

Міжнародний університет бізнесу і права

**БІЗНЕС-
НАВІГАТОР**

Науково-виробничий журнал

№25
2011

м. Херсон

Науково - виробничий журнал

Засновник і видавець: Приватний вищий навчальний заклад Міжнародний університет бізнесу і права. Україна.

73039. м. Херсон, вул. 49 Гвардійської Дивізії 37-А

тел.факс (0552) 33-53-40, 33-53-38

e-mail: mubip@mubip.org.ua, metod@mubip.org.ua. web: www.mubip.org.ua

Свідцтво Міністерства юстиції України про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації: серія КВ № 15586-4058ПР від 03.09.2009р.

Затверджено постановою ВАК за № 1-05/5 від 18.11.2009р. як фахове видання з економіки і підприємництва

Періодичність видання: 2, 3 рази на рік.

Рекомендовано до друку Вченою радою Міжнародного університету бізнесу і права 30.08.11р., протокол № 1.

Головний редактор: Жуйков Г.Є., доктор економічних наук., професор.

Заступник головного редактора: Наумов О.Б., доктор економічних наук, професор.

Редакційна рада:

Білоусова С.В. - кандидат технічних наук, професор, ректор Міжнародного університету бізнесу і права, дійсний член Міжнародної Академії Економіки та Екотехнологій;

Левківський К.М. - кандидат історичних наук, академік Академії інженерних наук України, замісник директора Науково-методичного центру вищої освіти Міністерства освіти і науки України;

Топіха В.І. - доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар: Крупіца І. В.

Редакційна колегія: В'юн В.Г. – д.е.н., професор; Гавриш В.І. – д.е.н., професор; Гаркуша А.Н. – д.е.н., професор; Горлачук В.В. – д.е.н., професор; Данилін В.М. – д.е.н., професор; Іртищева І.О. – д.е.н., доцент; Лагодієнко В.В. – д.е.н., професор; Наумов О.Б. – д.е.н., професор; Топіха І.Н. – д.е.н., професор; Шаповалова І.О. – д.е.н., доцент.

У збірнику подаються результати наукових досліджень з питань економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), а також економіки природокористування та охорони навколишнього середовища.

Рекомендовано для науковців, викладачів, аспіратів, студентів, фахівців у галузі економіки, управління, права державних і місцевих органів самоврядування.

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора або редакції. При передрукуванні посилатися на „Бізнес-навігатор”.

Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

©Міжнародний університет бізнесу і права. 2011

© Колектив авторів. 2011

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

Гордієнко М.І., Маєлюк О.В. ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ РИЗИКУ	5
Кузькіна Т.В., Шабага Т.М. КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ПОСЛУГ	10
Басова О.О. ЛІКВІДНІСТЬ ПРОМИСЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО МЕХАНІЗМУ	14
Костроміна В.О. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА	21
Пшенична М.В. ФОРМУВАННЯ КАНАЛІВ РОЗПОДІЛУ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ	25
Філіппова В.Д. СУТНІСТЬ І СКЛАДОВІ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАЦІВНИКІВ АПК	30
Ушкаренко Ю.В., Соловійов А.І. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ КООПЕРАЦІЇ І ІНТЕГРАЦІЇ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	38
Паламарчук Т.А., Пашкевич М.С. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СТРАНАХ МИРА	43
Данілін В.М., Прохорчук С.В., Коропатнік Т.В. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК	48
Бобирь О.І., Дорофєєва О.О. РОЗБУДОВА УКРАЇНСЬКОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	52
Шевченко В.В. ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	58
Сімонова В.С. ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ	64
Смутко А.М. ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПЕРЕРОБНИХ ГАЛУЗЕЙ	70
Карпенко Т.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗРАХУНКУ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	75
Бойко В.В., Будинська О.Ю. ІНТЕГРАЦІЯ МАРКЕТИНГУ ТА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ, У ТОМУ ЧИСЛІ МАТЕРІАЛЬНИМИ	78
Клубук В.М., Білоусов О.М., Жуйков Г.Є. ЕКОНОМІКО – БІОЛОГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВІТЧИЗНЯНИХ СОРТІВ СОЇ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ГЕНОМОДЕФІКОВАНОЇ СОСПРОДУКЦІЇ	82
Козлова О.П. РОЗВИТОК АГРАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ З МЕТОЮ ПОДОЛАННЯ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ КРИЗИ	85
Гаєвський А. М. НАПРЯМИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	91

