.І.

РОЗРОБКА КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена питанню аналізу ефективності використання капіталу підприємства. Проведено факторний аналіз впливу на рентабельність капіталу за методом ланцюгових підстановок. Фактори впливу структуровано за допомогою побудови діаграми Парето. Результати аналізу зображено в новій удосконаленій діаграмі Ісікаві із класифікацією факторів у залежності від характеру

впливу – на стимулятори та дестимулятори. Оновлена модель отримала назву «Організаційно-економічна модель управління капіталом». У результаті розроблено та запропоновано комплексну та удосконалену методику аналізу й представлення отриманих результатів.

Ключові слова: рентабельність капіталу, факторний аналіз, комплексний підхід, діаграма Парето, діаграма Ісікави.

Шелест Є.О.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто організаційні основи реалізації механізму формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств. Розроблено методичні та практичні рекомендації щодо створення регіональних агентств сприяння розвитку експортного потенціалу, визначено їхню мету, завдання, функції та організаційну структуру. Описано порядок взаємодії складових системи державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівних підприємств, у якій зазначено місце та роль цих агентств.

Ключові слова: експортний потенціал, підприємство, машинобудування, механізм формування та використання, регіональне агентство.

Жаровська Н.Ю., Галушак О.Я., Жаровський Р.О.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО СТВОРЕННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

На основі аналізу методичних підходів до визначення та формування інноваційних витрат машинобудівного підприємства наведено основні методи до створення моделі управління витратами машинобудівного підприємства в системі його інноваційного розвитку. Подано результати аналізу методик формування, планування та розрахунку витрат машинобудівних підприємств. Розроблено прототип моделі управління витратами машинобудівного підприємства, в основі якого лежить процес врахування інноваційної складової у загальній системі управління витратами. Визначено ефективність інноваційних витрат в системі операційних витрат підприємства з врахуванням відповідних ризик-факторів.

Ключові слова: управління, витрати, машинобудівні підприємства, планування, прибуток, ризик-фактор.

Баранцева С.М., Атаманов Р.К.

МІСЦЕ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті доведено доцільність впровадження соціальної відповідальності в діяльність вітчизняних підприємств; проведено теоретичне осмислення становлення та розвитку концепції корпоративної соціальної відповідальності. Відзначено подальший розвиток науково-теоретичний підхід до визначення понять «соціальна відповідальність бізнесу» і «корпоративна соціальна відповідальність». На засадах існуючих підходів до соціальної відповідальності визначено сутність та місце корпоративної соціальної відповідальності у ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, концепція, ефективність діяльності підприємства.

Романчук О.М.

ДО МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено проблему оцінювання ефективності інноваційної діяльності в сільському господарстві. На основі функціональної моделі управління розроблено методику оцінки ефективності інноваційного менеджменту аграрних підприємств. Проведено апробацію запропонованої методики на прикладі сільськогосподарських підприємств Житомирської області. Визначено рівні розвитку функцій управління та основні проблеми, пов'язані з їх реалізацією. Обґрунтовано доцільність застосування наведеної методики як ефективного інструменту організаційних перетворень.

Ключові слова: аграрне підприємство, бальна система оцінки, ефективність, ефективність інноваційного менеджменту, рівні інноваційного розвитку, функції управління.

Зелінська Г.О.

РЕГІОНАЛЬНА ОСВІТНЯ СИСТЕМА ТА ЇЇ ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ОБ'ЄКТИВНА УМОВА СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ РЕГІОНАЛЬНОГО ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ (РОМ)

В статті розглянуто проблеми, пов'язані з актуалізацією питання розвитку інфраструктури регіональної освітньої системи (РОС). Основна увага зосереджена на складових інфраструктури РОС як передумови становлення системи РОМ. Доведено, що інфраструктура РОС потребує нових підходів до її управління та розвитку з боку РОМ. Невід'ємною складовою інфраструктурного

забезпечення РОС є інформаційне забезпечення. Визначено, що удосконалення та розвиток інфраструктурного забезпечення РОС – одна з умов ефективної регіональної освітньої політики, яка потребує від владних структур на місцях нових підходів щодо здійснення регіонального менеджменту.

Ключові слова: регіональний освітній менеджмент, система освіти, регіон, інфраструктура, соціальна політика, забезпечення.

Гук О.А., Василюшин М.С., Сидоренко Н.С.

РОЗВИТОК АПК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Проаналізовано економічні та соціальні передумови зовнішньоекономічних відносин України з європейськими державами в аграрній сфері та сучасні тенденції і перспективи розвитку підприємств аграрного сектора економіки України. Виявлено резерви забезпечення сталого розвитку аграрного сектора на основі структурної перебудови виробництва, поглиблення спеціалізації сільськогосподарських підприємств, диверсифікації діяльності підприємств аграрної галузі, вільного руху ресурсів і товарів, оптимізації товарної експортно-імпоротної номенклатури, формування ринкової інфраструктури, переходу до європейських стандартів якості й безпеки харчування.

Ключові слова: євроінтеграційні процеси, стратегічна програма розвитку, підприємства аграрного сектора, конкурентоспроможність, ресурсний потенціал.

Тредіт В.Є.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті розглянуто механізм та принципи формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств. Проведено аналіз досягнутого рівня ефективності використання ресурсного потенціалу, який показує ступінь реалізації ресурсного потенціалу та свідчить про його недовикористання. Оскільки потенціал виражає здатність, можливість досягнення визначених цілей, то важливим є дослідження ступеня (міри) реалізації цієї можливості, тобто ступеня використання ресурсного потенціалу. Запропоновано підхід до визначення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Ключові слова: ресурсний потенціал, ефективність, формування, виробництво, сільськогосподарське підприємство.

Гасуха Л.О.

РОЗВИТОК АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

У публікації розглядаються питання щодо особливостей розвитку агропромислового комплексу Волинської області. Наводяться основні показники, що характеризують місце регіону в державі, вжиті заходи фінансової підтримки галузі на регіональному рівні та пропонуються пріоритетні напрямки розвитку галузі для забезпечення продовольчої безпеки регіону та держави. Висвітлено існуючі підходи щодо визначення категорії «продовольча безпека» та «регіональна продовольча безпека», а також розкрито актуальність досліджуваної теми саме на регіональному рівні. Розкрито зміст основних інструментів підтримки особистих селянських господарств Волинської області та підтримки тваринницької галузі в контексті забезпечення продовольчої безпеки регіону, а також інвестиційної привабливості аграрного сектора Волині для вітчизняних та іноземних інвесторів.

Ключові слова: продовольча безпека регіону, аграрний сектор, ефективність використання земель, фінансова підтримка галузі, пріоритетні напрямки розвитку.

Фоніцька Т.І.

МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ САМОСТІЙНОСТІ РЕГІОНУ

У статті розглянуто особливості вітчизняного бюджетного планування, основні переваги та недоліки фінансової децентралізації. Проаналізовано рівень та динаміку міжбюджетного регулювання на основі потреби регіону в бюджетних коштах; наведено алгоритм розрахунку індивідуального індексу децентралізації для окремого регіону. Запропоновано удосконалений механізм регіонального розподілу коштів на основі визначення оптимального рівня децентралізації бюджетної системи та ряд заходів із систематизації та оптимізації бюджетних прав та повноважень органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: бюджетне планування, міжбюджетне регулювання, фінансова самостійність регіону, децентралізація.

Семченко-Ковальчук О.Б.

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті розглянуто регіональні особливості функціонування і розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу. Досліджено та охарактеризовано сучасний стан малого та середнього бізнесу в Чернігівській області. Проведено аналіз та тенденції зміни основних показників малих та середніх підприємств в районах та містах області. Виявлено негативні чинники, що сповільнюють розвиток малого та середнього бізнесу як в області, так і в Україні в цілому. Запропоновано шляхи подолання зазначених проблем та заходи для збільшення кількісних та якісних показників діяльності малого і середнього бізнесу в Чернігівській області.

Ключові слова: малий та середній бізнес, регіон, показники розвитку, малі та середні підприємства, кількість підприємств, інновації.

Тарасова В.В.

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОЛОГІЧНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

У статті розглянуто наукові основи теоретичних і прикладних питань, пов'язаних з методологією оцінки екологізації економіки й екологічності виробництва та їхнім використанням для створення інформаційних систем, призначених для дослідження і регулювання еколого-економічних проблем промислового виробництва. Розглянуто та проілюстровано взаємозв'язки екологічних і економічних показників, пов'язаних з екологізацією. Рекомендовано систему еколого-економічних показників екологізації і розроблено пропозиції щодо їх використання.

Ключові слова: екологічний стан природних сфер, екологічна ефективність економіки, екологізація економіки, екологічність виробництва, екологоємність продукції, ресурсовіддача, метод питомої участі.

Пуцентейло П.Р., Змарко Т.В.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА З СОЛОМИ

Обґрунтовано особливості формування виробництва твердого біопалива в Україні з відходів сільськогосподарської сировини. Досліджена можливість використання відходів зернових культур як альтернативних джерел енергії. Проаналізовано проблеми та окреслено основні напрямки розвитку виробництва твердого біопалива з соломи. Визначено потенціал соломи для виробництва твердого біопалива та проведено розрахунки умовного виходу енергії з соломи в Тернопільській області. Доведено, що найбільша частка умовного виходу енергії з соломи припадає на пшеницю і кукурудзу.

Ключові слова: тверде біопаливо, енергетичний потенціал, відходи сільськогосподарської сировини, солома, пелети.

Погріщук Б.В., Пилявець В.М.

МОДЕЛІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ОЛІЄЖИРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

У статті проводиться критичний аналіз системи державних установ, що здійснюють свою діяльність у сфері безпеки продуктів харчування та його порівняння з розвиненими країнами ЄС. Запропоновано моделі регулювання та контролю якості продукції олієжирової промисловості України. Досліджено можливість впровадження даних моделей в діючу систему державного регулювання. Визначено основні переваги та недоліки запропонованих моделей, умови їх застосування, можливості уникнення перехресного регулювання і контролю, дублювання функцій та ефекти від їх впровадження. Узагальнюються результати дослідження

Ключові слова: олієжировий підкомплекс, якість, безпека, органи контролю та регулювання

Фещенко Н.М.

ПРОБЛЕМНІ МОМЕНТИ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Уточнено та доповнено теоретико-методологічні положення, що характеризують сутність і специфіку світового ринку продукції органічного сільського господарства. На основі сучасних уявлень світової наукової думки про сталий розвиток розроблено методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності органічного ринку. Узагальнено зарубіжний досвід та сформульовано концептуальні складові системи державного регулювання ринку продукції органічного сільського господарства в контексті можливості їх адекватного та раціонального застосування на ґрунті розвитку вітчизняного екологічного сільського господарства.

Ключові слова: органічне сільське господарство, індустріальне сільське господарство, ринок органічної продукції, органічна гарантійна система, конкурентоспроможність органічного ринку.

Кравчук І.І.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНОЇ СИСТЕМИ АГРОСФЕРИ

Здійснено аналіз концептуального забезпечення соціально-економічного розвитку локальної системи агросфери. Виділено вектори і прерогативи розвитку концепції аграрного соціуму. Висвітлено сучасні тенденції концептуального забезпечення соціально-економічного розвитку локальної системи агросфери, основою якої є сільський соціум. Запропоновано використання концепції маркетингу сільського соціуму у дослідженнях процесів розвитку локальної системи агросфери. Обґрунтовано необхідність прикладного використання сучасних концепцій розвитку локальної системи агросфери.

Ключові слова: концептуальне забезпечення, локальна система агросфери, концепція сільського соціуму, маркетинг сільських територій, соціо-економіко-еко-просторовий розвиток.

Гончарук І.В.

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА

В статті розкрито загальнотеоретичні аспекти функціонування підприємницької діяльності як інноваційної системи виробництва біопалива у контексті визначення стану, засад і перспектив розвитку біопаливного бізнесу в Україні. Окреслено потенційні можливості, динаміку змін мотивації аграрних підприємців щодо структури посівних площ енергетичних сільськогосподарських культур, які потенційно можуть бути використані для переробки на біопаливо. Проаналізовані загальноекономічні показники розвитку сільськогосподарських підприємств України, а також визначені основні інституційно-правові стимули і обмеження щодо здійснення підприємницької діяльності в національній економіці й галузі виробництва біопалива зокрема. Запропоновані концептуальні аспекти стосовно ролі і перспектив розвитку відновлювальної енергетики в системі вітчизняного аграрного бізнесу у контексті формування його ефективності та конкурентності.

Ключові слова: біопаливо, інноваційна система, підприємництво, підприємницька діяльність, біоенергетичні культури, ефективність, виробництво.

Вакар К.В.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ У КРАЇНАХ СВІТУ

У статті розглянуто основні тенденції розвитку екологічного землекористування у країнах світу. Проаналізовано закордонний досвід впровадження політики екологізації у таких країнах світу, як США, Канада, Австралія, Франція, Англія, Німеччина, Італія, Аргентина та інші. Здійснено аналіз сучасного стану вітчизняного розвитку ековиробництва, виявлено проблеми та намічено перспективи розвитку світового ринку екопродукції. Визначено перелік заходів, які необхідно здійснити уряду України з метою екологізації виробництва.

Ключові слова: землекористування, політика екологізації, екопродукція, органічна продукція, ековиробництво.

Гончарук Т.В.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ У ФОРМУВАННІ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА

У статті розглянуто проблему функціонування інтелектуального капіталу в економіці і суспільстві, особливо, що стосується його сутнісно-рольових та функціонально-значимих характеристик, які забезпечують становлення в Україні такої важливої галузі агропромислового виробництва як виробництво біопалива. Досліджено теоретичні засади інтелектуального забезпечення розвитку економічних систем в основі якого необхідність створення функціональних інститутів інтелектуалізації суспільно-економічних процесів. Обґрунтовано сутнісно-рольові ознаки й функціональні характеристики механізму інноваційного забезпечення як одного з головних детермінуючих складників розвитку науково-технічного прогресу в економіці та її галузях. Визначено інституціональні стимули і обмеження у розбудові ефективного механізму інноваційного забезпечення галузі у контексті формування перспективної ефективності й конкурентоспроможності виробництва біопалива. Проаналізовано аспекти впливу інституціональних стимулів і обмежень у функціонуванні механізму інноваційного забезпечення виробництва біопалива на розвиток галузевих процесів. Окреслено засади функціональності даного механізму за умов раціонального, конструктивного використання інтелектуального капіталу.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інновації, механізм, біопаливо, енергетичні культури, інститути.

Доманчук Д.П., Галицька У.Б.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

У статті розглянуто наукові основи дослідження понять «трудові ресурси» та «трудовий потенціал». Досліджено методичні та організаційно-економічні аспекти формування та використання трудового потенціалу в сучасних умовах розвитку. Проведено аналіз демографічної ситуації, яка склалася на селі та особливості формування і використання трудового потенціалу, а також проаналізовано стан, динаміку і природній приріст трудових ресурсів області. Розроблено пропозиції щодо ефективності використання трудового потенціалу, балансування й раціонального його формування. Розглянуто напрямки подолання демографічної кризи, яка склалася у регіоні.

Ключові слова: людські ресурси, трудові ресурси, потенціал, трудовий потенціал, ефективність використання, зайнятість.

Кізима Т.О.

ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

У статті розглянуто зарубіжний досвід формування і використання заощаджень домогосподарств на прикладі країн Центральної та Східної Європи, а також Канади, Сполучених Штатів Америки та Японії. Особливу увагу приділено дослідженню «житлових» заощаджень домогосподарств крізь призму функціонування будівельних ощадних кас. Виявлено причини, які стримують розвиток ринку заощаджень в Україні. Виокремлено основні напрями стимулювання ощадно-інвестиційної діяльності вітчизняних домогосподарств в сучасних умовах, а саме: інституціональний, інструментальний, гарантійний, освітньо-інформаційний.

Ключові слова: заощадження, банківський депозит, цінні папери, будівельні ощадні каси, фінансові активи, трансформація заощаджень в інвестиції

Фарафонова Н.В.

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У РИНКОВИХ УМОВАХ

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття конкурентних переваг підприємств, дано розширену класифікацію конкурентних переваг залежно від різних класифікаційних ознак. Проаналізовано показники конкурентних переваг та індикатори конкурентної слабкості вітчизняних підприємств. Обґрунтовано шляхи досягнення конкурентних переваг суб'єктами ринкових відносин. Розглянуто SWOT-аналіз як найчастіше використовуваний метод аналізу конкурентних переваг суб'єктів господарювання. Проведено SWOT-аналіз на прикладі вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: конкурентні переваги, класифікація конкурентних переваг, підприємство, сільськогосподарські підприємства, SWOT-аналіз.

Дем'янченко А.Г.

СТРУКТУРА УГОД ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОРСЬКИХ ПОРТАХ

У статті розглядаються основні форми державно-приватного партнерства (ДПП), їх застосування в морських портах; пропонується їх систематизація в групи: традиційне співробітництво з приватним сектором, аутсорсинг функцій, концесійні угоди, BOT, DBFO та BOO угоди; оцінюється ступінь досягнення бажаних результатів за допомогою різних схем ДПП; визначаються фактори, що впливають на вибір певних форм ДПП - цілі державних органів влади, їх здатність передати частину функцій в приватний сектор, економічний стан порту і потенціал розвитку, зацікавленість інвестора і його здатність прийняти певні зобов'язання.

Ключові слова: морський порт, державно-приватне партнерство, угоди.

Скоцик В. Є.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ІМПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНУ

У статті розглянуті наукові основи формування пропозиції щодо імпорту іноземної сільськогосподарської техніки. Проведено аналіз сучасного стану імпорту в розрізі основних видів та брендів сільськогосподарської техніки. В процесі дослідження встановлено, що значна кількість імпортової техніки є уживаною. Дана обставина викликана низьким рівнем платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників. З'ясовано основні причини нарощення імпорту сільськогосподарської техніки в Україні в умовах кризового стану в сільськогосподарському машинобудуванні. Запропоновані заходи по регулюванню імпортової сільськогосподарської техніки.

Ключові слова: сільськогосподарська техніка, імпорт, машинобудування, ринок тракторів.

Логоша Р.В.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГУ НА ОВОЧЕВОМУ РИНКУ

Розглянуто сучасний стан виробництва та торгівлі овочевою продукцією провідними країнами світу. Проведено аналіз маркетингових стратегій на ринку овочевої продукції у розвинутих країнах світу. Досліджено маркетингові канали експорту та імпорту овочевої продукції в країнах світу. Доведено, що інтеграція АПК України до світових економічних структур сприяє інтенсивному розвитку ефективного виробництва та реалізації овочевої продукції. Розроблено пропозиції щодо покращення виробництва та реалізації овочевої продукції, використовуючи провідні міжнародні маркетингові стратегії.

Ключові слова: ринок овочів, експорт, імпорт, попит, оптовий ринок, партнери, маркетинг, маркетингові дослідження.

Рилєєв С.В., Чорна С.В.

ВИЗНАННЯ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

У статті розглянуто підходи до розкриття категорії «нематеріальні активи», які містяться у вітчизняному законодавстві та ряду інших держав пострадянського простору. Досліджено порядок визнання та ідентифікації нематеріальних активів у національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку. Проведено порівняльний аналіз вимог щодо відображення витрат на створення нематеріального активу. Розглянуто напрямки подальшої гармонізації обліку нематеріальних активів з міжнародними стандартами.

Ключові слова: нематеріальні активи, законодавство, визнання, ідентифікація, витрати, дослідження, розробка

Швець А.І.