ФІНАНСИ

Бетехтіна Л.О. КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ	99
Фомішина В.М., Грудська Ю.В. ПОДОЛАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ЗАСТОСУВАННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ	104

Подзігун С.М. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ СПРАВЛЯННЯ ПДВ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	109
Крамаренко І.С. АГРОСТРАХУВАННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	115
Лсонов С.В., Куришко О.О. ПОБУДОВА СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ НЕБАНКІВСЬКОГО ТИПУ	119
Копосов Г.А., Нездойминога Е.А., Шарко М.В. ОЦЕНКА НЕОБХОДИМЫХ ОБЪЕМОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РИСКА И СТАТИСТИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ	123
Куніна Д.М., Пашкевич М.С. ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ	130
Кобушко І.М. СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ ТА РОЛЬ БАНКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАЦІОНАЛЬНОГО ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ	136
Смиднов С.О. ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКІВ	142
Папка О.С. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ І ОЦІНКИ СТАНУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	147
Орленко О.В. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ БАВОВНИЦТВА В ПІВДЕННОМУ РЕГІОНІ	152
Гончарова А.І. ФІНАНСОВІ НАСЛІДКИ ЦИКЛІЧНОСТІ ВІДТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА	155
Пашко П. В. СИСТЕМА ДИНАМІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МИТНИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ	163
Орехова А.І., Назаренко І.М. УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ НА ОСНОВІ ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ	169
УПРАВЛІННЯ	
Бурдельна Г.О., Толишев Е.В. ВХІДНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	178
Якубенко С. А. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В МИКОЛАЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	182
Буряковський В.В., Матвієць М.В. ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УКРАЇНІ	186
Копитко В. І. НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРВІСУ ПРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ШВИДКІСНОГО РУХУ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ	191
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ	
Рибчук А.В., Левківський В.М. ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКА - ІНФРАСТРУКТУРНА ГАЛУЗЬ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	198
Сохнич А.Я., Сохнич С.А. ОСОБЛИВОСТІ НОВОЇ КОНЦЕПЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОГО БАЛАНСУ ПЛАНЕТИ ЗЕМЛЯ	203

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ РИЗИКУ

Постановка проблеми. У процесі господарської діяльності економічні відносини між людьми функціонують як визначена система, що включає об'єкти і суб'єкти цих відносин, різні форми зв'язків між ними.

Підприємство розглядається як елемент загальної економічної системи держави, яке, у свою чергу, теж є економічною системою. Теорія управління розглядає підприємство як систему, що саморозвивається, та яка може з визначеним ступенем гнучкості реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Останнім часом дедалі більшої зацікавленості набувають підходи, які характеризують стан економіки окремого підприємства та зміни, які в ньому відбуваються. Питання правильної оцінки стану економічної стійкості підприємства за сучасних кризових умов господарювання є досить актуальними як для управлінського персоналу і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Дане питання цікавить і його конкурентів, але вже в іншому аспекті - негативному, оскільки вони зацікавлені в ослабленні позицій конкурентів на ринку [11].