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ РЕКЛАМНИХ КОМУНІКАЦІЙ

У статті розглянуто суть рекламного комунікаційного процесу, здійснено аналіз сутності реклами, розкрито її роль у бізнесі та суспільстві. Визначено відносини і зв'язки, що характеризують рекламні комунікації та склалися в процесі їх здійснення між виробниками і споживачами. Виявлено перешкоди на шляху до правильного сприйняття рекламної інформації споживачами задля уникнення зниження ефективності рекламних комунікацій та запропоновано способи розв'язання проблем здійснення рекламної діяльності в Україні.

Ключові слова: реклама, рекламні комунікації, інформація, споживач, товар (послуга), ринок тощо.

Гуменюк О.О.

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ УКРАЇНИ

У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти розвитку інфраструктури ринку продукції АПК. Проаналізовано сучасний стан інфраструктурного забезпечення, визначено склад і механізм функціонування інфраструктури ринку продукції АПК. Висвітлено процес формування оптово-біржового ринку. Виявлено вплив ринкової інфраструктури на економічне зростання та конкурентоспроможність продукції АПК. Обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення інфраструктури і підвищення ефективності ринку продукції АПК. Запропоновано використання ф'ючерсно-опціонного біржового ринку продукції. Встановлено необхідність розвитку комерційного посередництва та аукціонного продажу в інфраструктурі товарного аграрного ринку.

Ключові слова: ринкова інфраструктура, ринок продукції АПК, біржа, оптова торгівля, конкурентоспроможність продукції.

Азарова А. О., Головка О. С., Коберник Н. С.

ПОКРАЩЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ НА ОСНОВІ НОВІТНИХ ПРОГРАМНИХ ЗАСОБІВ

У статті розглянуто наукові основи проблем маркетингової політики на підприємствах. Проведено аналіз недоліків та переваг вітчизняних і закордонних програмних засобів маркетингу, що дозволило розробити мультикритеріальну математичну модель обґрунтування вибору оптимального програмного засобу для покращення маркетингової діяльності вітчизняних підприємств. Розроблено пропозиції щодо підвищення ефективності управління маркетинговою діяльністю на підприємстві шляхом застосування сучасних інформаційних систем, зокрема застосування програмного засобу "Marketing Expert".

Ключові слова: маркетинг, програмні засоби, БЕСТ-маркетинг, Marketing Expert, DeloPro, Галактика-маркетинг, SWOT-аналіз.

Вудвуд В.В., Білоус А.Я.

НЕЙРОМАРКЕТИНГ – НОВІТНІЙ ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ У НЕДОСКОНАЛИХ УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У даній статті висвітлено сутність та особливості дефініції – нейромаркетинг. Обґрунтована основна мета нейромаркетингу, його основні принципи, різновиди та завдання. Визначено основні тенденції розвитку нейромаркетингу в магазинах та супермаркетах та перспективи його застосування на вітчизняному ринку товарів та послуг. Розглянуто поняття складових неромаркетингу: мерчендайзинг, аудіомаркетинг та аромамаркетинг. Проведено аналіз їх комбінованого використання в магазинах м. Чернівці та запропоновано шляхи покращення даного інструменту впливу на споживачів України.

Ключові слова: нейромаркетинг, інструмент, поведінка, споживач, вплив, аромамаркетинг, колір, аудіо маркетинг, мерчендайзинг.

Нагернюк Д.В.

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

У статті розглянуто наукові основи маркетингової діяльності в аграрній сфері. Проведено аналіз каналів розподілу продукції олійних культур та їх реалізаційних цін. Здійснено порівняння прибутковості виробництва олійних культур з іншими сільськогосподарськими культурами. Визначено, що основні обсяги реалізації продукції олійних культур здійснюються не на переробні підприємства, а за іншими каналами, куди входить продаж посередникам, зерновим компаніям, трейдерам, реалізація за бартерними угодами. Одним із резервів підвищення конкурентоспроможності олійних культур повинно стати планування строків їх реалізації. Обґрунтовано пропозиції щодо покращення маркетингової діяльності підприємств, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: маркетингова діяльність, конкурентоспроможність продукції, канали розподілу, ціна, олійні культури, сільськогосподарські підприємства.

Кропивка Ю.Г.

ВПЛИВ ФАКТОРІВ СЕРЕДОВИЩА НА СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ І В ОРГАНІЗАЦІЯХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

У статті виконано первинний стратегічний аналіз маркетингу персоналу в системі споживчої кооперації України; виявлено найбільш суттєві і значимі фактори, що впливають на ефективність системи управління маркетингом персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України та встановлено причинно-наслідкові зв'язки між ними; сформовано висновки про ступінь впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на ефективність системи управління маркетингом персоналу на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації України.

Ключові слова: персонал, маркетинг персоналу, система управління, споживча кооперація України, фактори внутрішнього і зовнішнього середовища.

Желюк Т.Л.

БАНКІВСЬКИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто концептуальні та прикладні аспекти використання контролінгу в діяльності комерційних кредитних установ з позицій підвищення їх конкурентних позицій. Уточнено особливості використання стратегічного та оперативного контролінгу та виокремлені перспективні напрями використання контролінгу для аналітичного забезпечення адаптивної політики, моніторингу індикаторів фінансової стійкості, здійснення операцій на ринку фінансових послуг, ідентифікації ризиків, взаємоузгодження показників розвитку комерційних кредитних установ з показниками, які визначають сталий розвиток фінансового сектору.

Ключові слова: банківський контролінг, банківські інновації, ризики, кредитна спроможність банків, адаптивна політика банківської установи, сталість фінансової системи.

Михайловська І.М., Олійник А.В.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМУ ПРОТИДІЇ БАНКРУТСТВУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У статті проаналізовано основні підходи до розуміння категорії “економічний механізм” та визначено сутність механізму протидії банкрутству комерційних банків. Обґрунтовано, що за своєю природою механізм протидії банкрутству банків є фінансовим механізмом. Встановлено основні загрози банкрутства банків та визначено мету, завдання, основні елементи механізму протидії банкрутству комерційних банків. Розроблено та запропоновано структуру механізму протидії банкрутству банків. Встановлено, що механізм протидії банкрутству банків повинен застосовуватися в

прикладному аспекті з метою досягнення результативності від завданого дестабілізаційного впливу на банківську діяльність.

Ключові слова: банк, банкрутство, протидія, механізм, загроза, ризик, криза, кризові явища, антикризове управління.

Бречко О.В.

НОВІ РЕАЛІЇ ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЇ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН В ОПОДАТКУВАННІ

Запропоновано критерії формування стратегії партнерства в оподаткуванні та основні принципи, на яких повинна будуватись зазначена стратегія відповідно до паритетності інтересів суб'єктів оподаткування. Проаналізовано послідовність дій по приєднанню до системи Партнерство «Відкритий уряд» та встановлені критерії приєднання до організації. Запропоновано механізм розв'язання конфліктів через партнерські механізми в оподаткуванні та проведено оцінку сервісних послуг податкової служби. Подано пропозиції щодо вдосконалення консалтингових послуг податкової служби через впровадження інформаційно-аналітичних систем та підвищення етизації податкових органів.

Ключові слова: партнерство; конфлікт інтересів; сервіс податкової; податковий компроміс; комунікація; обслуговування платників; податкова етика; податкова культура.

Бабаніна Н.В.

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

У статті проаналізовано стан кредитування сільськогосподарських товаровиробників, висвітлено проблеми доступності аграрних формувань до позикових коштів та кредитних ресурсів, виявлено фактори, що роблять сільськогосподарських товаровиробників привабливими для банківського капіталу. Висвітлені прийняті державні програми підтримки функціонування сільськогосподарських товаровиробників та їх практичне виконання. Охарактеризовано стан державної підтримки сільського господарства через кредитний механізм.

Ключові слова: державна підтримка, компенсація відсоткової ставки, кредит, кредитні ресурси, сільськогосподарський товаровиробник.

Здреник В.С.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ІНВЕСТИЦІЙ І ІНВЕСТУВАННЯ

Стаття висвітлює особливості розвитку теорії та практики інвестицій і інвестування. Розглядаються підходи до встановлення сутності інвестицій, дається оцінка поглядів різних шкіл щодо формування основних засад теорії інвестицій. Детально охарактеризовано сучасний етап вивчення сутності та розвитку інвестицій. Зроблено акцент на недавню появу досліджень щодо понять "інвестиції", "інвестиційний процес", "інвестиційна діяльність" у вітчизняній економічній літературі. Встановлено історичне розмежування розвитку теорії та практики інвестицій в Україні. Висвітлено особливості кожного етапу, встановлено їхній взаємозв'язок.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний процес, інвестиційна діяльність, фінансові інвестиції, наукові школи, теорія інвестицій, інвестиційний ринок.

Міщук О.В.

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто роль прямих іноземних інвестицій у розвитку інноваційної економіки та потребу її фінансування. Досліджено потенційні переваги прямого інвестування в економіку України, оцінено його ефективність. Проведено аналіз мотивів здійснення прямих іноземних інвестицій та визначено основні проблеми, що перешкоджають їх залученню у розвиток високотехнологічних секторів економіки. Запропоновано напрями активізації інвестиційної діяльності й стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інноваційна економіка, інноваційний розвиток, транснаціональні корпорації, високотехнологічний сектор.

СмірноваТ.О., ТопійІ.І., ТаламаЗ.З.

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено сучасний стан ринку страхування життя в Україні. Проаналізовано динаміку та структуру показників валових страхових премій й виплат компаній зі страхування життя. Доведено, що незважаючи на позитивну динаміку розвитку цього виду страхування, існує безліч проблем, пов'язаних з відсутністю надійних інвестиційних програм, а також реальних фінансових механізмів для довгострокового розміщення страхових резервів, вузьким асортиментом послуг, недосконалістю нормативно-правової бази тощо. Запропоновано низку першочергових заходів для усунення даних проблем.

Ключові слова: ринок, страхування життя, страхові виплати, страхові премії.

Чайковська М.А., Зінченко Д.С, Кравець Д.С, Нікітіна П.С.

ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД УКРАЇНИ В СТВОРЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГРОШОВОЇ ОДИНИЦІ

Статтю присвячено дослідженню питань, пов'язаних з виявленням впливу історичного генезису української грошової одиниці на її сучасний вигляд, стан і роль у фінансовій діяльності всього суспільства. Розглянуто генези вітчизняної грошової одиниці, її формування та визначення ролі на різних політико-економічних етапах історичного розвитку України. На основі аналізу досвіду у цій сфері, встановлено особливості впливу стабільності української гривні на стан фінансово-кредитної системи країни в цілому. Розроблено підходи до визначення кола проблем, пов'язаних з станом вітчизняної грошової одиниці та до пошуку шляхів виведення фінансово-грошової системи України з кризового стану.

Ключові слова: українська гривня, грошова одиниця, генеза, етапи розвитку.

Орищин Т. М., Данилюк Н. О.

РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано інформацію щодо наявних проблем національного фондового ринку які заважають вітчизняному фондовому ринку функціонувати на одному рівні разом із провідними світовими ринками. Визначено передумови для подальшої інтеграції фондового ринку України у світові ринкові структури. Запропоновано низку заходів для створення ліквідного національного фондового ринку, які базуються на формуванні нових фінансових інструментів, направлених на іноземні валюти і товари, структуровані продукти, розширення послуг довірчого управління, вирішення основних проблем відлякування інвесторів.

Ключові слова: фондовий ринок, фінансовий капітал, фінансові інструменти, інвестиційні компанії, валютне регулювання, система оподаткування.

Бриль О.О.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ІНСТИТУТУ ГРОШЕЙ

У статті обґрунтовано необхідність модернізації економічного інституту грошей, яка зумовлена трансформаційними процесами, що відбуваються в економічній і соціальній сферах розвитку національного господарства. Базуючись на особливостях діючого економічного інституту грошей та вимог, які ставляться до його функціонування, в статті запропоновано науково-методичний підхід до модернізації економічного інституту грошей, сутність якого полягає у виділенні чотирьох блоків: грошово-кредитна політика, що включає кількісні та якісні параметри її функціонування; грошово-кредитне забезпечення, грошово-кредитне регулювання економічних процесів і операції Національного банку України на відкритому ринку.

Ключові слова: науково-методичний підхід, економічний інститут грошей, модернізація.

Хоша М.О.

ТЕОРЕТИКО-СУТТЄВІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ «ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ БАНКУ»

У статті обґрунтовано важливість дослідження поняття "трудова потенція банку", що став об'єктом конкурентних відносин банківських установ. Розглянуто теоретико-суттєві аспекти поняття "трудова потенція банку". Проведено аналіз теоретичних положень із визначення окремих підходів щодо розгляду поняття "трудова потенція банку". Виявлено низку недоліків, які звужують розкриття сутнісного розуміння поняття "трудова потенція банку". Розкрито основні структурні складові визначення сутнісного розуміння трудового потенціалу банку. Надано авторське уточнення поняття "трудова потенція банку".

Ключові слова: банк, персонал, праця, можливості, трудова потенція, економічні відносини.

Шиян Д.В.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті проведено критичний аналіз методики розрахунку рівня фінансової безпеки банківської системи, розробленої Мінекономіки України. Представлено варіант практичного використання методики при визначенні рівня фінансової безпеки банківської системи України за показниками 2008-2012 рр, де виявлено суттєві недоліки в методиці. З метою підвищення рівня інформативності та точності розрахунків, запропоновано розширити кількість індикаторів фінансової безпеки, наголошено на необхідності проводити нормалізацію індикаторів не за оптимальними, а за максимальними (мінімальними) значеннями.

Ключові слова: банківська система, фінансова безпека, методика оцінки, індикатор, інтегральний показник.

Семендяк В.М.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЕКСЕЛЬНИХ РОЗРАХУНКІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто питання удосконалення вексельних розрахунків та пов'язані з ними проблеми вдосконалення системи державного регулювання обігу цінних паперів. Проаналізовано проблеми формування та реалізації боргової політики сільськогосподарських підприємств. Визначено основні складові механізму ефективного вексельного обігу в аграрному секторі економіки держави. Обґрунтована доцільність запровадження повноцінного рейтингування векселів та визначені основні шляхи вдосконалення вексельних розрахунків аграрних підприємств з комерційними банками.

Ключові слова: вексельний обіг, рейтингування векселів, аграрні підприємства, комерційні банки, Координаційна рада з вексельного обігу.

Хавер В.М.

АНАЛІЗ УМОВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДО ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

У статті висвітлено отримані наукові результати у вигляді емпіричних залежностей, які характеризують готовність потенційних інвесторів залучати кошти до інноваційних проектів за різних умов їх реалізації. Встановлено, шляхом соціологічного опитування, готовність потенційних інвесторів залучати кошти до інноваційних проектів. Обґрунтовано у вигляді емпіричних залежностей суми інвестицій від ступеня ризику при різній ефективності капітальних. Визначено напрями подальших досліджень, які є основою для формування методики оцінки ризиків при реалізації інноваційних проектів.

Ключові слова: інвестор, ефективність, ризик, інвестиції, емпірична залежність, фінансування.

Панасейко С.М., Панасейко І.М.

ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ І ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті викладено основні позитивні риси і недоліки системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні, обґрунтовано необхідність її подальшої адаптації до міжнародних стандартів. Розглянуто правову базу, що забезпечує реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Визначено макро- та мікроекономічні цілі переходу суб'єктів господарювання на Міжнародні стандарти фінансової звітності, особливості їх впровадження і застосування в Україні, які пов'язані з економічною ситуацією, недосконалістю законодавчої бази, методології ведення бухгалтерського обліку і складання звітності, наявністю значного за масштабами тіньового сектору економіки, ухиленнями від оподаткування, недостатньою кваліфікацією працівників фінансових служб на підприємствах. Викладено пропозиції щодо вдосконалення процесу впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Ключові слова: фінансова звітність, міжнародні стандарти, фінансова інформація, бухгалтерський облік, суб'єкти господарювання.

Ілляшенко О.В.

ОБЛІКОВІ МОДЕЛІ: ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ, ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ВИДОЗМІНИ

У статті представлені теоретичні, методологічні положення і практичні рекомендації щодо застосування моделювання як інструменту розвитку бухгалтерського обліку та виявлення основних засад його практичної реалізації.

Розглянуто наукові основи та специфіку застосування методу моделювання в розвитку бухгалтерського обліку. Проведено аналіз тенденцій розвитку облікового моделювання. Розроблено пропозиції щодо побудови облікових моделей на основі іконографічних структурних моделей, елементами яких є схематичне відображення рахунків бухгалтерського обліку та їх взаємозв'язок за хронологічними та систематичними записами.

Ключові слова: моделювання, бухгалтерський облік, господарська операція, первинна документація, ефективність, контроль, фінансові результати.

Богданова Ж.А.

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ОБЛІКУ: ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ

У статті досліджено питання, пов'язані з визначенням передумов розвитку соціального обліку, його значення, сутності і понять, виявлено основні критерії, що характеризують даний вид обліку. Проведено аналіз теоретичних досліджень, методологічних положень вітчизняних і зарубіжних учених по вибраній темі, розглянуті проблеми розвитку соціального обліку в Україні. Розглянуті наукові основи відносно суті, понять і класифікації соціального обліку. Здійснено аналіз різних джерел, відповідно до яких визначені критерії, які розкривають його основні поняття. Розроблені пропозиції по теоретичному обґрунтуванню причин виникнення соціального обліку, його суті, значення і визначення поняття.

Ключові слова: бухгалтерський облік, соціальний облік, поняття, суть, значення, причини виникнення.

Щирба М. Т.

ВНУТРІШНЬОФІРМОВА СТАНДАРТИЗАЦІЯ АУДИТУ

У науковій статті розглянуто сутність та розкрито необхідність подальшого розвитку аудиту в умовах функціонування і розвитку ринкових відносин у нашій країні. Здійснено аналіз сучасного стану економіко-правового правового забезпечення аудиту в ринковому середовищі України. Обґрунтовано необхідність і значення внутрішньофірмової стандартизації аудиту, яка сприятиме підвищенню ефективності роботи аудиторських фірм у відповідності до міжнародних стандартів аудиту і покращить контроль якості аудиторських перевірок. Розроблено рекомендації стосовно переліку і структури внутрішньофірмових стандартів аудиту. Запропоновано механізм розробки та впровадження внутрішньофірмових стандартів аудиту в практичну діяльність аудиторських фірм.

Ключові слова: аудит, аудиторська діяльність, міжнародні стандарти аудиту, стандарти внутрішнього аудиту, аудиторська фірма, аудитор, внутрішньофірмові стандарти аудиту.

Гончар Л.В., Гарна С.О.

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ОБ'ЄКТА ІНВЕСТИЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті розглянуто особливості оцінки основних засобів як об'єкта інвестиційно-орієнтованого управління. Розглянуто основні методи оцінок основних засобів - за собівартістю, за поточними витратами і справедливою вартістю та відзначені переваги, недоліки і можливості їх застосування. Визначено, що від вибору того чи іншого варіанта оцінки основних засобів залежать вартість майна та фінансовий результат діяльності підприємства. Для отримання достовірних результатів оцінки основних засобів приведено алгоритм її проведення. Надано пропозиції щодо створення на підприємстві суб'єкта оцінки – оціночної комісії та обґрунтовано її склад.

Ключові слова: основні засоби, оцінка, переоцінка, історична собівартість, справедлива вартість.

Кравчик Ю.В., Бойко Ю.С.

МОДЕРНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: РЕАЛІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ТА УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА

Досліджено загальні поняття міжнародних стандартів фінансової звітності, здійснено їх характеристику. Відображено основні зміни у законодавстві України, викликані процесом удосконалення бухгалтерського обліку шляхом використання міжнародних стандартів у процесі складання фінансової звітності. Визначено певні невідповідності між законодавством України та положеннями міжнародних стандартів обліку, які введено у склад українського законодавства. Позначено основні проблеми введення цих стандартів українськими бухгалтерами.

Ключові слова: фінансова звітність, МСФЗ (Міжнародні стандарти фінансової звітності), форми звітності, Податковий Кодекс України, бухгалтерський облік.

Очеретько Л.М., Корінець А.О.

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

У статті розкрито сутність трансакційних витрат як об'єкта управлінського обліку, запропоновано основні напрями вирішення проблемних питань проведення внутрішнього аудиту трансакційних витрат у сучасних умовах господарювання. Обґрунтовано значимість та необхідність функціонування внутрішнього аудиту трансакційних витрат у системі управління підприємством. Визначено мету та основні завдання внутрішнього аудиту трансакційних витрат, розроблено модель та програму його проведення, від підготовчого етапу до безпосереднього складання аудиторського висновку.

Ключові слова: витрати, трансакційні витрати, внутрішній аудит, управління підприємством.

Орехова А.І., Костюченко А.І.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ ПРИБУТОК

У статті розглянуто питання економічної сутності категорії прибуток як основного джерела розвитку підприємницької діяльності. Не дивлячись на важливість даної категорії, до цього часу немає єдиного підходу до визначення економічної сутності категорії прибуток. Проведено аналіз існуючих підходів до визначення економічної сутності прибутку, виокремлено спільні та відмінні риси між ними. Наведено власне визначення досліджуваної категорії, де прибуток – це дохід на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами.

Ключові слова: прибуток, дохід, фінансові результати, доходи, витрати.

Фостолович В.А., Кудлаєнко В.О.

ВПЛИВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА СТІЙКІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

У статті розглянуто основні підходи до виявлення впливу невизначеності на економічну стійкість господарюючих суб'єктів. Проведено аналіз показників оцінювання невизначеності. Представлено основні макроекономічні показники та визначено їх нестабільність у зовнішньому середовищі. Дослідження присвячено виявленню сутності невизначеності та її основних різновидів, характеру впливу невизначеності на стійкість економічних суб'єктів, формалізовано характер зв'язку невизначеності з основними аспектами стійкості. Розглянуто вплив ризику як тотожної категорії невизначеності на діяльність підприємств та залежність прийняття рішень від нестабільних умов зовнішнього середовища.

Ключові слова: невизначеність, основні аспекти стійкості, системний підхід, елементи середовища, економічна стійкість підприємства.

Гик В.В.

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА ІННОВАЦІЇУ БУДІВНИЦТВІ

У статті проведено дослідження системи бюджетування будівельних підприємств. Обґрунтовано доцільність доповнення існуючої системи бюджетування будівельного підприємства бюджетом витрат на інновації, що буде передумовою контролю за їх ефективністю. У результаті дослідження розроблено й запропоновано бюджет витрат на інновації та наведено структурно-логічну схему внутрішнього контролю його виконання, яка передбачає послідовність здійснення етапів: ідентифікацію фактичних даних, аналіз відхилень фактичних результатів від планових, узагальнення та використання результатів контролю, розробку заходів щодо коригування бюджетів і контроль виконання скоригованих бюджетів витрат.

Ключові слова: бюджетування, витрати на інновації, внутрішній контроль, будівництво.

Коркушко О.Н.

ЗАСТОСУВАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ

В статті висвітлена спроможність комп'ютерів швидко опрацьовувати великі обсяги інформації й оперативно реагувати на зміни певних показників відповідно до закладеної програми, зумовила їх використання на різних ділянках обліку, в тому числі й власного капіталу, що сприятиме удосконаленню ведення бухгалтерського обліку власного капіталу на підприємстві. Обґрунтована доцільність використовувати запропоновану модель алгоритмів облікових процедур комп'ютерної обробки інформації про наявність і рух власного капіталу, що дасть можливість впорядкувати виконання обов'язків обліковими працівниками щодо відображення операцій з формування й використання власного капіталу підприємства.

Ключові слова: власний капітал, автоматизація, бухгалтер, модель, комп'ютер, бухгалтерський облік, інформація.

Паучок В.К., Буяк Л.М., Григорків М.В.

ПАРАМЕТРИЗАЦІЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У ПРОСТОРІ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРУКТУРИ СУСПІЛЬСТВА, ЦІН ТА ЗАБРУДНЕННЯ ДОВКІЛЛЯ

У статті розв'язано задачу параметризації комплексу моделей еколого-економічної взаємодії у просторі показників економічної структури суспільства, ціни на агрегований суспільний продукт, тарифу на утилізацію виробничих відходів та забруднення довкілля. Залежно від рівня агрегування економічних і еколого-економічних систем досліджено відповідно одно- та двосекторні моделі економіки з урахуванням економічної структури суспільства та утилізації створеного забруднення. Для успішного розв'язання задачі параметризації запропонованих еколого-економічних моделей проаналізовано велику кількість реальних статистичних даних (на базі окремого регіону), емпіричних залежностей та концептуальних припущень, що формують відповідну базу інформаційного забезпечення для ідентифікації, апробації та застосування моделей. Обґрунтовано можливість використання отриманих значень параметрів досліджуваних моделей еколого-економічної взаємодії в умовах суспільно-економічної кластеризації у імітаційному моделюванні процесів екологізації економіки різних рівнів агрегування, зокрема на рівні економіки країни у цілому або її окремого регіону.

Ключові слова: економічна структура суспільства, еколого-економічна система, односекторна модель, двосекторна модель, функція споживання, виробнича функція, параметризація, статистичні дані.

Гуца О.М.

ПРОЦЕДУРА ВИЗНАЧЕННЯ МІСІЇ, СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ І ЦІННОСТЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розглянуто класичний і системологічного підходи до визначення місії організації. Відзначено, що в рамках класичного підходу формування місії організації є творчим процесом без гарантованого результату. Проаналізовано та обґрунтовано провідне значення ролі керівника в процесі формування місії організації, а також можливість застосування вербальних методів аналізу для реалізації цього процесу. Детально описана запропонована процедура визначення місії, стратегії розвитку і цінностей організації з використанням системологічного вербального підходу. Показано ефективність вербального підходу для вирішення поставленого завдання.

Ключові слова: альтернатива, вербальний аналіз, консолідація інформації, стратегія розвитку, критерій, процедура, системологія.

Братусь Г.А.

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВІЙСЬКОВОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано доцільність та розкрито основні методологічні засади формування та впровадження економіко-математичної моделі оптимізації прибутку від реалізації підприємств військової торгівлі України, представленої у вигляді задачі лінійного програмування, як основного напрямку у підвищення ефективності їх подальшого функціонування. Встановлено чіткі обмеження та зв'язки елементів оптимізаційної моделі, визначено критерій ефективності діяльності підрозділів військової торгівлі України з урахуванням даних щодо безперебійності торгівлі та використання ймовірності того, що кожним підрозділом буде отримано прибуток не менше заданої величини.

Ключові слова: оптимізаційна модель, підвищення ефективності, прибуток, підприємство, військова торгівля України.

АННОТАЦИИ

Волощук Е.Б.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННО НАПРАВЛЕННОГО АГРОБИЗНЕСА

Установлено, что модель отечественного научно-исследовательского процесса получения научно-технических разработок на данное время в целом не отвечает требованиям инновационной экономики. Обнаружено, что государственные ресурсы являются недостаточными, а рыночный потенциал используется далеко не полностью при создании и трансфере на рынке наукоемкой товарной продукции. Освещены результаты проведенного корреляционно-регрессионного анализа на основе динамического ряда за семь лет уровня рентабельности сельскохозяйственных предприятий Украины и прогнозирования эффективности инвестирования развития интеллектуальной собственности, внедрения инноваций агробизнеса. Дана характеристика современного состояния и определены направления повышения эффективности инновационно-инвестиционной активности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, продукция, производительность, зарплата, рынок, факторы, рентабельность, предприятия, активы.

Ушкаренко Ю.В, Петлюченко В.В.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье исследовано состояние производства продукции пищевой промышленности Украины. Осуществлен анализ и оценку производства и продажи основных видов продукции пищевой промышленности, выявлен значительный спад основных видов продовольственной продукции. Установлено, что насыщение потребительского рынка продуктами питания происходит частично за счет импорта или переработки значительного количества импортированного сырья. Определены приоритеты стимулирования оптимального развития производства продукции пищевой промышленности.

Ключевые слова: пищевая промышленность, продовольственная продукция, рынок пищевых продуктов, сырье, рациональное питание.

Жаворонкова В.Г., Крачок Л.И.

СУТЬ И ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассмотрены теоретические аспекты технологической безопасности. Предложено собственное определение технологической безопасности аграрной отрасли. Сформулированы общие и специфические принципы ее обеспечения. Выявлены основные внутренние и внешние угрозы, препятствующие достижению оптимального уровня технологической безопасности в сфере сельского хозяйства. Определены ключевые проблемы по вопросам обеспечения технологической безопасности в области растениеводства и животноводства. Предложен ряд мероприятий, ориентированных на преодоление угроз и повышение уровня технологической безопасности аграрной отрасли.

Ключевые слова: технологическая безопасность, аграрная отрасль, принципы, угрозы, растениеводство, животноводство.

Вишневская О.Н., Дьяченко Е.С.

АГРАРНЫЙ СЕКТОР: ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ И ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.

Проанализировано состояние материально-технической базы аграрного сектора. Выявлены причины недостаточной оснащенности основными средствами и возможности обеспечения воспроизводства. Определен ряд основных стоимостных показателей обеспеченности основными средствами. Исследованы основные факторы, которые негативно влияют на обеспеченность сельскохозяйственных предприятий основными средствами. Статья содержит полезную информацию для практикующих бухгалтеров, поскольку раскрыты организационные и теоретические основы способов и приемов воспроизводства и обновления основных средств.

Ключевые слова: сельское хозяйство, основные средства, модернизация, капиталоснащенность, капиталовооруженность, материально - техническое обеспечение.

Кавтыш О.П.

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье проанализированы показатели инновационной активности корпоративного сектора национального хозяйства. Сгруппированы основные проблемы, с которыми сталкиваются компании при реализации инновационной деятельности, а также определены ориентиры компаний при ее осуществлении. Обоснованы пути повышения инновационной активности корпоративного сектора

путем проведения комплексных инновационных и интеграционных реформ, где основное место отведено институциональной составляющей. Учтено, что указанные реформы должны быть взаимосогласованными и отвечать стратегическим целям развития национального хозяйства.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, промышленные предприятия, корпоративный сектор, ТНК, инновационная система.

Кулаковская Т.А.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

В статье выделены проблемы развития зернопродуктового подкомплекса Украины. Рассмотрены основные направления государственной поддержки развития подкомплекса, среди которых выделены ценовое регулирование, льготное регулирование, бюджетное финансирование, налоговая политика, амортизационная политика. Приведен механизм реализации направлений государственной поддержки развития зернопродуктового подкомплекса Украины. Исследованы нормативно-правовые акты, определяющие направления государственной поддержки аграрной отрасли и сельскохозяйственного производителя Украины. Проведен анализ факторов, препятствующих реализации государственных программ. Разработаны предложения по усовершенствованию государственной поддержки развития зернопродуктового подкомплекса Украины.

Ключевые слова: зернопродуктовый подкомплекс, государственная поддержка, ценовое регулирование, налоговое стимулирование, целевые программы

Габор В.С.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УГЛУБЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Раскрывается сущность интеграции как экономической категории и различные подходы к трактовке этого процесса. Исследуется проблема интеграции в агропромышленном производстве и необходимость углубления интеграционных процессов в системе «производства сельскохозяйственной продукции - переработка - реализация конечного продукта». Отмечается, что настройка на взаимовыгодных условиях партнерских экономических отношений между товаропроизводителями сельскохозяйственной продукции и предприятиями перерабатывающей промышленности имеет большое влияние на повышение экономической эффективности всех партнеров интеграции.

Определено, что необходимым условием развития интеграционного процесса является экономическая целесообразность и материальная выгода, которая прослеживается в производственных и обслуживающих кооперативах. Обоснована целесообразность восстановления и дальнейшего расширения кооперативного движения и необходимости поддержки развития этого процесса со стороны государственных органов.

Ключевые слова: интеграция, эффективность, конечный продукт, агропромышленная интеграция, кооперирование, синергический эффект, регулирование.

Гракова М.А.

ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрено научную проблему изменения существующего механизма инвестиционного обеспечения предприятий угольной промышленности Украины и актуализировано необходимость изменения порядка привлечения инвестиций через механизм частно-государственного партнерства. Определены особенности последовательности реализации процесса частно-государственного партнерства непосредственно для угольной промышленности. Предложен научно-методический подход к оценке целесообразности реализации частно-государственного партнерства для государства, предприятий отрасли и частных партнеров на основе определения ключевых интересов их сотрудничества на основе расчета интегрального комплексного показателя.

Ключевые слова: угольная промышленность, частно-государственное партнерство, механизм, интересы, эффективность

Васильцова С.А.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И РАЗМЕРА БУДУЩЕГО ПОРТФЕЛЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены научные основы оценки реальных инновационно - инвестиционных проектов, а также размер будущего портфеля проектов с точки зрения потребностей предприятия. Проведен анализ теоретических исследований по этому вопросу. Разработаны предложения по анализу разрабатываемых инновационно - инвестиционных проектов, из которых формируется

портфель проектов предприятия. Рассмотрение полученной информации предопределяет анализ деловых прогнозов и их критическое оценивание, изучение соотношения спроса и предложения, сравнение комплекса показателей и конечных результатов.

Ключевые слова: проект, портфель проектов, инновации, модель, показатели, предприятие.

Семянив Л.М., Ковалив О.Р.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ АПК УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Рассматриваются проблемы совершенствования государственной политики в сельском хозяйстве в условиях евроинтеграционных процессов. Предложено учитывать особенности отечественного сельского хозяйства, отдельных его отраслей и требований международных нормативных актов. Эффективность интеграционных процессов напрямую зависит от уровня внедрения инноваций в производство, которые способствуют не только росту доходности агроформирований, но и формируют основу для развития международной интеграции.

Ключевые слова: государственная политика, европейская интеграция, государственная поддержка, сельское хозяйство, аграрный сектор, конкурентоспособность.

Волинець У.А.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ КАК СОСТАВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

В статье рассмотрено развитие образования как составляющей социальной политики и определены тенденции финансирования образования в Украине. Определено, что при развитии нашего государства - Украины - мы должны рассчитывать прежде всего на собственные силы и ресурсы. Установлено, что в формировании конкурентоспособной национальной элиты, способной интегрировать Украину во всемирное социально-экономическое пространство, заинтересована, в первую очередь, сама страна. Проведен анализ государственного финансирования образовательных учреждений, определен количественный состав учебных заведений и их характеристика по регионам. Разработаны и даны предложения по совершенствованию системы развития образования как составляющей социальной политики и выдвинуто определенные методы для улучшения условий финансирования.

Ключевые слова: образование, система финансирования, технология, эффективность, статистика.

Немиш П.Д.

СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ ТА ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ АПК

Рассмотрены сущность и составляющие экономического механизма энергосбережения АПК. Предложена модель организационно-экономического механизма обеспечения энергоэффективности сельскохозяйственного предприятия и группы показателей для оценки уровня использования потенциала энергосбережения сельскохозяйственного предприятия и использования комплексного интегрального показателя для расчета эффективности функционирования механизма энергосбережения сельскохозяйственного предприятия. Обоснована необходимость внедрения на сельскохозяйственных предприятиях энергетического менеджмента с целью усовершенствования технологических и производственных процессов с позиции экономии энергоресурсов.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, экономический механизм энергосбережения АПК, энергозатраты, энергетический менеджмент.

Феденько С.М.

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД В РЕСУРСНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В данной статье рассматриваются основные вопросы применения программно-целевого метода финансирования здравоохранения, охарактеризованы результативные показатели программы затрат, продукта, эффективности и качества. Установлено, что финансирование здравоохранения происходит с учетом ресурсных показателей и не отражает информации по обеспечению их результативности и эффективности. Проведен анализ финансирования региональных программ в рамках выполнения государственных целевых программ и комплексных мероприятий по охране здоровья за счет средств местных бюджетов Ивано-Франковской области за 2010-2012гг. Выявлено недофинансирование по каждой из программ, что приводит к злоупотреблениям и к недополучению медицинских услуг.

Ключевые слова: программно-целевой метод, финансирование, бюджетная программа, результаты выполнения программ, медицинская, социальная и экономическая эффективность.

Сахненко О. И.

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрен и проанализирован опыт экономически развитых стран мира по формированию и развитию экономики знаний и обоснованы возможности его применения в экономике Украины. Рассмотрены составляющие экономики знаний по данным экспертов Всемирного банка. Определены главные проблемы на пути развития экономики знаний в Украине. Проанализированы факторы формирования и воспроизводства человеческого капитала, которые существенно ослабляют конкурентные позиции. Названы самые значительные конкурентные преимущества Украины на пути развития экономики знаний. Представлены рекомендации по формированию экономики знаний в Украине.

Ключевые слова: экономика знаний, человеческий капитал, инвестиции, инновации, образование, наука, государство.

Данкевич А.Е.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРОХОЛДИНГАХ

Исследована динамика и выявлены современные тенденции сельскохозяйственного производства в аграрном секторе экономики. Охарактеризованы общее состояние консолидации сельскохозяйственных земель агрохолдингами. Освещены преимущества и недостатки интегрированных структур и определены особенности формирования их земельных отношений. Установлено, что процесс концентрации земель в руках крупных компаний происходит за счет уменьшения количества "самостоятельных" малых и средних сельскохозяйственных предприятий. Перераспределение земель характеризуется переуступкой корпоративных прав на аренду между крупными хозяйствами и агрохолдингами и усилением конкуренции на рынке аренды земли. Разработаны предложения внедрения рационального землепользования агрохолдингами с целью возрождения сельских территорий.

Ключевые слова: сельскохозяйственные земли, агрохолдинги, аренда, эффективность, сельские территории, государственное регулирование.

Логвинова О.П.

КРИТЕРИИ ОБОСНОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ПЕРЕХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА АУТСОРСИНГ

В статье определена роль аутсорсинга в деятельности предприятия в рыночных условиях хозяйствования, изучена его сущность, преимущества и недостатки, а также связь с проектной деятельностью. Рассмотрены теоретические основы обоснования целесообразности перехода предприятия на аутсорсинг, обобщены критерии оценки целесообразности аутсорсинг-проектов, представлена их классификация по ряду признаков, в частности, по степени обобщения результатов, по возможности формализации и в зависимости от специфики аутсорсинг-проектов, которые реализуются на предприятии.

Ключевые слова: аутсорсинг, проект, критерии целесообразности, эффективность, точка безубыточности, экономия средств, риск.

Сенив Б.Г.

ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыта сущность оценки эффективности инновационной деятельности предприятия, которая предусматривает решение комплекса задач по обоснованию стратегического направления исследований. Определены особенности подходов к оценке эффективности инноваций субъектов различных уровней. Установлены основные этапы комплексной оценки эффективности инновационной деятельности фирмы, определены критерии и показатели экономической эффективности. Проведена оценка влияния на эффективность деятельности предприятия, а также выбор эффективного метода его осуществления.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, эффективность, управление инновациями, прибыль, рентабельность

Беляева С.В., Зубко Т.Л.