В сучасних умовах соціально-економічного розвитку України стан економічної стійкості підприємства є основою його конкурентоспроможності, а проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі його економічної стійкості набуває особливої актуальності та значущості. Саме останній проблемі і присвячена дана стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам, пов'язаним із теоретико-методичним та практичним висвітленням концептуальних засад управління конкурентоспроможністю підприємств через систему показників економічної стійкості, приділено багато уваги в науковій літературі. Загальнотеоретичну основу вивчення сутності категорії економічна стійкість (стабільність), управління та методики моделювання відображено у працях таких відомих зарубіжних і вітчизняних учених, як Е. Бріггем, Дж. Кейнс, А. Лафер, К. Макконелл, Дж. Мілл, Д. Рикардо, А. Сміт, Д. Сакс, Ф. Фрідмен, П. Самуельсон, М. А. Болух, С. Н. Анохін, О. В. Ареф'єва, Д. М. Городянська, В. В. Бурчевський, О. Я. Кислиця, М. Г. Лапуста, Е. В. Броїло, О. В. Кондрат'єва, О. Є. Гудзь, М. Я. Дем'яненко, П. Т. Саблук, Г. Г. Кирейцев, М. Г. Чумаченко та інших.

Доцільно відмітити, що на сьогодні практично відсутній науковий підхід до розуміння економічної стійкості як системної комплексної характеристики підприємства, оскільки більшість вчених розглядає лише фінансові аспекти економічної стійкості.

Ми дотримуємось точки зору, згідно якої економічна стійкість повинна розглядатися ширше, ніж просто фінансова складова, оскільки в цьому випадку не пояснюються причини і умови, які призвели до отриманих результатів, тобто не відображені ресурси, економічний потенціал підприємства, що є основою його економічної стійкості.

Формулювання завдання дослідження. Провести науково-теоретичне обґрунтування змісту економічної стійкості підприємства та визначити комплекс екзогенних і ендогенних факторів впливу на її загальний рівень.

Виклад основного матеріалу. Різні аспекти дослідження економічної стійкості знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів. Ареф'єва О. В. і Городянська Д. М. в своїх дослідженнях спробували відійти від традиційної точки зору на дану економічну категорію. На їх думку, «економічна стійкість підприємства є сукупністю взаємопов'язаних і взаємообумовлених структурних складових, об'єднаних однією метою, яка передбачає створення, забезпечення та підтримку загального сталого функціонування підприємства» [1].

Чумаченко М. Г., Болюх М. А., Бурчевський В. В., Горбатюк М. І. поняття економічної стійкості підприємства визначають як рівноважний збалансований стан економічних ресурсів, що забезпечує стабільну прибутковість і нормальні умови для розширеного відтворення стійкого економічного росту в тривалій перспективі з урахуванням найважливіших зовнішніх і внутрішніх факторів [4].

Анохін С. Н. зазначає, що зміст економічної стійкості промислового підприємства - це стан рівноваги, при якому економічні і управлінські рішення мають здатність регулювати основні фактори стійкості стану підприємства: управління, виробництво, фінанси, персонал і стратегії в заданих межах ризику [2].

Економічна стійкість, як вважає Езерська С. Г., це здатність економічної підсистеми в певний момент зберігати свою цілісність і одночасно створювати посилення для прогресивного (ефективного) розвитку навіть в умовах негативних впливів факторів зовнішнього середовища [3].

Щоб зрозуміти поняття категорії «економічна стійкість підприємства», доцільно дослідити складові елементи цього терміну. Нами була здійснена спроба виявити, проаналізувати та узагальнити характеристики окремих показників:

1. Система (*гр. sestema – ціле, складене з частин*) – багатозначний термін. Найбільш поширене використання терміну в значенні сукупності частин, пов'язаних спільною функцією. Ця функція є відображенням системоформуючих відносин. Економічна система – сукупність економічних відносин та організаційних форм, в яких здійснюються економічні відносини [10]. Іншими словами, це запроваджений суспільством спосіб економічної організації для вирішення її ключових проблем («Що?», «Як?», «Для кого?» виробляти).

2. Система управління (підприємства), це сукупність об'єкта управління та засобів управління, дія якої направлена на підтримку або поліпшення ефективного функціонування об'єкта.

3. Економічна ефективність — це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку).

Ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечили його отримання. Ефект (*лат. efektus – дія*) – дія будь якої причини, результат або наслідок будь якої дії [10]

Економічна ефективність - досягнення найбільших результатів за найменших затрат живої та уречевленої праці. Економічна ефективність є конкретною формою дії закону економії часу. За капіталістичного способу виробництва узагальнюючий показник економічної ефективності - норма прибутку. Для підприємств у розвинутих країнах Заходу основною метою стає максимізація не прибутку, а чистого доходу на одного зайнятого в сфері виробництва, що не виключає необхідності використання показника норми прибутку. Конкретнішими показниками економічної ефективності є продуктивність і фондомісткість праці, фондовіддача і фондомісткість продукції, матеріаловіддача і матеріаломісткість продукції, економічна ефективність капітальних вкладень, нової техніки, енергомісткість продукції та ін.

Основні напрями зростання економічної ефективності в Україні:

- суттєве зниження енергомісткості (витрати енергії на одиницю продукції приблизно в 2,5 - 3 рази перевищують аналогічні витрати у розвинутих державах світу, нафти - у 8 - 10 разів),

- матеріаломісткості (витрати матеріалів та ресурсів в Україні на одиницю продукції в 2 - 2,5 рази перевищують аналогічні показники у країнах Заходу),

- зростання фондовіддачі тощо.

Ефективність - досягнення найкращого результату (ефекту) при використанні визначеного обсягу трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Ефективність – це співвідношення витрат і результатів в економіці; відсутність втрат; використання ресурсів, яке забезпечує максимально можливий рівень задоволення потреб за даних факторів виробництва і технологій.

Вона може відображатися у вигляді індексів, коефіцієнтів або відсотків.

4. Економічна рівновага, показує стан економічної системи, який характеризується наявністю збалансованості, зрівноваженості двох різноспрямованих факторів (наприклад – витрати і доходи, попит та пропозиція). За визначенням П. Самуельсона, рівновага - це такий стан економіки, при якому зберігається здатність її до саморегулювання, у випадку відхилення економічної системи від збалансованого стану в дію автоматично включаються сили, які намагаються відновити порушені структурні зв'язки.

5. Стійкість - здатність економічної системи, що потрапила у несприятливе відхилення за межі її допустимого значення, повернутися у стан рівноваги за рахунок власних та залучених ресурсів. Анохін С. Н. визначає стійкість «як самофінансування продуктивних, реальних (не фінансових) активів, який поєднується з гарантованою платоспроможністю і наявністю фінансового потенціалу»[2].

За рівнем покриття можна виділити наступні види економічної стійкості підприємства:

- абсолютна стійкість;
- стійкий стан;
- нестійкий стан;
- кризовий стан.

6. Ризик – це ймовірність зазнати втрат очікуваної економічної (фінансової) користі або прямих збитків через появу непевної (випадкової) події [10]. Ризик — можливість того, що все відбуватиметься не так, як очікується, можливість припуститися помилки [5].

7. Ресурси (*фр. resources*) – різнобічний термін, який використовується для позначення коштів, запасів та джерел надходження коштів чи прибутків. Сутність терміну поєднується із терміном «потенціал». Але це не рівність, а тотожність змісту, яка передбачає наявність і розходження. Основна різниця змісту цих понять полягає в тому, що потенціал визначає можливі запаси, кошти, які можуть бути залучені в майбутньому. Ресурси, з погляду економічного відтворення, відображають авансований капітал [10]. Оскільки стійка (стабільна) діяльність підприємства залежить від внутрішніх можливостей ефективно використовувати всі наявні в його розпорядженні ресурси, то варто з'ясувати, що ж розуміється під економічними ресурсами. Виробничі (економічні) ресурси (фактори виробництва) - сукупність ресурсів, що використовуються для виробництва товарів і послуг: земля, праця, капітал, підприємницькі здібності. Фактори виробництва (*англ. factors of production*) - [ресурси](#), необхідні для [виробництва товарів](#) або [послуг](#). Класичними факторами виробництва є [робоча сила](#) (всі розумові та фізичні здібності людей), [земля](#) (природні багатства), [капітал](#) (вже існуючі або вироблені засоби [виробництва](#), а також фінансовий [капітал](#)). Четвертим фактором вважається [підприємливість](#), яка об'єднує попередні три фактори [9]