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

В статье рассмотрены конкурентоспособность предприятия как систему, состоящую из трех компонентов. Выделены факторы конкурентоспособности предприятия, обобщены основные подходы к ее формированию, приведена иерархическая структура факторов формирования конкурентоспособности предприятия. Рекомендовано применение метода нечеткой логики для оценки уровня конкурентоспособности предприятия. Исследованы научные подходы к определению уровня конкурентоспособности, выполнен расчет уровня конкурентоспособности предприятия легкой

промышленности по предложенной методике.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегия, конкурентная среда, эффективность, маркетинг, нечеткая логика.

Чорнобай Л.М.

МЕСТО КООПЕРАЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследована роль обслуживающих кооперативов в процессе инфраструктурного обеспечения и обслуживания сельскохозяйственных предприятий. Для улучшения обслуживания аграрного сектора рассматривается создание многофункционального кооператива, который позволит сформировать завершённую вертикальную маркетинговую цепь (снабжение – производство – переработка – реализация). Установлено, что благодаря созданию многофункционального кооператива, сельскохозяйственные товаропроизводители могут улучшить свое положение на рынке, получить прямой доступ к потребителям продукции и производителей материально-технических средств или усилить свою рыночную позицию, что позволит им отстаивать свои интересы в коммерческих фирм и перерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: обслуживающий кооператив, инфраструктурное обеспечение, аграрный сектор.

Ващенко Н.В., Гашкова Ю.И.

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросу анализа эффективности использования капитала предприятия. Проведен факторный анализ влияния на рентабельность капитала по методу цепных подстановок. Факторы влияния структурированные с помощью построения диаграммы Парето. Результаты анализа изображены в новой усовершенствованной диаграмме Исикавы с классификацией факторов в зависимости от характера влияния – на стимуляторы и дестимуляторы. Обновленная модель получила название «Организационно-экономическая модель управления капиталом». В итоге разработана и предложена комплексная и усовершенствованная методика анализа и представления полученных результатов.

Ключевые слова: рентабельность капитала, факторный анализ, комплексный подход, диаграмма Парето, диаграмма Исикавы.

Шелест Е.А.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены организационные основы реализации механизма формирования и использования экспортного потенциала машиностроительных предприятий. Разработаны методические и практические рекомендации для создания региональных агентств содействия развитию экспортного потенциала, определена их цель, задания, функции и организационная структура. Описан порядок взаимодействия составляющих системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельностью машиностроительных предприятий, в которой указано место и роль этих агентств.

Ключевые слова: экспортный потенциал, предприятие, машиностроение, механизм формирования и использования, региональное агентство.

Жаровська Н.Ю., Галушак О.Я., Жаровский Р.О.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К СОЗДАНИЮ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ЕГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

На основе анализа методических подходов к определению и формированию инновационных затрат машиностроительного предприятия приведены основные методы к созданию модели управления затратами машиностроительного предприятия в системе его инновационного развития. Представлены результаты анализа методик формирования, планирования и расчета затрат машиностроительных предприятий. Разработан прототип модели управления затратами машиностроительного предприятия, в основе которого лежит процесс учета инновационной составляющей в общей системе управления затратами. Определена эффективность инновационных затрат в системе операционных расходов предприятия с учетом соответствующих факторов риска.

Ключевые слова: управление, расходы, машиностроительные предприятия, планирование, прибыль, риск-фактор.

Баранцева С.М., Атаманов Р.К.

МЕСТО КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье доказана целесообразность внедрения социальной ответственности в деятельность отечественных предприятий; проведено теоретическое осмысление становления и развития концепции корпоративной социальной ответственности. Отмечено дальнейшее развитие научно-теоретический подход к определению понятий «социальная ответственность бизнеса» и «корпоративная социальная ответственность». На основе существующих подходов к социальной ответственности определена сущность и место корпоративной социальной ответственности в эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, концепция, эффективность деятельности предприятия.

Романчук Е.Н.

К МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена проблема эффективности инновационной деятельности в сельском хозяйстве. На основе функциональной модели управления разработана методика оценки эффективности инновационного менеджмента аграрных предприятий. Проведена апробация предложенной методики на примере сельскохозяйственных предприятий Житомирской области. Определены уровни развития функций управления и основные проблемы связанные с их реализацией. Обоснована целесообразность применения приведенной методики как эффективного инструмента организационных преобразований.

Ключевые слова: аграрное предприятие, балльная система оценки, эффективность, эффективность инноваций, эффективность инновационного менеджмента, уровни инновационного развития, функции управления.

Зелинская Г.А.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ОБЪЕКТИВНОЕ УСЛОВИЕ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА (РОМ)

В статье рассмотрены проблемы, связанные с актуализацией вопросы развития инфраструктуры региональной образовательной системы (РОС). Основное внимание сосредоточено на составляющих инфраструктуры РУС как предпосылки становления системы РОМ. Доказано, что инфраструктура РУС требует новых подходов к ее управлению и развитию со стороны РОМ. Неотъемлемой составляющей инфраструктурного обеспечения РОС является информационное обеспечение. Определено, что совершенствование и развитие инфраструктурного обеспечения РОС - одно из условий эффективной региональной образовательной политики, требует от властных структур на местах новых подходов по осуществлению регионального менеджмента.

Ключевые слова: региональный образовательный менеджмент, система образования, регион, инфраструктура, социальная политика, обеспечение.

Гук О.А., Василюшин М.С., Сидоренко Н.С.

РАЗВИТИЕ АПК РЕГИОНОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЄВРОИНТЕГРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.

Проанализированы экономические и социальные предпосылки внешнеэкономических отношений Украины с европейскими государствами в аграрной сфере и современные тенденции и перспективы развития предприятий аграрного сектора экономики Украины.

Выявлены резервы обеспечения устойчивого развития аграрного сектора на основе структурной перестройки производства, углубления специализации сельскохозяйственных предприятий, диверсификации деятельности предприятий аграрной отрасли, свободного движения ресурсов и товаров, оптимизации товарной экспортно-импортной номенклатуры, формирования рыночной инфраструктуры, перехода к европейским стандартам качества и безопасности питания .

Ключевые слова: евроинтеграционные процессы, стратегическая программа развития, предприятия аграрного сектора, конкурентоспособность, ресурсный потенциал.

Тредит В.Е.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассмотрен механизм и принципы формирования ресурсного потенциала аграрных предприятий. Проведен анализ достигнутого уровня эффективности использования ресурсного потенциала, который показывает степень реализации ресурсного потенциала и свидетельствует о его

недоиспользования. Поскольку потенциал выражает способность, возможность достижения определенных целей, то важным является исследование степени реализации этой возможности, то есть степени использования ресурсного потенциала. Предложен подход к определению эффективности использования ресурсного потенциала.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, эффективность, формирование, производство, сельскохозяйственное предприятие.

Гасуха Л.О.

РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА КАК ПРЕДУСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В публикации рассматриваются вопросы особенностей развития агропромышленного комплекса Волынской области. Приводятся основные показатели, характеризующие место региона в государстве, принятые меры финансовой поддержки отрасли на региональном уровне и предлагаются приоритетные направления развития отрасли для обеспечения продовольственной безопасности региона и государства.

Освещены существующие подходы к определению категории «продовольственная безопасность» и «региональная продовольственная безопасность», а также раскрыты актуальность исследуемой темы именно на региональном уровне.

Раскрыто содержание основных инструментов поддержки личных крестьянских хозяйств Волынской области и поддержки животноводческой отрасли в контексте обеспечения продовольственной безопасности региона, а также инвестиционной привлекательности аграрного сектора Волыни для отечественных и иностранных инвесторов.

Ключевые слова: продовольственная безопасность региона, аграрный сектор, эффективность использования земель, финансовая поддержка отрасли, приоритетные направления развития.

Фоницкая Т.И.

МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

В статье рассмотрены особенности отечественного бюджетного планирования, основные преимущества и недостатки финансовой децентрализации. Проанализированы уровень и динамика межбюджетного регулирования на основе потребности региона в бюджетных средствах; приведен алгоритм расчета индивидуального индекса децентрализации для отдельного региона. Предложен усовершенствованный механизм регионального распределения средств на основе определения оптимального уровня децентрализации бюджетной системы и ряд мер по систематизации и оптимизации бюджетных прав и полномочий органов местного самоуправления.

Ключевые слова: бюджетное планирование, межбюджетное регулирование, финансовая самостоятельность региона, децентрализация.

Семченко-Ковальчук Е.Б.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ЧЕРНИГОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассмотрены региональные особенности функционирования и развития субъектов малого и среднего бизнеса. Исследовано и охарактеризовано современное состояние малого и среднего бизнеса в Черниговской области. Проведен анализ и тенденции изменения основных показателей малых и средних предприятий в районах и городах области. Выявлены негативные факторы, которые замедляют развитие малого и среднего бизнеса как в области, так и в Украине в целом. Предложены пути преодоления отмеченных проблем и меры, необходимые для увеличения количественных и качественных показателей деятельности малого и среднего бизнеса в Черниговской области.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, регион, показатели развития, малые и средние предприятия, количество предприятий, инновации.

Тарасова В.В.

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКОЛОГИЧНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены научные основы теоретических и прикладных вопросов, связанных с методологией оценки экологизации экономики, экологичности производства и их использованием для создания информационных систем, предназначенных для исследования и регулирования эколого-экономических проблем промышленного производства. Рассмотрены и проиллюстрированы взаимосвязи экологических и экономических показателей, связанных с экологизацией. Рекомендована система эколого-экономических показателей экологизации и разработаны

предложения относительно их использования.

Ключевые слова: экологическое состояние естественных сфер, экологическая эффективность экономики, экологизация экономики, экологичность производства, экологоемкость продукции, ресурсоотдача, метод удельного участия.

Пуцентейло П.Р., Змарко Т.В.

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПРОИЗВОДСТВА БИОТОПЛИВА ИЗ СОЛОМЫ

Обоснованы особенности формирования производства твердого биотоплива в Украине из отходов сельскохозяйственного сырья. Исследована возможность использования отходов зерновых культур как альтернативных источников энергии. Проанализированы проблемы и намечены основные направления развития производства твердого биотоплива из соломы. Определены потенциал соломы для производства твердого биотоплива и проведены расчеты условного выхода энергии из соломы в Тернопольской области. Доказано, что наибольшая доля условного выхода энергии из соломы приходится на пшеницу и кукурузу..

Ключевые слова: твердое биотопливо, энергетический потенциал, отходы сельскохозяйственного сырья, солома, пеллеты.

Погрищук Б.В., Пилявец В.М.

МОДЕЛИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ МАСЛОЖИРОВОЙ КОМПЛЕКСА

В статье проводится критический анализ системы государственных учреждений, осуществляющих свою деятельность в сфере безопасности продуктов питания и его сравнение с развитыми странами ЕС. Предложены модели регулирования и контроля качества продукции масложировой промышленности Украины. Исследованы возможности внедрения данных моделей в действующую систему государственного регулирования. Определены основные преимущества и недостатки предложенных моделей, условия их применения, возможности избежания перекрестного регулирования и контроля, дублирования функций и эффекты от их внедрения. Обобщаются результаты исследования.

Ключевые слова: масложировой подкомплекс, качество, безопасность, органы контроля и регулирования

Фещенко Н.Н.

ПРОБЛЕМНЫЕ МОМЕНТЫ РЫНКА ОРГАНИЧЕСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Уточнены и дополнены теоретическо-методологические положения, характеризующие сущность и специфику мирового рынка продукции органического сельского хозяйства. На основе современных представлений мировой научной мысли об устойчивом развитии разработаны методические подходы к оценке его конкурентоспособности. Обобщен зарубежный опыт и сформулированы концептуальные составляющие системы государственного регулирования рынка продукции органического сельского хозяйства в контексте возможности их адекватного и рационального применения на почве развития отечественного экологического сельского хозяйства.

Ключевые слова: органическое сельское хозяйство, индустриальное сельское хозяйство, рынок органической продукции, органическая гарантийная система, конкурентоспособность органического рынка.

Кравчук И.И.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЛОКАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ АГРОСФЕРЫ

Осуществлен анализ концептуального обеспечения социально-экономического развития локальной системы агросферы. Выделены векторы и прерогативы развития концепции аграрного социума. Освещены современные тенденции концептуального обеспечения социально-экономического развития локальной системы агросферы, основой которой является сельский социум. Предложено использование концепции маркетинга сельского социума в исследованиях процессов развития локальной системы агросферы. Обоснована необходимость прикладного использования современных концепций развития локальной системы агросферы.

Ключевые слова: концептуальное обеспечение, локальная система агросферы, концепция сельского социума, маркетинг сельских территорий, социо-экономико-эко-пространственное развитие..

Гончарук И.В.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА БИОТОПЛИВА

В статье раскрыты общетеоретические аспекты функционирования предпринимательской деятельности как инновационной системы производства биотоплива в контексте определения состояния и перспектив развития биотопливного бизнеса в Украине. Очерчены потенциальные возможности, динамика изменений мотивации аграрных предпринимателей относительно структуры посевных площадей сельскохозяйственных культур, которые потенциально могут быть использованы для переработки на биотопливо. Осуществлен анализ общеэкономических показателей развития сельскохозяйственных предприятий Украины, а также определены основные институциональные, правовые стимулы относительно осуществления предпринимательской деятельности в национальной экономике и отрасли производства биотоплива прежде всего, очерчены аспекты и возможности реализации предпринимательского потенциала отрасли агропромышленного комплекса а производстве биотоплива. Предложены концептуальные аспекты относительно роли и перспектив развития восстановительной энергетики в системе отечественного аграрного бизнеса в контексте формирования его эффективности и конкурентности.

Ключевые слова: биотопливо, инновационная система, предпринимательство, предпринимательская деятельность, биоэнергетические культуры, эффективность, производство.

Вакар К.В.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГОБЕЗОПАСНОГО ЗЕМЛЕИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СТРАНАХ МИРА

В статье рассмотрены основные тенденции развития экологобезопасного землепользования в странах мира. Проанализирован зарубежный опыт внедрения политики экологизации в таких странах мира, как США, Канада, Австралия, Франция, Англия, Германия, Италия, Аргентина и другие. Осуществлен анализ современного состояния отечественного развития экотоваров, выявлены проблемы и намечены перспективы развития мирового рынка экопродукции. Определен перечень мероприятий, которые необходимо осуществить правительству Украины с целью экологизации производства.

Ключевые слова: землепользования, политика экологизации, эко продукция, органическая продукция, эко производство.

Гончарук Т.В.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В ФОРМИРОВАНИИ МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА БИОТОПЛИВА

В статье рассмотрена проблема функционирования интеллектуального капитала в экономике и обществе, особенно, что касается его сущностно-ролевых и функционально-значимых характеристик, которые обеспечивают становление в Украине такой важной отрасли агропромышленного производства как производство биотоплива. Исследованы теоретические основы интеллектуального обеспечения развития экономических систем в основе которого необходимость формирования функциональных институтов интеллектуализации общественно-экономических процессов. Очерчены сущностно-ролевые и функциональные характеристики механизма инновационного обеспечения как одного и детерминирующих факторов научно-технического прогресса в экономике и ее отраслях. Определены институциональные стимулы и ограничения в формировании эффективного механизма инновационного обеспечения отрасли в контексте формирования перспективной эффективности и конкурентоспособности производства биотоплива. Проанализированы аспекты влияния институциональных стимулов и ограничений в функционировании механизма инновационного обеспечения производства биотоплива на развитие отраслевых процессов. Очерчены аспекты функциональности данного механизма при условии рационального конструктивного использования интеллектуального капитала.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, инновации, механизм, биотопливо, энергетические культуры, институты.

Доманчук Д.П., Галицкая У.Б.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

В статье рассмотрены научные основы исследования понятий «трудовые ресурсы» и «трудовой потенциал». Исследованы методические и организационно-экономические аспекты формирования и использования трудового потенциала в современных условиях развития. Проведен анализ демографической ситуации, сложившейся на селе и особенности формирования и использования трудового потенциала, а также проанализировано состояние, динамику и естественный прирост

трудовых ресурсов области. Разработаны предложения по эффективности использования трудового потенциала, балансировке и рациональному его формированию. Рассмотрены направления преодоления демографического кризиса, который сложился в регионе.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, трудовые ресурсы, потенциал, трудовой потенциал, эффективность использования, занятость.

Кизыма Т.А.

СБЕРЕЖЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕАЛИИ

В статье рассмотрен зарубежный опыт формирования и использования сбережений домохозяйств на примере стран Центральной и Восточной Европы, а также Канады, Соединенных Штатов Америки и Японии. Особое внимание уделено исследованию «жилищных» сбережений домохозяйств сквозь призму функционирования строительных сберегательных касс. Выявлены причины, сдерживающие развитие рынка сбережений в Украине. Выделены основные направления стимулирования сберегательно-инвестиционной деятельности отечественных домохозяйств в современных условиях, а именно: институциональный, инструментальный, гарантийный, образовательно-информационный.

Ключевые слова: сбережения, банковский депозит, ценные бумаги, строительные сберегательные кассы, финансовые активы, трансформация сбережений в инвестиции

Фарафонова Н. В.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению понятия конкурентных преимуществ предприятий, дано расширенную классификацию конкурентных преимуществ в зависимости от различных классификационных признаков. Проанализированы показатели конкурентных преимуществ и индикаторы конкурентной слабости отечественных предприятий. Обоснованы пути достижения конкурентных преимуществ субъектами рыночных отношений. Рассмотрен SWOT-анализ как наиболее часто используемый метод анализа конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования. Проведен SWOT-анализ на примере отечественных сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, классификация конкурентных преимуществ, предприятие, сельскохозяйственные предприятия, SWOT-анализ.

Демьянченко А.Г.

СТРУКТУРА СОГЛАШЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОРСКИХ ПОРТАХ

В статье рассматриваются основные формы государственно-частного партнерства (ГЧП), их применение в морских портах; предлагается их систематизация в группы: традиционное сотрудничество с частным сектором, аутсорсинг функций, концессионные соглашения, BOT, DBFO и BOO соглашения; оценивается степень достижения желаемых результатов с помощью различных схем ГЧП; определяются факторы, влияющие на выбор определенных форм ГЧП - цели государственных органов власти, их способность передать часть функций в частный сектор, экономическое состояние порта и потенциал развития, заинтересованность инвестора и его способность принять определенные обязательства.

Ключевые слова: морской порт, государственно-частное партнерство, соглашения.

Скоцик В.Е.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИМПОРТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ В УКРАИНУ

В статье рассмотрены научные основы формирования предложения за счет импорта иностранной сельскохозяйственной техники. Проведен анализ современного состояния импорта в разрезе основных видов и брендов сельскохозяйственной техники. В процессе исследования установлено, что значительное количество импортной техники является употребительным. Данное обстоятельство вызвано низким уровнем платежеспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Выявлено основные причины наращивания импорта сельскохозяйственной техники в Украине в условиях кризисного состояния в сельскохозяйственном машиностроении. Предложенные меры по регулированию импортной сельскохозяйственной техники.

Ключевые слова: сельскохозяйственная техника, импорт, машиностроение, рынок тракторов.

Логоша Р.В.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГА НА ОВОЩНОМ РЫНКЕ

Рассмотрено современное состояние производства и торговли овощной продукцией ведущими странами мира. Проведён анализ маркетинговых стратегий на рынке овощной продукции в развитых странах мира. Исследованы маркетинговые каналы экспорта и импорта овощной продукции в странах мира. Доказано, что интеграция АПК Украины в мировые экономические структуры способствует интенсивному развитию эффективного производства и реализации овощной продукции. Разработаны предложения по улучшению производства и реализации овощной продукции, используя ведущие международные маркетинговые стратегии.

Ключевые слова: рыноковощей, экспорт, импорт, спрос, оптовый рынок, партнеры, маркетинг, маркетинговые исследования.

Рылеев С.В., Чорная С.В.

ПРИЗНАНИЕ И ИДЕНТИФИКАЦИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

В статье рассмотрены подходы к раскрытию категории «нематериальные активы», содержащиеся в национальном законодательстве и ряда других государств постсоветского пространства. Исследовано порядок признания и идентификации нематериальных активов в национальных и международных стандартах бухгалтерского учета. Проведено сравнительный анализ требований по отображению затрат на создание нематериального актива. Рассмотрено направления дальнейшей гармонизации учета нематериальных активов с международными стандартами.

Ключевые слова: нематериальные активы, законодательство, признание, идентификация, затраты, исследование, разработка

Швец А.И.

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ РЕКЛАМНЫХ КОММУНИКАЦИЙ

В статье рассмотрена суть рекламного коммуникационного процесса, осуществлен анализ сущности рекламы, раскрыта ее роль в бизнесе и обществе. Определены отношения и связи, которые характеризуют рекламные коммуникации и сложились в процессе их осуществления между производителями и потребителями. Выявлены препятствия на пути к правильному восприятию рекламной информации потребителями ради избежания снижения эффективности рекламных коммуникаций и предложены способы решения проблем осуществления рекламной деятельности в Украине.

Ключевые слова: реклама, рекламные коммуникации, информация, потребитель, товар (услуга), рынок и т. п.

Гуменюк А.А.

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА УКРАИНЫ

В статье исследованы теоретические и практические аспекты развития инфраструктуры рынка продукции АПК. Проанализировано современное состояние инфраструктурного обеспечения, определен состав и механизм функционирования инфраструктуры рынка продукции АПК. Освещены процесс формирования оптово-биржевого рынка. Выявлено влияние рыночной инфраструктуры на экономический рост и конкурентоспособность продукции АПК. Обсуждены предложения по совершенствованию инфраструктуры и повышению эффективности рынка продукции АПК. Предложено использование фьючерсного-опционного биржевого рынка продукции. Установлена необходимость развития коммерческого посредничества и аукционной продажи в инфраструктуру ретоварного аграрного рынка.

Ключевые слова: рыночная инфраструктура, рынок продукции АПК, биржа, оптовая торговля, конкурентоспособность продукции.

Азарова А.А., Головки А.С., Коберник Н.С.

УЛУЧШЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ОСНОВЕ НОВЕЙШИХ ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ

В статье рассмотрены научные основы проблем маркетинговой политики на предприятиях. Проведен анализ недостатков и преимуществ отечественных и зарубежных программных средств маркетинга, что позволило разработать мультикритериальную математическую модель обоснования выбора оптимального программного средства совершенствования маркетинговой деятельности отечественных предприятий. Разработаны предложения по повышению эффективности управления маркетинговой деятельностью на предприятии путем применения современных информационных систем, в частности применения программного средства "Marketing Expert".

Ключевые слова: маркетинг, програмные средства, БЭСТ-маркетинг, MarketingExpert, DeloPro, Галактика-маркетинг, SWOT-анализ.

Вудвуд В.В. Белоус А.Я.

НЕЙРОМАРКЕТИНГ - НОВЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В данной статье рассматриваются сущность и особенности дефиниции - нейромаркетинг. Обоснована основная цель нейромаркетинга, его основные принципы, виды и задачи. Определены основные тенденции развития нейромаркетинга в магазинах и супермаркетах и перспективы его применения на отечественном рынке товаров и услуг. Рассмотрены понятия составляющих нейромаркетингу: мерчендайзинг, аудиомаркетинг и аромамаркетинг. Проведен анализ их комбинированного использования в магазинах г. Черновцы и предложены пути улучшения данного инструмента воздействия на потребителей Украины..

Ключевые слова: нейромаркетинг, инструмент, поведение, потребитель, влияние, аромамаркетинг, цвет, аудио маркетинг, мерчендайзинг.

Нагернюк Д.В.

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР

В статье рассмотрены научные основы маркетинговой деятельности в аграрной сфере. Проведен анализ каналов распределения продукции масличных культур и их реализационных цен. Осуществлено сравнение прибыльности производства масличных культур с другими сельскохозяйственными культурами. Определенно, что основные объемы реализации продукции масличных культур осуществляются не на перерабатывающие предприятия, а за другими каналами, куда входит продажа посредникам, зерновым компаниям, трейдерам, реализация по бартерным соглашениям. Одним из резервов повышения конкурентоспособности масличных культур должно стать планирование сроков их реализации. Обоснованы предложения относительно улучшения маркетинговой деятельности предприятий, которая будет способствовать повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, конкурентоспособность продукции, каналы распределения, цена, масличные культуры, сельскохозяйственные предприятия.

Кропивка Ю.Г.

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ СРЕДЫ НА СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ И В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНЫ

В статье выполнен первичный стратегический анализ маркетинга персонала в системе потребительской кооперации Украины; выявлены наиболее существенные и значимые факторы, влияющие на эффективность системы управления маркетингом персонала на предприятиях и в организациях потребительской кооперации Украины и установлено причинно-следственные связи между ними; сформированы выводы о степени влияния внутренних и внешних факторов на эффективность системы управления маркетингом персонала на предприятиях и в организациях потребительской кооперации Украины.

Ключевые слова: персонал, маркетинг персонала, система управления, потребительская кооперация Украины, факторы внутренней и внешней среды.

Желюк Т.Л.

БАНКОВСКИЙ КОНТРОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Рассмотрены концептуальные и прикладные аспекты использования контроллинга в деятельности коммерческих кредитных учреждений с позиций повышения их конкурентных позиций. Уточнены особенности использования стратегического и оперативного контроллинга выделены перспективные направления использования контроллинга для аналитического обеспечения адаптивной политики, мониторинга индикаторов финансовой устойчивости, осуществления операций на рынке финансовых услуг, идентификации рисков, сопоставления показателей развития коммерческих кредитных учреждений с показателями определяющими устойчивое развитие финансового сектора.

Ключевые слова: банковский контроллинг, инновации, риски, кредитная активность банков, адаптивная политика банковского учреждения, устойчивость финансовой системы.

Михайловская И.М., Олейник А.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ МЕХАНИЗМА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ БАНКРОТСТВУ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В статье проанализированы основные подходы к пониманию категории “экономический механизм” и определена сущность механизма противодействия банкротству коммерческих банков. Обосновано, что по природе механизм противодействия банкротству банков есть финансовым механизмом. Определены основные угрозы банкротства банков, цели, задачи и элементы механизма противодействия банкротству коммерческих банков. Разработана и предложена структура механизма противодействия банкротству банков. Обосновано, что механизм противодействия банкротству банков должен применяться в прикладном аспекте с целью достижения результативности от нанесенного дестабилизационного влияния на банковскую деятельность.

Ключевые слова: банк, банкротство, противодействие, механизм, угроза, риск, кризис, кризисные явления, антикризисное управление.

Бречко О.В.

НОВЫЕ РЕАЛИИ ПОСТРОЕНИЯ СТРАТЕГИИ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ.

Обоснованы критерии формирования стратегии партнерства в налогообложении и основные принципы, на которых должна строиться указанная стратегия согласно паритетности интересов субъектов налогообложения. Проанализированы последовательность действий по присоединению к системе Партнерство «Открытое правительство» и установлены критерии присоединения к организации. Предложен механизм разрешения конфликтов через партнерские механизмы в налогообложении и проведена оценка сервисных услуг налоговой службы. Поданы предложения по совершенствованию консалтинговых услуг налоговой службы через внедрение информационно-аналитических систем и повышения этизации налоговых органов.

Ключевые слова: партнерство; конфликт интересов; сервис налоговой; налоговом компромиссе; коммуникация, обслуживание плательщиков, налоговая этика, налоговая культура.

Бабанина Н.В.

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В статье проанализировано состояние кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей, освещены проблемы доступности аграрных формирований к заемным средствам и кредитных ресурсов, выявлены факторы, оказывающие сельскохозяйственных товаропроизводителей привлекательными для банковского капитала. Освещены приняты государственные программы поддержки функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей и их практическое выполнение. Охарактеризованы состояние государственной поддержки сельского хозяйства через кредитный механизм.

Ключевые слова. государственная поддержка, компенсация процентной ставки, кредит, кредитные ресурсы, сельскохозяйственный товаропроизводитель.

Здреник В.С.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ИНВЕСТИЦИЙ И ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Статья освещает особенности развития теории и практики инвестиций и инвестирования. Рассматриваются подходы к установлению сущности инвестиций, дается оценка взглядов различных школ по формированию основных принципов теории инвестиций. Подробно охарактеризован современный этап изучения сущности и развития инвестиций. Сделан акцент на недавнее появление исследований по поводу понятий "инвестиции", "инвестиционный процесс", "инвестиционная деятельность" в отечественной экономической литературе. Осуществлено разграничение исторического развития теории и практики инвестиций в Украине. Освещены особенности каждого этапа, установлена их взаимосвязь.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционная деятельность, финансовые инвестиции, научные школы, теория инвестиций, инвестиционный рынок.

Мищук О.В.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрена роль прямых иностранных инвестиций в развитии инновационной экономики и необходимости ее финансирования. Исследованы потенциальные преимущества прямого инвестирования в экономику Украины, его эффективность. Проведен анализ мотивов привлечения прямых иностранных инвестиций, а также определены основные проблемы

привлечения прямых иностранных инвестиций в развитие высокотехнологичных секторов экономики. Предложены направления активизации инвестиционной деятельности и стимулирования привлечения прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инновационная экономика, инновационное развитие, транснациональные корпорации, высокотехнологичный сектор.

Смирнова Т.О., Топий И.И., Талама З.З.

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В УКРАИНЕ

В статье исследовано современное состояние рынка страхования жизни в Украине. Проанализирована динамика и структура показателей страховых премий и выплат компаний по страхованию жизни. Доказано, что несмотря на положительную динамику развития этого вида страхования, существует множество проблем, связанных с отсутствием надежных инвестиционных программ, а также реальных финансовых механизмов для долгосрочного размещения страховых резервов, узким ассортиментом услуг, несовершенством нормативно-правовой базы и т.д. Предложен ряд первоочередных мер для устранения данных проблем.

Ключевые слова: рынок, страхование жизни, страховые выплаты, страховые премии.

Чайковская М.А., Зинченко Д.С., Кравец Д.С., Никитина П.С.

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ УКРАИНЫ В СОЗДАНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ДЕНЕЖНОЙ ЕДИНИЦЫ

Статья посвящена исследованию вопросов, связанных с выявлением влияния исторического генезиса украинской денежной единицы на ее современный вид, состояние и роль в финансовой деятельности всего общества. Рассмотрены генезиса отечественной денежной единицы, ее формирование и определение роли на разных политико-экономических этапах исторического развития Украины. На основе анализа опыта в этой сфере, установлены особенности влияния стабильности украинской гривны на состояние финансово-кредитной системы страны в целом. Разработаны подходы к определению круга проблем, связанных с состоянием отечественной денежной единицы и к поиску путей вывода финансово-денежной системы Украины из кризисного состояния.

Ключевые слова: украинская гривна, денежная единица, генезис, этапы развития.

ОрищинТ.М., ДанилюкН.О.

РЕАЛИИИ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА ВУКРАИНЕ

В статье проанализирована информация об имеющихся проблем национального фондового рынка мешающих отечественном фондовом рынке функционировать на одном уровне вместе с ведущими мировыми рынками. Визначено предпосылки для дальнейшей интеграции фондового рынка Украины в мировые рыночные структуры. Предложен ряд мер по созданию ликвидного национального фондового рынка, основанные на формировании новых финансовых инструментов, направленных на иностранные валюты и товары, структурированные продукты, расширение услуг доверительного управления, решения основных проблем отпугивания инвесторов.

Ключевые слова: фондовый рынок, финансовый капитал, финансовые инструменты, инвестиционные компании, валютное регулирование, система налогообложения.

Брыль Е.А.

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА ДЕНЕГ

В статье обоснована необходимость модернизации экономического института денег, обусловленная трансформационными процессами, происходящими в экономической и социальной сферах развития национального хозяйства. Основываясь на особенностях действующего экономического института денег и требований, предъявляемых к его функционированию, в статье предложен научно-методический подход к модернизации экономического института денег, сущность которого заключается в выделении четырех блоков: денежно-кредитная политика, включающая количественные и качественные параметры ее функционирования; денежно-кредитное обеспечение, денежно-кредитное регулирование экономических процессов и операции Национального банка Украины на открытом рынке

Ключевые слова: научно-методический подход, экономический институт денег, модернизация.

Хоша М.А.

ТЕОРЕТИКО-СУЩНОСТНЫЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ «ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ БАНКА»

В статье обоснована важность исследования понятия "трудовой потенциал банка", ставший объектом конкурентных отношений банковских учреждений. Рассмотрены теоретико-существенные аспекты понятия "трудовой потенциал банка". Проведен анализ теоретических положений с определением отдельных подходов к рассмотрению понятия "трудовой потенциал банка".

Определена череда недостатков, которые сужают раскрытие сущностного понимания понятия "трудовой потенциал банка". Раскрыты основные структурные составляющие определения сущностного понятия трудового потенциала банка. Представлено авторское уточнение понятия "трудовой потенциал банка".

Ключевые слова: банк, персонал, труд, возможности, трудовой потенциал, экономические отношения.

Шиян Д.В.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье проведен критический анализ методики расчета уровня финансовой безопасности банковской системы, разработанной Минэкономки Украины. Представлены варианты практического использования методики при определении уровня финансовой безопасности банковской системы Украины по показателям 2008-2012 гг, где выявлены существенные недостатки в методике. С целью повышения уровня информативности и точности расчетов, предложено расширить количество индикаторов финансовой безопасности, отмечена необходимость проводить нормализацию индикаторов не по оптимальным, а по максимальным (минимальным) значениям.

Ключевые слова: банковская система, финансовая безопасность, методика оценки, индикатор, интегральный показатель.

Семендяк В.М.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВЕКСЕЛЬНЫХ РАСЧЕТОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены вопросы совершенствования вексельных расчетов и связанные с ними проблемы совершенствования системы государственного регулирования обращения ценных бумаг. Проанализированы проблемы формирования и реализации долговой политики сельскохозяйственных предприятий. Определены основные составляющие механизма эффективного вексельного обращения в аграрном секторе экономики государства. Обоснована целесообразность введения полноценного рейтингования векселей и определены основные пути совершенствования вексельных расчетов аграрных предприятий с коммерческими банками.

Хавер В.Н.

АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

В статье освещены полученные научные результаты в виде эмпирических зависимостей, характеризующих готовность потенциальных инвесторов привлекать средства в инновационных проектах при различных условиях их реализации. Установлено, путем социологического опроса, готовность потенциальных инвесторов привлекать средства в инновационных проектах. Обоснована в виде эмпирических зависимостей суммы инвестиций от степени риска при различной эффективности капитальных. Определены направления дальнейших исследований, которые являются основой для формирования методики оценки рисков при реализации инновационных проектов.

Ключевые слова: инвестор, эффективность, риск, инвестиции, эмпирическая зависимость, финансирование.

Панасейко С.Н., Панасейко И.Н.

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УКРАИНЕ

В статье изложены основные положительные черты и недостатки системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Украине, обоснована необходимость ее дальнейшей адаптации к международным стандартам. Рассмотрена правовая база, обеспечивающая реформирование бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Определены макро- и микроэкономические цели перехода субъектов хозяйствования на Международные стандарты финансовой отчетности, особенности их внедрения и применения в Украине, которые связаны с экономической ситуацией, несовершенством законодательной базы, методологии ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, наличием значительного по масштабам теневого сектора экономики, уклонениями от налогообложения, недостаточной квалификацией работников финансовых служб на предприятиях. Изложены предложения по совершенствованию процесса внедрения Международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, международные стандарты, финансовая информация, бухгалтерский учет, предприятия.

Ільяшенко Е.В.

УЧЕТНЫЕ МОДЕЛИ: ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ, ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ВИДОИЗМЕНЕНИЙ.

В статье представлены теоретические, методологические положения и практические рекомендации по применению моделирования как инструмента развития бухгалтерского учета и выявление основных принципов его практической реализации.

Рассмотрены научные основы и специфику применения метода моделирования в развитии бухгалтерского учета. Проведен анализ тенденций развития учетной моделирования. Разработаны предложения по построению учетных моделей на основе иконографических структурных моделей, элементами которых являются схематическое отображение счетов бухгалтерского учета и их взаимосвязь с хронологическими и систематическими записями.

Ключевые слова: моделирование, бухгалтерский учет, хозяйственная операция, первичная документация, эффективность, контроль, финансовые результаты.

Богданова Ж.А.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО УЧЕТА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ

В статье исследованы вопросы, связанные с определением предпосылок развития социального учета, его значение, сущности и понятий, выявлены основные критерии, характеризующие данный вид учета. Проведен анализ теоретических исследований, методологических положений отечественных и зарубежных ученых по выбранной теме, рассмотрены проблемы развития социального учета в Украине. Рассмотрены научные основы относительно сущности, понятий и классификации социального учета. Осуществлен анализ различных источников, в соответствии с которыми определены критерии, которые раскрывают его основные понятия. Разработаны предложения по теоретическому обоснованию причин возникновения социального учета, его сущности, значения и определения понятия.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, социальный учет, понятия, сущность, значение, причины возникновения.

Щирба М. Т.

ВНУТРИФИРМЕННАЯ СТАНДАРТИЗАЦИЯ АУДИТА

В научной статье рассмотрено сущность и раскрыта необходимость дальнейшего развития аудита в условиях функционирования и развития рыночных отношений в нашей стране. Осуществлен анализ современного состояния экономико-правового обеспечения аудита в рыночной среде Украины. Обоснована необходимость и значение внутрифирменной стандартизации аудита, которая будет способствовать повышению эффективности работы аудиторских фирм в соответствии с международными стандартами аудита и улучшит контроль качества аудиторских проверок. Разработаны рекомендации относительно перечня и структуры внутрифирменных стандартов аудита. Предложен механизм разработки и внедрения внутрифирменных стандартов аудита в практическую деятельность аудиторских фирм.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, международные стандарты аудита, стандарты внутреннего аудита, аудиторская фирма, аудитор, внутрифирменные стандарты аудита.

Гончар Л.В., Гарная С.О.

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ОБЪЕКТА ИНВЕСТИЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассмотрены особенности оценки основных средств как объекта инвестиционно-ориентированного управления. Рассмотрены основные методы оценок основных средств - по себестоимости, по текущим затратам и справедливой стоимостью и отмечены преимущества, недостатки и возможности их применения. Определено, что от выбора того или иного варианта оценки основных средств зависят стоимость имущества и финансовый результат деятельности предприятия. Для получения достоверных результатов оценки основных средств приведен алгоритм ее проведения. Даны предложения по созданию на предприятии субъекта оценки - оценочной комиссии и обоснованно ее состав.

Ключевые слова: основные средства, оценка, переоценка, историческая себестоимость, справедливая стоимость.

Кравчик Ю.В., Бойко Ю.С.

МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: РЕАЛИИ МИРОВОГО ОПЫТА И УКРАИНСКАЯ ПРАКТИКА

Исследованы общие понятия международных стандартов финансовой отчетности, осуществлено их характеристику. Отражены основные изменения в законодательстве Украины, вызванные процессом совершенствования бухгалтерского учета путем использования

международных стандартов в процессе составления финансовой отчетности. Определены определенные несоответствия между законодательством и положениями международных стандартов учета, которые введены в состав украинского законодательства. Обозначены основные проблемы введения этих стандартов украинскими бухгалтерами.

Ключевые слова: финансовая отчетность, МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности), формы отчетности, Налоговый Кодекс Украины, бухгалтерский учет.

Очеретько Л.М., Коринец А.А.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ ТРАНСАКЦИОННЫХ ЗАТРАТ

Раскрыта сущность транзакционных затрат как объекта управленческого учета, предложены основные пути решения проблемных вопросов проведения внутреннего аудита транзакционных затрат в современных условиях хозяйствования. В статье обоснована значимость и необходимость функционирования внутреннего аудита транзакционных затрат в системе управления предприятием. Определена цель и основные задачи внутреннего аудита транзакционных затрат, разработана модель и программа его проведения, от начального этапа к непосредственному составлению аудиторского вывода.

Ключевые слова: затраты, транзакционные затраты, внутренний аудит, управление предприятием.

Орехова А.И., Костюченко А.И.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ ПРИБЫЛЬ

В статье рассмотрены вопросы экономической сущности категории прибыль как основного источника развития предпринимательской деятельности. Несмотря на важность данной категории, до сих пор нет единого подхода к определению экономической сущности категории прибыль. Проведен анализ существующих подходов к определению экономической сущности прибыли, определены общие и отличительные черты между ними. Приведено собственное определение исследуемой категории, где прибыль - это доход на вложенный капитал, который является вознаграждением предпринимателя за риск, мотив его деятельности и который рассчитывается как разница между совокупным доходом и совокупными затратами.

Ключевые слова: прибыль, доход, финансовые результаты, доходы, расходы.

Фостолович В.А., Кудлаенко В.А.

ВЛИЯНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НА СТОЙКОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

В статье рассмотрены основные подходы к выявлению влияния неопределенности на экономическую стойкость хозяйственных субъектов. Проведен анализ показателей оценивания неопределенности. Представлены основные макроэкономические показатели и определена их нестабильность во внешней среде. Исследование посвящено определению сущности неопределенности и ее основных разновидностей, характеру влияния неопределенности на стойкость экономических субъектов, формализации характера связи неопределенности с основными аспектами стойкости. Рассмотрены влияния риска как тождественной категории неопределенности на деятельность предприятий и зависимость принятия решений от изменяющихся условий внешней среды.

Ключевые слова: неопределенность, основные аспекты стойкости, системный подход, элементы среды, экономическая стойкость предприятия.

Гык В.В.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЯ РАСХОДОВ НА ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

В статье проведено исследование системы бюджетирования строительных предприятий. Обосновано целесообразность дополнения существующей системы бюджетирования строительного предприятия бюджетом расходов на инновации, что будет предпосылкой контроля над ее эффективностью. В результате исследования разработано и предложено бюджет расходов на инновации и наведена структурно-логическую схему внутреннего контроля его выполнения, которая предусматривает последовательность осуществления этапов: идентификацию фактических данных, анализ отклонений фактических результатов от плановых, обобщение и использование результатов контроля, разработку мер относительно корректирования бюджетов и контроль исполнения откорректированных бюджетов расходов.

Ключевые слова: бюджетирование, расходы на инновации, внутренний контроль, строительство.

Коркушко О.Н.

ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ О СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ

В статье освещена способность компьютеров быстро обрабатывать большие объемы

информации и оперативно реагировать на изменения определенных показателей в соответствии с заложенной программой, обусловила их использования на различных участках учета, в том числе и собственного капитала, что будет способствовать совершенствованию ведения бухгалтерского учета собственного капитала на предприятии. Обоснована целесообразность использовать предложенную модель алгоритмов учетных процедур компьютерной обработки информации о наличии и движении собственного капитала, что позволит упорядочить выполнение обязанностей учетными работниками для отражения операций по формированию и использования собственного капитала предприятия.

Ключевые слова: собственный капитал, автоматизация, бухгалтер, модель, компьютер, бухгалтерский учет, информация.

Паучок В.К., Буюк Л.М., Григоркив М.В.

ПАРАМЕТРИЗАЦИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ПРОСТРАНСТВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВА, ЦЕНЫ И ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

В статье решено задачу параметризации комплекса моделей эколого-экономического взаимодействия в пространстве показателей экономической структуры общества, цены на агрегированный общественный продукт, тарифа на утилизацию производственных отходов и загрязнения окружающей среды. В зависимости от уровня агрегирования экономических и эколого-экономических систем исследовано соответственно одно- и двухсекторные модели экономики с учетом экономической структуры общества и утилизации созданного загрязнения. Для успешного решения задачи параметризации предложенных эколого-экономических моделей проанализировано большое количество реальных статистических данных (на основании отдельного региона), эмпирических зависимостей и концептуальных предложений, которые формируют соответствующий базис информационного обеспечения для идентификации, апробации и использования моделей. Обоснована возможность использования полученных значений параметров исследуемых моделей эколого-экономического взаимодействия в условиях общественно-экономической кластеризации в имитационном моделировании процессов экологизации экономики различных уровней агрегирования, в частности на уровне экономики страны в целом или ее отдельного региона.

Ключевые слова: экономическая структура общества, эколого-экономическая система, односекторная модель, двухсекторная модель, функция потребления, производственная функция, параметризация, статистические данные.

Гуца О.Н.

ПРОЦЕДУРА ОПРЕДЕЛЕНИЯ МИССИИ, СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ И ЦЕННОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Рассмотрены классический и системологический подходы к определению миссии организации. Отмечено, что в рамках классического подхода формирование миссии организации является творческим процессом без гарантированного результата. Проанализировано и обосновано ведущее значение роли руководителя в процессе формирования миссии организации, а так же возможность применения вербальных методов анализа для реализации этого процесса. Детально описана предлагаемая процедура определения миссии, стратегии развития и ценностей организации с использованием системологического вербального подхода. Показана эффективность вербального подхода для решения поставленной задачи.

Ключевые слова: альтернатива, вербальный анализ, консолидация информации, стратегия развития, критерий, процедура, системология.

Братусь А.А.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ ОПТИМИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЕННОЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ

В статье обоснована целесообразность и раскрыты основные методологические основы формирования и внедрения экономико-математической модели оптимизации прибыли от реализации предприятий военной торговли Украины, представленной в виде задачи линейного программирования, как основного направления в повышении эффективности их дальнейшего функционирования. Установлены четкие ограничения и связи элементов оптимизационной модели, определен критерий эффективности деятельности подразделений военной торговли Украины с учетом данных о бесперебойности торговли и использования вероятности того, что каждым подразделением будет получена прибыль не менее заданной величины.

Ключевые слова: оптимизационная модель, повышения эффективности, прибыль, предприятие, военная торговля Украины.

ANNOTATION

Voloshchuk K.B.

EFFICIENCY OF THE INNOVATIVE-INVESTMENT DIRECTED AGRIBUSINESS

It is established that the model of domestic research process of obtaining scientific and technical developments for the time being as a whole does not meet the requirements of the innovation economy. Found that public resources are insufficient, and the market potential is far from being fully in the creation and transfer of high technology in the market of commodity products. Highlights the results of the regression analysis based on time series for seven years, the level of profitability of agricultural enterprises in Ukraine and predicting the effectiveness of investment of intellectual property rights, innovation agribusiness. The characteristic of the modern state and determine the direction of improving the efficiency of innovation and investment activity of agricultural enterprises.

Key words: innovations, investments, products, productivity, salary, market, factors, profitability, enterprises, assets.

Ushkarenko J., Petlyuchenko V.

PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT PRODUCTION OF FOOD INDUSTRY PRODUCT

The article examines the state of the production of the food industry in Ukraine. The analysis and assessment of the manufacture and sale of basic food products, revealed a significant decline in the main types of food. Found that the saturation of the consumer market food is partly due to import or processing a large number of imported raw materials. Defined priorities encourage optimum development of the food industry.

Key words: food industry, food product, the market of the food-stuffs, raw material, rational feeding.

Zhavoronkova V.G., Krachok L.I.

THE NATURE AND CHARACTERISTICS OF TECHNOLOGICAL SECURITY OF THE AGRARIAN INDUSTRY

The article deals with theoretical aspects of technological security. An own definition of technological security of agricultural sector is proposed. The general and specific principles for its achieving are formulated. The basic internal and external threats, hindering the achievement of the optimum level technological security in agriculture are identified. The key issues concerning maintenance of technological security in crop production and stock-breeding are determined. A number of activities aimed at overcoming threats and increasing the level of technological security of agricultural sector is proposed.

Key words: technological security, agricultural sector, principles, threats, crop production, stock-breeding.

Vishnevskaya O.N., Dyachenko E.S.

AGRICULTURAL SECTOR: REPRODUCTION AND RENEWAL OF FIXED ASSETS.

The state of logistics agricultural sector. The reasons for lack of equipment fixed assets and capabilities to ensure reproduction. Identified a number of key indicators of cost of fixed assets. The basic factors that affect the supply of agricultural enterprises fixed assets. This article contains useful information for practicing accountants as revealed organizational principles and theoretical methods and techniques of restoration and renewal of fixed assets.

Key words: agriculture, plant and equipment, modernization, equipping of capital, capital, armament, material - technical support

Kavtysh O.

PROBLEMS AND DIRECTIONS OF INCREASE OF INNOVATIVE ACTIVITY OF CORPORATE SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

The article analyzes the indicators of innovative activity of the corporate sector of the national economy. Grouped the main problems faced by corporations in the implementation of innovation and set benchmarks companies when it realized. The ways of increasing innovation activity of domestic corporate sector through innovation and integration of comprehensive reforms, the main attention is paid to the institutional component. Taken into account that the reform should be defined and mutually meet the strategic objectives of the national economy.

Key words: innovation, innovation activity, industry, corporate sector, multinational companies, innovation system.

Kulakovska T.A.

STATE SUPPORT FOR UKRAINE SUBCOMPLEX OF THE GRAIN PRODUCTS

The problems of development of grain subcomplex Ukraine.. The main directions of state support for subcomplex. There are price regulation, favorable regulations, government funding, tax policy, depreciation policy. Is a mechanism for implementing the directions of state support for the development of grain products subcomplex Ukraine. Investigated regulations that determine the direction of the state support of agricultural sector and agricultural producer in Ukraine. Highlighted the problems of development and the analysis of the factors that impede the implementation of government programs. The proposals to improve state support for Ukraine subcomplex of the grain products.

Key words: subcomplex of the grain products, government support, price controls, tax incentives, targeted programs

Gabor V.S.

ORGANIZATIONAL – ECONOMIC MECHANISM DEEPENING OF INTEGRATION PROCESSES IN AGROINDUSTRIAL PRODUCTION

The essence of integration as an economic category and different approaches to the interpretation of the process. The problem of integration in agricultural production and the need to deepen the integration process in the "agricultural production - processing - Implementation of the final product" because debugging on mutually beneficial economic partnership between producers of agricultural products and processing industry has a major impact on the economic efficiency of all partners integration.

Determined that a necessary condition for the development of the integration process is the economic feasibility and financial benefits that can be traced in the production and service cooperatives. The expediency of the restoration and further development of the cooperative movement and the need to support the development of this process by the government.

Key words: integration, efficiency, end product, agro-industrial integration, cooperation, synergy, regulation.

Grakova M.

ASSESSMENT OF REALIZATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE COAL INDUSTRY

The paper considers the problem of scientific change existing investment mechanism of coal industry of Ukraine and Modified need to change the order of investment through Public-Private Partnership. The features of the sequence of the process of public-private partnerships for direct coal industry. A scientific and methodical approach to evaluating the feasibility of public-private partnerships for the state enterprises and private sector partners based on identifying key interests of their cooperation on the basis of the calculation of the integral complex index.

Key words: coal industry, public-private partnership mechanism, interests and effectiveness

Vasiltsova S.O.

ASSESSMENT OF INNOVATIVE DESIGNS AND SIZES FUTURE PORTFOLIO IN TERMS OF ENTERPRISE NEEDS

The article considers the scientific basis for assessment of real innovation - investment projects, as well as the size of the future portfolio of projects in terms of business needs. The analysis of theoretical studies on the subject. The proposals developed from the analysis of innovation - investment projects, which consisted project portfolio company. Consideration received information leads to business forecasts and analysis of the critical evaluation study of supply and demand, comparing a set of indicators and outcomes.

Key words: project, portfolio, innovation, model, performance, enterprise.

Semyaniv L.M., Kovaliv O.R.

MANAGEMENT THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN AGRICULTURAL UNDER EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

The possibilities and ways of improving the state of agrarian policy of Ukraine under of European integration processes. It has been proposed to take into account the peculiarities of domestic agriculture, industries and some of its requirements of international regulations. The effectiveness of the integration process depends on the level of innovation in production, which contribute not only to increase profitability of agro-formations, but also form the ground for the development of international integration.

Key words: State policy, European integration, Government support, agriculture, the agricultural sector, competitiveness.

Volynets U.A.

BASIC PROGRESS OF EDUCATION TRENDS AS COMPONENT SOCIAL POLICY OF THE STATE

The article deals with the development of education as part of social policy and identified trends in financing education in Ukraine. It was determined that the development of our country - Ukraine - we must

rely primarily on its own strength and resources. Found that the formation of a competitive national elite that is able to integrate Ukraine into the world of social and economic space, interested, primarily, the country itself. Analysis of public funding of educational institutions, defined quantitative status of educational institutions and their characteristics by region. Developed and provided suggestions for improving the system of education as part of social policy and put forward some methods to improve the financing conditions

Key words: education, system of financing, technology, efficiency, statistics.

Nemish P.D.

ESSENCE, WRITING AND TRENDS FOR EFFICIENCY RAISING OF MECHANISM OF POWER ECONOMY IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX

We consider the nature and components of the economic mechanism of energy conservation agriculture. A model of organizational-economic mechanism of energy efficiency for Agricultural enterprises and groups of indicators to assess the use of energy-saving potential of the agricultural enterprise and the use of complex integrated indicator for calculating the energy efficiency of the mechanism of the agricultural enterprise. The necessity for the introduction of energy management of agricultural enterprises to improve technology and manufacturing processes from the perspective of energy saving.

Key words: power economy, power efficiency, mechanism of power economy agroindustrial complex, power inputs, energetic management.

Fedenko S.M.

PROGRAM-TARGET METHOD IN RESOURCES' PROVISION OF HEALTH CARE

This article elucidates the major matters of application of program-target method of health care funding; the effective indexes of the programs are described from a health protection: indexes of expenses, product, efficiency and quality. The analysis of the programs revealed that financing of health protection took place taking into account resource indexes and does not represent information on providing of their effectiveness and efficiency.

Conducted analysis of financing of regional programs funding within the state target programs and complex health care undertakings at the cost of local budgets in Ivano-Frankivsk oblast during 2010-2012, revealed not financing on each of the programs, and it in same queue results in abuses and to receiving less of medical services.

Key words: target-oriented method of financing, budget program, the results of the programs, medical, social and economic performance.

Sakhnenko O. I.

THE KNOWLEDGE ECONOMY: WORLD EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR INTRODUCTION IN UKRAINE

The article reviewed and analyzed the experience of the developed countries of the world to educate and develop the knowledge economy and to justify its use in the economy of Ukraine. The components of the knowledge economy according to the World Bank. Identify key issues in the development of the knowledge economy in Ukraine. The factors of formation and reproduction of human capital, which significantly weaken the competitive position. Named the most significant competitive advantages for Ukraine. Provides guidance on the formation of a knowledge economy in Ukraine.

Key words: the knowledge economy, human capital, investment, innovation, education, science, state.

Dankevych A.Y.

FEATURES OF LAND RELATIONS IN AGRICULTURAL HOLDINGS

The dynamics and reveals current trends in agricultural production in the agricultural sector. We characterized the overall consolidation of agricultural land in agricultural holdings. The advantages and disadvantages of integrated structures and peculiarities of the formation of land relations. We found that the process of concentration of land in the hands of large companies at the expense of reducing the number of "independent" small and medium-sized agricultural enterprises. Redistribution of land characterized assignment of corporate rights to lease between large farms and Agricultural Holdings and increasing competition in the land lease market. During the study, we have developed proposals for the introduction of sustainable land use in agricultural holdings to revitalize rural areas.

Key words: agricultural land, agricultural holdings, rental, efficiency, rural development and regulation.

Logvinova O.P.

CRITERIA OF GROUND OF PROJECTS OF TRANSITION OF ENTERPRISE ON OUTSOURCING

In the article certainly role of outsourcing in activity of enterprise at the market conditions of management, his essence, advantages and failings, is studied, connection with project activity and others like that.

Theoretical bases of ground of expedience of transition of enterprise are considered on outsourcing, generalized criteria of estimation of expedience of outsourcing-project, their classification is given after the row of signs, in particular, after the degree of generalization of results, by possibility of formalization and depending on the specific of outsourcing- projects which will be realized on an enterprise.

Key words: outsourcing, project, criteria of expedience, efficiency, break-even point, effectiveness of costs, risk.

Seniv B.G.

WAYS OF IMPROVEMENT ESTIMATION EFFICIENCY INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISE

This article deals with the essence of evaluation of innovative enterprise, which involves solving complex problems with grounding in strategic studies. The features of approaches to evaluating the effectiveness of innovation entities at different levels. The basic stages of a comprehensive evaluation of the effectiveness of innovation firms, the criteria and indicators of economic efficiency. An impact assessment on the effectiveness of the company, and the choice of effective methods for its implementation.

Key words: innovation, innovation, efficiency, innovation management, profit, return on

Bieliaeva S.V., Zubko T.L.

METHOD OF DETERMINING COMPETITIVENESS (PRACTICAL ASPECT)

The paper considers competitiveness as a system consisting of three components. Singled out factors of competitiveness, summarizes the main approaches to its formation, given the hierarchical structure factors of competitiveness. Recommended method of application of fuzzy logic to evaluate the competitiveness of enterprises. Studied academic approaches to competitiveness, Calculation of the competitiveness of light industry on the proposed methodology.

Key words: competitiveness, strategy, competitive environment, efficiency, marketing, fuzzy logic.

Chornobay L.

PLACE OF COOPERATION IN THE PROVISION OF INFRASTRUCTURE SERVICES FARMS

The role of the service cooperatives in the process of infrastructure provision and maintenance of agricultural enterprises. To better serve the agricultural sector is considered a multifunctional co-operative, which will form a complete vertical marketing chain (procurement - production - processing - implementation). Found that the creation of a multi-cooperative, agricultural producers can improve their market position, gain direct access to consumers and producers of material and technical means or enhance their market position that will allow them to defend their interests in commercial companies and refineries.

Key words: service cooperative, infrastructure support, the agricultural sector.

Vashenko N.V., Gashkova Y.I.

DEVELOPMENT OF COMPLEX GOING NEAR TO ANALYSIS OF EFFICIENCY OF THE USE OF CAPITAL OF ENTERPRISE

The article is sanctified to the question of analysis of efficiency of the use of capital of enterprise. The factor analysis of influence is conducted on profitability of capital after the method of chain substitutions. Factors of influence are the Pareto charts structured by means of construction. The results of analysis are represented in the new improved Ishikawa Diagram with classification of factors in dependence on character of influence – on stimulators and unstimulators. The renewed model got the name «Organizationally-economic case a capital frame». In the total complex and improved methodology of analysis and presentation of the got results is worked out and offered.