У вченнях класиків по-різному ставилися акценти на окремі фактори виробництва. Наприклад, в працях [фізіократів](#) та Франсуа Кене, як засновника цієї школи, земля (природа) була єдиним продуктивним фактором виробництва. Отже, землевласники були єдиним продуктивним класом суспільства. Адам Сміт вважав працю та її поділ основним продуктивним фактором виробництва, оскільки забезпечення товарами та послугами стало з часом краще, проте, якість землі та клімат особливо не змінилися. Такий підхід пояснює також [економічний ріст](#). Теорію щодо оцінки вартості продукту на основі праці розвинули пізніше Давид Рікардо та Карл Маркс. Вони вважали капітал найбільш важливим фактором виробництва.

Підприємницькі здібності - особливий вид людського капіталу, який передбачає використання ініціативи, винахідливості та ризику в організації виробництва та являє собою діяльність по координації та комбінуванні всіх інших факторів виробництва з метою створення благ та послуг. І хоча носієм підприємницьких здібностей також виступає людина, їх не можна прирівняти до праці. Далеко не кожен з нас має дар підприємця. Тому підприємництво вважають особливим людським ресурсом, що об'єднує всі інші ресурси в єдиний процес виробництва товарів або послуг. Виробничі ресурси (чинники виробництва) - це все те, що необхідно для організації виробництва благ. Для того, щоб отримати певні блага необхідно організувати їх виробництво. У виробництві будуть задіяні виробничі ресурси [9].

Під економічними ресурсами, на нашу думку, слід розуміти всі природні, людські і капітальні ресурси, що використовуються для виробництва продукції (товарів, робіт, послуг)

Таким чином, з урахуванням розглянутих матеріалів, дано авторське визначення категорії «економічної стійкості підприємства». Отже, економічна стійкість підприємства – це системоформуючі відносини, які відображають збалансований стан економічних ресурсів, що забезпечують стабільне функціонування підприємства і нормальні умови для розширеного відтворення в тривалій перспективі з урахуванням факторів ризику.

Оскільки в сучасній науковій літературі не визначені екзогенні та ендогенні фактори ризику, які впливають на економічну стійкість підприємства, то варто їх виявити. За основу візьмемо фактори, що сприяють банкрутству підприємства. Цей вибір мотивується тим, що в основі банкрутства лежать переважно фінансові причини, що порушують рівноважний збалансований стан економічних ресурсів, тим самим підривають економічну стійкість підприємства.

Різні джерела надають різні класифікації факторів як екзогенних, так і ендогенних, що впливають на економічну стійкість підприємства, але окремо вони не дають загальної картини для повного розуміння їх впливу [4, 6, 7, 8].

Фактори, що впливають на економічну стійкість підприємства:

а) не залежні від діяльності підприємства (екзогенні фактори):

- загальноекономічні фактори: спад обсягу національного доходу; ріст інфляції; уповільнення платіжного обороту; нестабільність податкової системи; нестабільність регулюючого законодавства; зниження рівня реальних доходів населення; ріст безробіття;
- ринкові фактори: зниження місткості внутрішнього ринку; посилення монополізму на ринку; істотне зниження попиту; ріст пропозиції товарів-субститутів; зниження активності фондового ринку; нестабільність валютного ринку;
- інші фактори: політична нестабільність; негативні демографічні тенденції; стихійні лиха; погіршення криміногенної ситуації.

б) залежні від діяльності підприємства (ендогенні фактори):

- операційні фактори: неефективний маркетинг; неефективна структура поточних витрат (висока частка постійних витрат); низький рівень використання основних засобів; високий розмір страхових і сезонних запасів; недостатньо диверсифіцирований асортимент продукції; неефективний виробничий менеджмент;
- інвестиційні фактори: неефективний фондовий портфель; висока тривалість будівельно-монтажних робіт; істотні перевитрати інвестиційних ресурсів; недосягнення запланованих обсягів прибутку по реалізованим реальним проектам; неефективний інвестиційний менеджмент;
- фінансові фактори: неефективна фінансова стратегія; неефективна структура активів (низька їхня ліквідність); надмірна частка позикового капіталу; висока частка короткострокових джерел залучення позикового капіталу; ріст дебіторської заборгованості; висока вартість капіталу; перевищування припустимих рівнів фінансових ризиків; неефективний фінансовий менеджмент.

Під впливом екзогенних і ендогенних факторів фінансовий стан підприємства постійно змінюється, тому ні саме підприємство, ні учасників ринку не задовольняють дискретні звітні дані про фінансовий стан підприємства. Їм необхідно знати і якісну характеристику фінансового стану, тобто наскільки воно стійке в часі, як довго воно може ефективно функціонувати під впливом екзогенних і ендогенних факторів, і які попереджувальні заходи необхідно почати для збереження цього стабільного стану або для виходу з передкризового або кризового стану.

Висновки. На основі проведених досліджень можна зробити висновки, що економічна стійкість є однією з найважливіших характеристик сталого ефективного функціонування підприємства в умовах ринкової економіки. Якщо підприємство абсолютно стійке, то воно має перевагу перед іншими підприємствами того ж профілю в залученні інвестицій, в одержанні кредитів, у виборі постачальників і покупців, в підборі кваліфікованих кадрів, тощо. Нарешті, воно не вступає в конфлікт із державою і суспільством.

Чим вище економічна стійкість підприємства, тим вище його конкурентоспроможність, тим більше воно незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше фактор ризику виявиться на краю банкрутства.

Анотація

В статті проведено дослідження основних складових елементів категорії «економічна стійкість підприємства», дано його авторське визначення, визначено фактори впливу на рівень економічної стійкості підприємства.

Ключові слова: економічні ресурси, збалансований стан, відносини, економічна стійкість, фактори ризику.

Аннотация

В статье проведено исследование основных составляющих элементов категории «экономическая устойчивость предприятия», дано ее авторское определение, определены факторы влияния на уровень экономической устойчивости предприятия.

Ключевые слова: экономические ресурсы, сбалансированное состояние, отношения, экономическая устойчивость, факторы риска.

Summary

The research of the main makeup elements of the category «economic sustainability of the enterprise» is carried out, its author's definition is given, the influence factors on the level of the economic sustainability of the enterprise are determined.

Key-words: economic resources, balanced state, relations, economic sustainability, risk factors.

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8 (86). – С. 83-90.
2. Анохин С. Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях / С. Н. Анохин. // Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2000. – 40 с.
3. Езерська С. Г. Экономическая устойчивость промышленного предприятия: методологические аспекты и методы оценки: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. экон. наук. / С. Г. Езерська. - Иваново, 2004. – 20 с.
4. Економічний аналіз: навч. посібник / М. А. Болюх, В. В. Бурчевський, М. І. Горбатюк [та ін.]; ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. - 556 с.

5. Економічна енциклопедія / Відповідальний редактор С.В. Мочерний. - Київ: видавничий центр «Академія». — Т. 1, 2000.— 863 с.; Т. 2, 2001.— 847 с.; Т. 3, 2002. — 952 с.
6. Іванов В.Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. / В. Л. Іванов. - Луганськ, 2005. - 20 с.
7. Кислиця О. Я. Економічний аналіз: курс лекцій / О. Я. Кислиця, І. М. М'яких. - К.: вид-во Європейського університету, 2005. – 171 с.
8. Кондратьев О. В. Факторы обеспечения финансовой устойчивости предприятия / О. В. Кондратьев // Финансы Украины. – 1991. - № 9. - С. 73-76.
9. Станковская И. К. Экономическая теория для бизнес - школ: учебник / И. К. Станковская, И. А. Стрелец. 4 – е издание, переработанное и дополненное. - М.: Эксмо, 2009. – 480 с.
10. Фінансовий словник – довідник / М. Я. Дем'яненко, Ю. Я. Лузан, П. Т. Саблук, В. М. Скупий [та ін.]; ред. М. Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
11. Цямрюк Ю. С. Зміст економічної стійкості підприємства та методи її аналізу [Електронний ресурс] / Ю. С. Цямрюк. – Режим доступу: <http://suiai.edu.ua/projects/icmiuiep/download/conference-2009-section-2-1-tsyamryuk_yus-report.doc>.