Key words: profitability of capital, factor analysis, complex approach, Pareto chart, Ishikawa Diagram.

Shelest I.O.

ORGANIZATIONAL BASES OF REALIZATION OF MECHANISM OF FORMING AND USE OF EXPORT POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Organizational bases of realization of mechanism of forming and use of export potential of machine-building enterprises are considered in the article. Methodical and practical recommendations are developed in relation to creation of regional agencies of assistance development of export potential, certainly their purpose, task, functions and organizational structure. The order of co-operation of constituents of the system of government control is described by foreign economic activity of machine-building enterprises, a place and role of these agencies is marked in.

Key words: export potential, enterprise, machine manufacturing, mechanism of forming and use, regional agency.

Zharovska Nadiya, Haluschak Olha, Zharovskyy Ruslan

BASIC APPROACHES TO CREATING MODELS OF COST ENGINEERING ENTERPRISE IT IN THE INNOVATION DEVELOPMENT

Based on the analysis of methodological approaches to defining and shaping innovative engineering enterprise costs are the main methods to create model-building enterprise cost management system in its innovation. The results of the analysis methods of formation, planning and costing engineering companies. Developed prototype model building enterprise cost management which is based on the process of incorporation of innovative component in the overall system cost management. Efficiency of innovation costs are already operating expenses of the enterprise with regard the relevant risk factors.

Key words: management, cost engineering enterprises, planning, profit, risk factor.

Barantseva S., Atamanov R.

PLACE KORPORATYVNOY SOTSYALNOY RESPONSIBILITY IN THE ENTERPRISE ACTIVITIES

In this paper proved the feasibility of implementing CSR activities of domestic enterprises, conducted theoretical understanding of the formation and development of the concept of corporate social responsibility. Noted the further development of scientific and theoretical approach to the definitions of "social responsibility" and "corporate social responsibility". On the basis of the existing approaches to the essence of social responsibility and corporate social responsibility in the performance of the company..

Key words: corporate social responsibility concept, the effectiveness of the company..

Romanchuk O.M.

TO METHOD OF ESTIMATION THE EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE MANAGEMENT OF AGRARIAN ENTERPRISES

The article describes the problem of efficiency of innovative activity in agriculture. On the basis of Management Functional Assessment Model is worked out the method of estimating the efficiency of innovative management of agrarian enterprises. Approbation of the offered method is conducted on the example of agricultural enterprises of the Zhytomyr region. The levels of development of management functions and major problems related to their realization have been defined. The appropriateness of the offered method as an effective instrument of organizational transformations have been identified.

Key words: agrarian enterprise, point system evaluation, effectiveness, effectiveness of innovation, effectiveness of innovation management, level of innovation development, management functions.

Zielinska G.O.

REGIONAL EDUCATIONAL SYSTEM AND IS INFRASTRUCTURE AS THE OBJECTIVE CONDITIONS FORMATION OF REGIONAL EDUCATIONAL MANAGEMENT (ROM)

The article deals with problems related to mainstreaming the development of regional infrastructure of the educational system (ROS). The main focus is on the components of the infrastructure as a prerequisite for the formation of ROS system ROM. It is shown that the ROS infrastructure requires new approaches to its management and development of the ROM. An integral part of the infrastructure of ROS is information provision. Determined that the improvement and development of the infrastructure of ROS - one of the conditions for effective regional education policy, which requires local authorities to implement new approaches to regional management.

Key words: regional educational management, educational system, region, infrastructure, social policy provision.

GukO.A ,Vasylyshyn M.S, Sidorenko N.S.

DEVELOPMENT OF AGRICULTURE REGIONS OF UKRAINE CONDITIONS INTEGRATION: PROBLEMS AND PROSPECTS DEVELOPMENT

Analysed the economic and social conditions of foreign economic relations of Ukraine with the European powers in the agricultural sector, current trends and prospects of development of enterprises of the agricultural sector Ukraine's economy.

Discovered reserves sustainable development of the agricultural sector on the restructuring of production, increasing specialization of agricultural enterprises, diversification of agricultural enterprises gator, the free movement of goods and resources, optimization of commodity export and import range, the formation of market infrastructure, transition to the European standards of quality and food safety.

Key words: European integration processes, strategic program development, agribusiness firms, competitiveness, resource potential.

Tredit V.E.

EVALUATION OF THE USE RESOURCE POTENTIAL IN AGRICULTURAL ENTERPRISES OF KHARKIV REGION

The article considers mechanism and principles of the resource potential of agricultural enterprises. The analysis of the achieved level of efficiency of resources, which shows the extent to which the resource potential and evidence of its underutilization. Since capacity is the ability, the ability to achieve these goals, it is important to study the degree (extent) of this possibility, the degree of resource potential. An approach to determine the effectiveness of resource potential.

Key words: resource potential, efficiency, forming, production, agricultural enterprise.

Gasukha L.

DEVELOPMENT OF REGIONAL AGRICULTURAL SECTORAS BACKGROUND OF FOOD SECURITY

The publication is devoted to peculiarities of agriculture Volyn region. Those cover the basic indicators of the region's position in the state, measures of financial sector support at the regional level and priorities of the industry to ensure food security in the region and the state.

Deals with existing approaches to the definition of "food security" and "Regional Food Security" and reveals the relevance of the subject at regional level. The content of the main instruments to support private farms Volyn region and support livestock industry in the context of food security in the region, also investment attractiveness of the agricultural sector Volyn for domestic and foreign investors.

Key words: the regional food security, agriculture, land use efficiency, financial support for industry, development priorities

Fonitska T.I.

METHODS OF THE OPTIMAL FINANCIAL INDEPENDENCE LEVEL DEFINITION OVER THE REGION

The article discusses the features of national budgetary planning, the main advantages and disadvantages of fiscal decentralization. The level and dynamics of inter-governmental regulation on the basis of regional need sin budget funds, the algorithm of calculation of individual decentralization index for a particular regionare analyzed. An improved mechanism for regional distribution of funds based on the determination of the optimal level of fiscal decentralization system and a number of measures to systematize and optimize the cost of the rights and powers of local government are proposed.

Key words: budget planning, inter-governmental regulation, the regional financial autonomy, decentralization.

Semchenko-Kovalchuk O.

REGIONAL FEATURES OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MIDSIZE BUSINESSES ARE ON EXAMPLE OF CHERNIHIV AREA

The regional features of functioning and development of subjects of small and midsize businesses are considered in the article. Investigational and the modern state of small and midsize businesses is described in the Chernihiv area. An analysis and tendencies of change of basic indexes of small and middle enterprises are conducted in districts and cities of area. Negative factors that slow development of small and midsize businesses are educed, as in area of so in Ukraine on the whole. The ways of overcoming of the marked problems and events offer for the increase of quantitative and quality performance of small and midsize businesses indicators in the Chernihiv area.

Key words: small and midsize businesses, region, indexes of development, small and middle enterprises, amount of enterprises, innovation.

Tarasova V.V.

THE ECOLOGICAL ORIENTATION OF THE ECONOMY AND THE ECOLOGICAL SAFETY OF PRODUCTION IN THE REGIONS OF UKRAINE

The paper presents the scientific principles of theoretical and practical problems related to the technique of assessing the ecological orientation of the economy, the production ecological safety and their use for creation the information systems intended for studying and regulation the ecological and economic problems of the industrial production. The correlations between ecological and economic indices related to ecological orientation are considered and illustrated. The system of the ecological and economic indices of ecological orientation is suggested and the proposals concerning their use are made.

Key words: ecological state of natural spheres, ecological efficiency of the economy, ecological orientation of the economy, ecological safety of production, produce ecological consumption, recourse return, method of specific participation.

Putsenteilo P., Zmarko T.

EVALUATE THE POTENTIAL PRODUCTION OF BIOFUELS FROM STRAW

Grounded peculiarities of solid biofuel production in Ukraine from waste agricultural products. The possibility of using waste crops as alternative sources of energy. The problems and outlines the main directions of development of solid biofuels from straw. Definitely potential Straw for solid biofuels and conventional calculations of energy yield of straw in the Ternopil region. It is shown that the largest proportion of conditional release energy from straw accounted for wheat and corn.

Key words: solid biofuels, the energy potential of agricultural waste materials, straw pellets.

Pohrischuk B., Pyliavets V.

MODELS OF THE QUALITY PRODUCTS OF OIL AND FAT SUBCOMPLEX SYSTEM IMPLEMENTATION

The critical analysis of the system of public institutions is implemented in the article, that operate their activity in the area of food safety, and it is compared with the developed countries of EU. Authors propose the models of the regulation and quality control in Oil and Fat industry of Ukraine. The possibilities of introducing these models into the current system of state regulation are investigated. The main advantages and disadvantages of the proposed models, the conditions of their usage, the possibility of cross-regulation and control avoiding, duplication of functions and effects of their implementation are determined. The results of the research are summarized.

Key words: Oil and Fat subcomplex, Quality, Safety, Audit and Regulation institutions

Feshchenko N.N.

WORLD MARKET PROBLEM MOMENTS OF ORGANIC AGRICULTURAL OUTPUT

Theoretic-methodological regulations, which characterize the essence and the world market specificity of organic agricultural output, were ascertained and supplemented. On the modern conceptions basis of the world scientific thought about the constant development there were developed methodological approaches to assessment of its competitiveness. The foreign experience was generalized and conceptual components of market regulation for organic agricultural output were formulated. The possibility of adequate and rational their using in national ecological agriculture are considered.

Key words: organic agriculture, industrial agriculture, organic output market, organic warranty system, organic market competitiveness.

Kravchuk I.I.

BLUEPRINT FOR SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT LOCAL SYSTEM AGROSFERA

The analysis of the conceptual support of socio-economic development of the local agricultural sphere. Identified vectors and prerogatives of the concept of agrarian society. Highlights current trends conceptual support socio-economic development of the local agricultural sphere, which is the basis of rural society. Proposed the use of the marketing concept of rural society in the investigation of the processes of development of local agricultural sphere system. The necessity of the application of modern concepts of the local system of agricultural sphere.

Key words: conceptual software agrosphere local system, the concept of rural society, rural marketing, socio-economic and eco-spatial development..

Honcharuk I.V.

ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AS AN INNOVATIVE SYSTEM FOR BIOFUEL PRODUCTION

In the article the general theoretical aspects of business as biofuels innovation system in the context of the definition, principles and prospects of the biofuel business in Ukraine. Outlined potential, changes in motivation on the structure of agricultural entrepreneurs acreage of crops that could potentially be used for processing into biofuel. Analyzed general economic indicators of agricultural enterprises in Ukraine, as well as the basic institutional legal incentives and restrictions on business activities in the national economy and the production of biofuels such as outlined principles and feasibility of the business potential of agriculture sector in the production of biofuels. The conceptual aspects of the role and prospects of renewable energy in the system of national agrobusiness in context of its efficiency and competitiveness.

Key words: biofuel, innovative system, business, entrepreneurship, bioenergy crops, efficiency, production.

Vakar C.V.

DEVELOPMENT TRENDS OF ENVIRONMENTALLY SAFE LAND USE AROUND THE WORLD

The article reviews the main trends of environmentally safe land use around the world. Analysis foreign experience of implementing policy of ecologization in such countries as the U.S., Canada, Australia, France, England, Germany, Italy, Argentina and others. The analysis of the current state of the domestic eco

production, identified the problems and prospects of the planned global market eco products. Defined the list of measures that the government of Ukraine should introduce for the purpose of cleaner production.

Key words: land use policies of ecological, eco products, organic products, eco production.

Honcharuk T.V.

INTELLECTUAL CAPITAL IN THE FORMATION OF INNOVATION PROVIDING MECHANISM OF BIOFUEL PRODUCTION

The article deals with the problem of intellectual capital's operation in economy and society, particularly with regard to its functional role of significant features that provide formation of such an important sector of agricultural industry as biofuel production in Ukraine. The theoretical framework of economic systems intellectual development, which is based on necessity of creating functional institutions for intellectualization of social-economic processes was studied. Attributes and functional characteristics of innovation providing mechanism as one of the main components of the determining scientific and technical progress in the economy and its sectors are grounded. Institutional incentives and constraints in the development of an effective mechanism for industry's innovation providing in context of forming promising efficiency and competitiveness of biofuel production. Aspects of the impact of institutional incentives and constraints in operation of the innovation mechanism in biofuel industry on branch development processes has been analyzed. Functionality principles of this mechanism under conditions of rational use of intellectual capital are outlined.

Key words: intellectual capital, innovations, mechanism, biofuel, energy crops, institutions.

Domanchuk D.P., Galycka U.B.

FEATURES OF EMPLOYMENT POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES REGION.

The article considers the scientific basis of the study terms "labor" and "labor potential." Investigated methodological, organizational and economic aspects of the formation and use of labor potential in today's development. The analysis of the demographic situation in the country and especially the formation and use of labor potential and analyzed, dynamic and natural growth of labor region. Suggestions on effective use of labor potential, balancing and managing its formation, as well as overcoming the demographic crisis that has developed in the oblast.

Key words: human resources, human resources, capacity, working capacity, efficiency and employment.

Kizyma T.A.

HOUSEHOLD SAVING: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND DOMESTIC REALITIES

Foreign experience of development and use of house hold savings in Central and Eastern Europe, Canada, the United States and Japan is considered. Particular attention is paid to the study of "living" household saving in the light of the functioning of building savings banks. The reasons that hinder the development of Ukrainian saving market are founded. The main directions of savings and investment stimulations of domestic households in the modern terms (namely institutional, instrumental, warranty, education and information) are defined.

Key words: savings, bank deposits, securities, construction savings banks, financial assets, the transformation of savings into investment

Farafonova N. V.

THE DEFINITION OF ECONOMIC NATURE AND CLASSIFICATION OF COMPETITIVE ADVANTAGE IN MARKET CONDITIONS

The paper considers theoretical approaches to the definition of competitive advantage, is given of an extended classification the competitive advantages according to different classification criteria. Analyzed indicators of competitive advantage and indicators of competitive weakness of domestic enterprises. The soundly ways of achieving competitive advantages subjects of market relations. Consider the SWOT-analysis, which is often used as a method of analyzing the competitive advantages. Are conducted SWOT-analysis on the example of agricultural enterprises.

Key words: competitive advantage, the classification of competitive advantage, enterprises, agricultural enterprises, SWOT-analysis.

Demyanchenko A.

STRUCTURE OF AGREEMENTS PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN SEAPORTS

The paper examines the main forms of public-private partnership (PPP), their use in the ports; offered their classification into groups: traditional cooperation with the private sector, outsourcing functions, concessions, BOT, DBFO and BOO agreement; assesses the extent to achieve the desired results with through a variety of schemes PPP; defines the factors affecting the choice of certain forms of PPP - the

goals of public authorities, their ability to transfer some functions to the private sector, the economic state of the port and development potential, the interest of the investor and his ability to accept certain obligations.

Key words: port, public-private partnership, agreement.

Skotsyk V.E.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FUNDAMENTALS OF IMPORTS OF AGRICULTURAL ENGINEERING IN UKRAINE

The article describes the scientific basis of a proposal by imports of foreign agricultural equipment. The analysis of the current state of imports by major types and brands of agricultural machinery. During the study, a significant number of the used imported vehicles. This fact is caused by low levels of solvency agricultural producers. It was found the main causes of increase of imports of agricultural machinery in Ukraine in a crisis in agricultural engineering. The proposed measures to regulate the import of agricultural machinery.

Key words: agricultural machinery, imports, machinery, tractors market.

Lohosha R.V.

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN MARKETING OF VEGETABLE MARKET

The current state of the production and trade of vegetable products leading countries of the world. An analysis of marketing strategies in the market of vegetable production in the developed world. Studied marketing channels of export and import of vegetable production in the world. It is proved that the integration of Agrarian Policy of Ukraine into the world economic structure contributes to the intensive development of efficient production and sale of vegetable production. Proposals to improve the production and sales of vegetable production using leading international marketing strategies.

Key words: market vegetables, exports, imports, demand, wholesale market, partners, marketing.

Rylyeyev S.V., Chorna S.V.

RECOGNITION AND IDENTIFICATION OF IMMATERIAL ASSETS: DOMESTIC AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

In this article are considered different ways of approaching the establishment of category known as intangible assets and they can also be found as in the national legislation as in other countries legislation of the post-Soviet space. Investigated the procedure for recognition and identification of intangible assets in the national and international accounting standards. Comparative analysis of requirements displays costs of creating intangible asset. Consider areas for further harmonization of accounting for intangible assets with international standards.

Key word: laws, intangible assets, recognition, identification, cost, research, development

Shvets A.I.

FEATURES OF REALIZATION OF ADVERTISEMENT COMMUNICATIONS

Essence of advertisement of communication process is considered in the article, the analysis of essence of advertisement is carried out, its role is exposed in business and society. Relations and copulas that characterize advertisement communications and folded in the process of their realization between producers and consumers are certain. Obstacles are educed on a way to correct perception of advertisement information by consumers for the sake of avoidance of decline of efficiency of advertisement communications and the methods of decision of problems of realization of advertisement activity are offered in Ukraine.

Key words: advertisement, advertisement communications, information, consumer, commodity (service), market and others.

Gumeniuk O.O.

DEVELOPMENT MARKET INFRASTRUCTURE OF UKRAINE

Theoretical and practical aspects of development of infrastructure of the production market of the agrarian-industrial complex are investigated in this work. The process of formation of the wholesale exchange market is covered. Influence of the market infrastructure for economic growth and competitiveness of the agrarian-industrial complex production is revealed. The proposals concerning the infrastructure improvement and increase of effectiveness of the production market of the agrarian-industrial complex is substantiated. Use of futures-option exchange market of production is proposed. Necessity of development of commercial intermediation and auction sale in the infrastructure of the commodity agrarian market is established.

Key words: market infrastructure, production market of the agrarian-industrial complex, exchange, wholesale trade, production competitiveness.

Azarova A. O., Golovko O.S., Kobernik N.S.

IMPROVEMENT OF THE MARKETING POLICY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE NEWEST SOFTWARE

The article considers the scientific basis of marketing policy issues in the workplace. The analysis of the strengths and weaknesses of domestic and foreign marketing software that allowed to develop multi-criteria mathematical model study the optimal selection of software tools to improve the marketing of domestic enterprises. Suggestions for improving the efficiency of the enterprise marketing activities through the use of modern information systems, in particular the use of the software "Marketing Expert".

Key words: marketing, software tools, BEST-marketing, Marketing Expert, DeloPro, Galaxy-marketing, SWOT-analysis.

Vudvud V., Bilous AY

NEUROMARKETING – AS A NEW INSTRUMENT IN UKRAINE IMPERFECT MARKET ECONOMY

This paper focuses on the nature and characteristics definitions - neyromarketynh. The basic aim neyromarketynhu, its basic principles, types and tasks. The main trends neyromarketynhu in shops and supermarkets and prospects of its application in the domestic market for goods and services. The notion of components neyromarketynhu: merchandising, and audiomarketynh aromamarketynh. The analysis of their combined use in stores Chernivtsi and suggests ways to improve the instrument impact on consumers Ukraine.

Key words: neyromarketynh, tools, behavior, consumer impact, aromamarketynh, color, audio, marketing, merchandising.

Nagernyuk D.V.

THE ROLE OF MARKETING ACTIVITY IN THE INCREASING OF COMPETITIVENESS OF OIL-SEED PRODUCE

Scientific bases of marketing activity in an agrarian sphere are considered in the article. The analysis of distribution channels of oil-seed produce and their selling prices is made. Performed comparing the profitability of production of oil-seeds with other agricultural cultures. Determined that the bulk of oil-seed sales to intermediaries, grain companies, traders and on barter but not to processors. One of the reserves of increasing the competitiveness of oil-seeds should be the planning of time of their sale. The proposals about improvement of marketing activity of farm enterprises that will assist the increase of competitiveness of agricultural produce are substantiated.