УДК: 658.821

Кузькіна Т.В., Шабага Т.М.

КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Постановка проблеми. Перед фірмою, яка надає послуги, постає задача продажу клієнту нічого такого, що не можна показати і продемонструвати, чого клієнт не може перевірити, випробувати, поки не купить послугу. Щоб зменшити таку невпевненість, покупці шукають матеріальних ознак для підтвердження якості послуги. Отже, пропозиція послуги не обмежується тільки самим процесом її надання, але і охоплює також всі зміни, що впливають на переконання покупця придбати цю послугу. Реальна якість послуги виявляється лише після того, як покупець зважився заплатити за неї, отже, до цього моменту йдеться виключно про якість маркетингових дій, які визначають успіх.

Багато фірм сфери послуг, достатньо компетентних в своїй сфері діяльності, пропонують високий рівень надання послуг, проте через незадовільну маркетингову діяльність не досягають бажаних успіхів на ринку.

Формування завдання дослідження. Досліджені особливості комплексу маркетингу у сфері послуг. Актуалізовано ефект масштабу в діяльності послуг в концепції франчайзингу. Обґрунтовано доцільність використання процесного підходу в проектуванні і реалізації послуги.

Аналіз останніх досліджень. Фірми, що надають послуги, використовують в своїй маркетинговій діяльності різні інструменти, які складають маркетинг-мікс або комплекс маркетингу.

Класичні елементи цієї інтегральної конфігурації: товар, ціна, дистрибуція, просування - концепція "4P". Домінуючий в специфіці послуг людський чинник спонукав появу п'ятого елемента "P" (people), який об'єднує осіб, що працюють у фірмах по

наданню послуг, систему набору персоналу, навчання, мотивації і оцінки. Використовування цих п'яти інструментів утворює концепцію "5P" комплексу маркетингу, типову для сфери послуг.

З'являються також додаткові модифікації у сфері послуг, наприклад, концепція "7P" запропонована Bernardo H. Booms і Mary J. Bittner, і включаючи товар, ціну, дистрибуцію просування, персонал, фізичну наявності (physical evidence), матеріальні елементи оточення і цінності, послуги, а також процес, що стосуються, наявності (process), під якою розуміють організацію і технологію процесу надання послуги. І з'явилася також концепція "8P", яка включає:

1. Товар (product elements) - всі компоненти послуг, що створюють цінність для клієнта.

2. Місце і час (place and time) - рішення менеджерів щодо того, коли, де і як надавати послуги клієнтам.

3. Процес (process) - детальні методи організації, опис дій і типових етапів і кроків в наданні послуги.

4. Продуктивність і якість (productivity and quality) - своєчасність надання послуги з початку до кінця процесу і ступінь задоволення клієнта згідно його потреб і очікувань.

5. Персонал (people) - персонал фірми по наданню послуг (безпосереднього і опосередкованого контакту), а також інші особи, також клієнти, які складають інтегральний елемент в наданні послуги.

6. Просування і навчання (promotion and education) – будь-яка діяльність у сфері комунікацій з метою отримання переваг з боку клієнтів по послугах або послугодавців.

7. Фізична наявність (physical evidence) - всі візуальні і матеріальні елементи (будівлі, технічне забезпечення, персонал, друкарські матеріали і т.п.), які оцінюються клієнтом і є доказом якості послуги.

8. Ціна і інші витрати, пов'язані з наданням послуги (price and other costs servise) - пошук менеджерами мінімізації витрат і витрат зусиль набувальника послуги: фінансових, тимчасових, ментальних і фізичних.

Разом малодослідженою є сфера упровадження комплексу маркетингу з погляду нього процесного структуризації з метою ідентифікації елементів.