Key words: marketing activity, competitiveness of produce, distribution channels, price, oil-seed crops, farm enterprises.

Kropyvka Y. H.

THE IMPACT OF EXTERNAL ENVIRONMENTAL FACTORS AT THE MANAGEMENT SYSTEM OF PERSONNEL MARKETING OF THE ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS OF THE CONSUMER COOPERATIVES IN UKRAINE

The basic satirical analysis of the personnel marketing at the system of the Consumer Cooperatives in Ukraine is conducted. The most significant and substantial environmental factors that influence on the effectiveness of the management system of personnel marketing of the enterprises and organizations of the Consumer Cooperatives in Ukraine are identified. The conclusions about the external and internal environmental factors effect to the effectiveness of the management system of personnel marketing of the enterprises and organizations of the Consumer Cooperatives in Ukraine are made up.

Key words: personnel, marketing personnel management system, consumer cooperatives Ukraine, factors internal and external environment

Zhelyuk T. L.

CONTROLLING BANKING AS A TOOL FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT FINANCIAL SECTOR NATIONAL ECONOMY

Conceptual and practical aspects of controlling the activities of commercial lending institutions from the standpoint of improving their competitive position. Peculiarities of the use of strategic and operational controlling and singled out promising directions for controlling the use of analytical support adaptive policy monitoring indicators of financial stability, transactions in financial services, risk identification, mutual performance of commercial lending institutions with indicators that determine the sustainability of the financial sector.

Key words: bank controlling, innovative services, risks, credit capacity of banks, banking institutions adaptive policy stability of the financial system.

Mikhaylovskaya I.M., Olynyk A.V.

ECONOMIC ESSENCE AND STRUCTURAL ELEMENTS OF MECHANISM OF COUNTERACTION BANKRUPTCY OF COMMERCIAL BANKS

The paper analyzes the main approaches to the category of "economic mechanism" and the essence of the mechanism against bankruptcy of commercial banks. Proved that by its nature is a mechanism against bank failure is a financial mechanism. Defined purpose, objectives, keys elements of the mechanism against bankruptcy of commercial banks. Developed and proposed structure of the mechanism against bank failure. It is proved that the mechanism of anti-bank failures should be applied in practical aspects in order to achieve the performance of the damage the destabilizing impact on the banking business.

Key words: bank, bankruptcy, resistance, mechanism, threat, risk, crisis, crisis management.

Brechko O.

THE NEW REALITIES OF BUILDING PARTNERSHIPS STRATEGY IN TAXATION

The criteria of the formation of a partnership strategy in taxation and main principles on which the said strategy should be built according to the parity of interests of taxation. Analyzed the sequence of actions to accede to the system of partnership "Open Government" and the established criteria for accession to the organization. We propose a mechanism for the resolution of conflicts through partnership mechanisms in taxation and assess services tax service. Submitted proposals to improve tax consulting services through the implementation of information-analytical systems and inject ethics into increasing the tax authorities.

Key words: Partnership, conflict of interest, service tax, tax compromise, communication, maintenance payers, tax ethics, tax culture.

Babanina N.V.

THE STATE AND PROBLEMS OF CREDITING OF AGRARIAN

The article analyzes the financing of agricultural producers covers accessibility issues agrarian formations to borrowing and lending resources Factors that make agricultural commodity attractive to bank capital. Highlights adopt a national program to support the functioning of agricultural producers and their practical implementation. Characterize the state of the state support of agriculture through the credit mechanism.

Key words: state support, indemnification of interest rate, credit, credit resources, agricultural commodity producer.

Zdrenyk V.S.

THE PECULIARITIES OF THE DEVELOPMENT OF THEORY AND PRACTICE OF INVESTING AND INVESTMENT

The article deals with the peculiarities of the development of theory and practice of investing and investment. Different approaches to establishing the essence of investing have been discussed; various visions of separate schools to the problem of shaping the basic foundations of the theory of investment have been elucidated. There has been presented a detailed analysis of the contemporary stage of studying the sense and development of investments. The focus of the article has been cast on the recent appearance of the research dealing with the notion of "investment", "investing process", "investing activity" in the Ukrainian economic studies. The historical distinctions in the development of theory and practice of investing in Ukraine have been discussed. The peculiarities of each stage and their correlation have been marked.

Key words: investments, investing process, investing activity, financial investments, scientific schools, theory of investing, investment market.

Mishchyk O.V.

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN PROVISION OF THE UKRAINE'S ECONOMY INNOVATION DEVELOPMENT

The role of foreign direct investments in the innovative economy development and the needs for its funding are considered in the article. The potential benefits of direct investment in the economy of Ukraine are studied, its effectiveness is assessed. The analysis of the motive of foreign direct investments implementation is made and the basic problems hindering from attracting them into development of high-tech sectors of the economy are specified. The directions to activate investment activity and stimulate the attraction of foreign direct investments are proposed.

Key words: foreign direct investments, innovation economy, innovative development, transnational corporations, high-tech sector.

Smirnova T.O., Topiy I.I., Talama Z.Z.

CONSISTING AND PROBLEMS OF MARKET OF LIFE-INSURANCE DEVELOPMENT IS OF UKRAINE

The article examines the current state of the life insurance market in Ukraine. The dynamics and structure of gross premiums and payments for life insurance companies were analyzed. It is shown that despite the positive development of this type of insurance, there are many problems associated with the lack of credible investment programs and real financial mechanisms for long-term insurance reserves, a narrow range of services, inadequate legal framework and more. Proposes a number of measures to address these problems.

Key words: market, life-insurance, insurance payments, insurance bonuses.

Chaykovskaya M.A., Zinchenko D.S, Kravets D.S, Nikitina P.S.

HISTORICAL EXPERIENCE OF UKRAINE IN CREATION OF NATIONAL MONETARY ITEM

The article studies issues related to the impact of the discovery of the historical genesis of the Ukrainian currency in its modern form, the status and role in the financial sector of society. We consider the genesis of the domestic currency, its formation and the role at different stages of political and economic history of Ukraine. Based on the experience gained in this field, the peculiarities of Ukrainian hryvnia stability effects on the state of financial and credit system of the country. A range of approaches to the problems associated with the condition of the domestic currency, and to seek the withdrawal of financial and monetary system of Ukraine crisis.

Key words: Ukrainian hryvnia, monetary item, genesis, stages of development.

Oryschyn T.M, Danyluk N.O.

REALITIES AND PROSPECTS OF STOCK MARKET IN UKRAINE

The article analyzes the problems existing information on the national stock market that prevent domestic stock market to operate on a level with the world's leading rynkamy. Vyznachenno conditions for further integration of Ukraine's stock market in the world market structure. A number of measures to create a liquid national stock market, based on the formation of new financial instruments aimed at foreign currencies and commodities, structured products and extension, asset management, solving major problems scaring away investors.

Key words: the stock market, financial assets, financial instruments, investment companies, foreign exchange regulations, taxation.

Bryl H.

RESEARCH AND SYSTEMATIC APPROACH TO THE MODERNIZATION OF ECONOMIC INSTITUTE OF MONEY

In the article the need to modernize the Economic Institute of the money due to transformation processes taking place in the economic and social development of the national economy. Based on the features of the current economic institute fee and requirements that apply to its operations, the paper proposes a scientific and methodical approach to the modernization of the economic institution of money, the essence of which is to allocate four blocks: monetary policies, including quantitative and qualitative parameters of its operation, monetary and credit provision, monetary economic processes and operations of the National Bank of Ukraine on the open market

Key words: scientific and methodical approach, the economic institute of money upgrading.

Khosha M.A.

THEORETICAL AND ESSENTIAL ASPECTS OF THE CONCEPT "LABOR BANK POTENTIAL"

In the article the importance of the study of "employment potential of the bank," which was the subject of a competitive relationship banks. Theoretical-relevant aspects of the concept of "employment potential of the bank.". It is conducted the analysis of theoretical principles in determination of individual approaches in relation to the concept consideration "the labor bank potential". It is revealed a number of shortcomings that restrict the uncovering of the essential concept understanding of "labor bank potential". The basic structural components of the definition of the essential understanding of labor bank potential is revealed. It is given the author definition of the concept "labor bank potential".

Key words: bank, staff, labor, opportunities, labor potential, economic relations.

Shyian D.V.

ANALYSIS OF THE BANKING SYSTEM SECURITY IN UKRAINE

The article studies the estimation procedure of the banking system security developed by the Ministry of Economy of Ukraine. Present the practical use of the method in determining the level of financial security banking system of Ukraine in terms biennium 2008-2012, which identified significant shortcomings in the methodology. In order to increase informativeness and accuracy of calculations, proposed to expand the

number of indicators of financial security, stressed the need to pursue normalization of indicators not optimal, and the maximum (minimum) value.

Key words: banking system, financial security, the estimation procedure, indicator, integral index.

Semendyak V.M.

IMPROVEMENT OF BILLPAYMENTS IN THE AGRICULTURAL SECTOR

The paper considers the improvement of bill payments and related problems to improve the system of state regulation of securities. The problems of the formation and implementation of farm debt policy. The basic components of an effective mechanism of exchange turnover in the agricultural sector of the state. The expediency of introducing a full ranking bills and the basic ways to improve bill payment farms with commercial banks.

Key words: commercial bills, rating bills, farms, commercial banks, the Coordination Council of bill circulation.

Khaver V.N.

ANALYSIS OF ATTRACTING INVESTMENT IN INNOVATIVE PROJECTS

The article highlights the scientific results obtained in the form of empirical relationships that characterize the willingness of potential investors to raise funds for innovation projects under various conditions for their implementation. Determined by the survey, the willingness of potential investors to raise funds for innovative projects. Grounded in the form of empirical relationships of investment on the risk at different efficiency of capital. Directions for further research that underlie the risk assessment methodology in the implementation of innovative projects..

Key words: investor, efficiency, risk, investment, empirical formula funding.

Panaseiko S.M., Panaseiko I.M.

PROBLEMS AND FEATURES OF INTRODUCING AND APPLICATION INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARTS IN UKRAINE

The article presents the main positive features and shortcomings of the accounting and financial reporting in Ukraine and the necessity of its further adaptation to international standards. Considered legal framework that ensures reform of accounting and financial reporting. The macro- and microeconomic objectives transition entities to International Financial Reporting Standards, especially their implementation and use in Ukraine related to the economic situation, the imperfection of the legislative framework, the methodology of accounting and reporting, the presence of large-scale shadow economy, tax evasion, lack of skilled workers in the business of financial services. Proposals to improve the implementation of International Financial Reporting Standards.

Key words: financial reporting, international standards, financial information, accounting, entities.

Illiashenko O.

ACCOUNTING MODELS: DETAILS OF THE ESTABLISHMENT, OPERATION AND MODIFICATION

The paper presents theoretical, methodological principles and practical recommendations for the use of simulation as a tool for accounting and identify the basic principles of its implementation. Considered scientific basis and specificity of the method of simulation in the development of accounting. The analysis of trends in your simulation. The proposals for the design of accounting models based on iconographic structural models whose elements are schematic display of accounts and their relationship in chronological and systematic recording.

Key words: modeling, accounting, economic operation, the primary documentation, efficiency, control, financial results.

Bogdanova J.A.

DEVELOPMENT of SOCIAL ACCOUNT: DETERMINATION of BASIC CONCEPTS

The article investigates the issues related to the definition of the prerequisites for the development of social accounting, its meaning, essence and concepts identified the main criteria that characterize this type of accounting. The analysis of theoretical studies, methodological aspects of domestic and foreign scholars on the chosen topic, the problems of social accounting in Ukraine. Examined the scientific basis regarding the nature, concepts and classification of social accounting. The analysis different sources, according to which the criteria which disclose its basic concepts. The proposals on theoretical justification causes of social accounting, its nature, meaning and definition.

Key words: accounting, social accounting, concepts, nature, value, causes.

Shchyrba M.

INTRA AUDIT STANDARDS

The essence and reveals the need for further development of the audits in the operation and development of market relations in our country have been investigated in this scientific article. The analysis of the modern state of economic and legal support legal audit market environment in Ukraine have been researched. The necessity and importance of intra auditing standards, which will increase the efficiency of the audit firms in accordance with international auditing standards and improve quality control audits..A list of recommendations for the structure and intracompany auditing standardshave been proposed. The mechanism of development and implementation of intracompany auditing standards in the practice of auditing firms have been formed.

Key words: audit, auditing, international auditing standards, standards of internal audit, an audit firm, intracompany auditing standards.

Gonchar L.V., Garna S.O.

VALUATION OF FIXED ASSETS AS AN INVESTMENT-ORIENTED MANAGEMENT

The article discusses the features evaluation assets as object-oriented investment management. The basic method for assessment of property and equipment - at cost, current cost and fair value and marked advantages, disadvantages and possibilities of their application. Determined that the choice of a variant estimates vary assets and financial performance of the company. To obtain reliable estimates of the main results of the algorithm of its implementation. The propositions for the creation of the company subject assessment - evaluation commission and proved its composition.

Key words: basic tools, assessment, reassessment, historical cost, real cost.

KravchikY.V., BoykoY.S.

MODERNIZATION ASPEKTS OF STANDERTISATION OF FINANCIAL STATEMENTS: REALITY OF WORLD EXPERIENCE AND UKRAINIAN PRACTICE

Investigated the General concepts of international financial reporting standards, performed their characteristic. Reflect major changes in the Ukrainian legislation, caused by the process of improving accounting through the use of international standards in the process of financial reporting. Identified certain discrepancies between the legislation and the provisions of international accounting standards, which are incorporated into the Ukrainian legislation. Indicated the main problems in implementing these standards Ukrainian accountants.

Key words: financial statements, (IFRS) International Financial Reporting Standards, mode of statements, Tax Code of Ukraine, accounting.

Ocheretko L.M., Korinets A.O.

THE INTERNAL AUDIT OF TRANSACTION COSTS

The essence of the transaction costs as an object of management accounting are solved, the basic solutions of problem issues of the internal audit are considered. The article deals with necessity of function of internal audit of transaction costs of enterprise management system. The purpose and main objectives, the model and the program of internal audit of transaction costs are suggested.

Key words: costs, transaction costs, internal audit, management.

A. Orekhova, A. Kostiuhenko

ESSENCE OF ECONOMIC PROFIT CATEGORY

In article questions the economic substance of the category as a major source of profit business development. Despite the importance of this category, there is still no unified approach to the definition of the economic substance of category profits. The analysis of existing approaches to the economic substance of profit, defined common and distinctive features between them. Powered by its own definition of the studied categories where profit - is return on invested capital, which is the reward for the risk of the entrepreneur, the motive of its activities and is calculated as difference between total revenue and total costs.

Key words: profit, income, earnings, revenue, expenses.

Fostolovich V.A., Kudlaenko V.O.

INFLUENCE of VAGUENESS ON FIRMNESS of ECONOMIC SUBJECTS

In this article we considered the basic going near the exposure of influence of vagueness on economic firmness of being in charge subjects. The analysis of indexes of evaluation of vagueness is conducted. And also basic macroeconomic indexes and their instability are presented in an external environment. In this work we found out essence of vagueness and it basic varieties, character of influence of vagueness on firmness of economic subjects, formalized character of connection of vagueness with the basic aspects of firmness. Consider the impact of risk as identical categories of uncertainty on firm decisions and dependence on unstable environmental conditions.

Key words: vagueness, basic aspects of firmness, approach of the systems, elements of environment, economic firmness of enterprise.

Hyk V.V.

BUDGETING AS AN INSTRUMENT OF CONTROLLING EXPENSES ON INNOVATIONS IN CONSTRUCTION

The investigations of a system that provides budgeting to building enterprises have been conducted in the article. Expediency of supplementing the existing budgeting system for building enterprises with an expense budget on innovations which will become a precondition of controlling their efficiency has been substantiated. In consequence of the investigation, an expense budget on innovations has been elaborated and a structural-logical scheme of an internal control of its accomplishment that requires a sequence of performing separate phases, such as actual data identification, analysis of the deviation of actual results from planned, generalization and application of control results, elaboration of measures concerning budget adjustment and control of making adjusted budget expenses, has been put forward.

Key words: budgeting, expenses on innovations, internal control, construction.

Korkushko O.N.

APPLICATION OF COMPUTER TECHNOLOGIES IS FOR IMPROVEMENT OF FORMING OF ACCOUNTING INFORMATION ABOUT OWN CAPITAL

The article highlighted the ability of computers to process rapidly large amounts of information and quickly respond to changes in certain parameters laid down by the program led to their use in various areas of accounting, including equity, which will improve the accounting equity in the company. The expediency of using the proposed model algorithm accounting procedures, computer processing of information about the presence and movement of equity, thereby streamline the duties of accounting personnel to reflect operations with the formation and use their own capital.

Key words: own capital, automation, accountant, model, computer, accounting, information.

Pauchok V.K., Buyak L.M., Grygorkiv M.V.

PARAMETERIZATION MATHEMATICAL MODELS OF ECOLOGIC-ECONOMIC INTERACTION IN SPACE OF THE ECONOMIC STRUCTURE INDEXES OF A SOCIETY, PRICE AND ENVIRONMENTAL POLLUTION

In article solved the problem of parameterization of complex models of ecologic-economic interaction in space of parameters of the economic structure of a society, the price of aggregate social product, the tariff for the utilization of industrial waste and pollution. Depending on the level of aggregation of economic and ecological-economic systems studied by single and two sectoral economic model taking into account the economic structure of a society and waste generated pollution.

The successful solution of the problem of parameterization proposed ecological-economic models analyzed a large number of real statistical data (based on a region), empirical relationships and conceptual assumptions that form the basis of the appropriate information support for the identification, testing and application models. The possibility of using the values of the parameters studied models of ecological-economic interaction in the social and economic clustering in the simulation of processes of ecological economics at various levels of aggregation, particularly at the level of the economy as a whole or a particular region.

Key words: economic structure of a society, ecological-economic system, single sectoral model, two sectoral model, consumption function, production function, parameterization, statistics.

Gutsa O.N.

PROCEDURE OF DEFINITION OF MISSION, DEVELOPMENT STRATEGY AND ORGANIZATION VALUES

Classical and systemological approaches to definition of an organization mission are considered. It is shown that within classical approach formation of mission of the organization is creative process without the guaranteed result. Leading value of a role of the head in the process of formation of an organization mission, and also possibility of using of verbal analysis methods for realization of this process is analyzed and proved. Offered rational procedure of definition of mission, development strategy and organization values with use of systemological verbal approach is described in details. Efficiency of verbal approach for the solution of an objective is shown.

Key words: alternative, criterion, information consolidation, development strategy, procedure, verbal analysis, sistemology.

Bratus A.A.

FORMATION ECONOMIC AND MATHEMATICAL OPTIMIZATION MODEL THE INCREASE EFFICIENCY OF MILITARY TRADE ENTERPRISES OF UKRAINE

In the article the feasibility and disclosed the basic methodological principles of formation and implementation of economic and mathematical model of optimization profit from the sale of military trade enterprises of Ukraine, presented as a linear programming problem, as the main direction in improving their continued operation. Set clear limits and communication elements of the optimization model is defined criterion effectiveness of units of military trade with Ukraine taking into account the security of data on trade in and use of the likelihood that each division will be a gain of at least a predetermined value.

Key words: optimization model, increase the efficiency, profit, enterprise, enterprises of military trade of Ukraine.