Виклад основного матеріалу. Навряд чи не найважливішим матеріальним елементом, з яким стикається клієнт, є фізичне оточення послуги. Іншою важливою причиною матеріалізації послуг є вид осіб, які власне і надають ці послуги. Іноді можливе створення для покупця абсолютно нового інноваційного матеріального вигляду. Інновації в послугах можуть мати різноманітний характер і радіус дії. Розглянемо категорії інновацій:

- основні інновації - нові товари для ще невизначених і недосліджених ринків;
- нові види бізнесу (або бізнес на стадії становлення) - нові товари для ринку, який вже обслуговується товарами, задовольняючи потребу такого ж роду;
- нові товари для ринку, що вже обслуговується, - спроба пропозиції послуги, якої фірма раніше не надавала, в конкретний час і в конкретному місці;
- розвиток лінії товарів - розвиток лінії товарів або нові способи доставки існуючих товарів;
- вдосконалення продукту - самий загальний вид інновації, який спричиняє за собою зміни певних характеристик існуючих продуктів;
- зміна стилю - дуже скромний вид інновації, проте цілому дуже помітний.

Упровадження нової послуги або використання інновації для того, щоб послуга стала більш матеріальною для покупців, може істотно різноманітити пропозиції конкуруючих між собою фірм. Але виникає проблема, джерелом якої є нематеріальна форма послуги - короткий життєвий цикл інновації в послугах.

Додатковим елементом, який надає послугу матеріальною, і одночасно є інструментом, який дає клієнту більш повне задоволення, є гарантія. З погляду фірм, що

надають послуги, гарантія визначає те, що пред'явник послуг повинен зробити для задоволення своїх клієнтів; дозволяє створити систему, яка ідентифікує зроблені помилки; спонукає клієнта до повернень (рекламацій), а також є фундаментом для формування майбутньої лояльності. Для ефективної системи гарантій вона перш за все повинна бути:

- безумовною - краща гарантія у сфері послуг забезпечує клієнту задоволення безумовне і беззаперечно;
- зрозумілою - гарантія повинна бути написана простою і зрозумілою мовою з добре уточненої обіцянкою;
- значущою - вартість гарантії послуг повинна враховувати ті аспекти послуги, які є дійсності важливими для споживачів;
- вигідною у разі відмови - споживач не повинен докладати дуже багато зусиль для того щоб відмовитися від гарантії;
- легко одержуваною - процедура отримання гарантованої за неналежне виконання послуги гарантії винна бути простою і швидкою, а краще негайно.

Щодо використання марки у сфері послуг, то існують проблеми із застосуванням одного з основних елементів класичної стратегії продукту, а саме з розробкою торгової марки, тобто брендингом. У сфері послуг частіше використовується загальна марка і уявлення про фірму, що надає послуги.

Ще одним важливим інструментом маркетингу, форма і спосіб вживання якого визначається нематеріальним характером послуг, є ціна. В багатьох сферах надання послуг не вживається слово "ціна". Оплата за надану послугу має різні (персональні, власні) назви.

Ціну у сфері послуг формують три елементи (pricing tripod): витрати, конкурентна ціна цінність для споживача. Отже, чим більше вага (частка) матеріальних елементів при наданні послуги, тим більше ціна повинна спиратися на витрати і набувати у такому разі вигляд стандартних цін; чим менше частка матеріальної складової, тим більшою мірою ціни повинні бути індивідуальними для кожного клієнта.

Одержувач послуги не стає її власником, а лише використовує цю послугу без володіння нею. Це свою чергу, визначає характер каналів дистрибуції послуг. Як і при просуванні звичайних товарів, канали дистрибуції послуг можуть бути прямі і непрямі. Якщо під прямим каналом розуміють безпосередній зв'язок між представником послуги і споживачем, то використання непрямих каналів збуту означає використання послуг посередників. Серед можливих посередників виділяють такі:

- агенти - брокери ;
- дилери ;
- інституційні посередники;
- посередники, що здійснюють оптову діяльність;
- посередники, що здійснюють роздрібну діяльність.

Особливо важливе значення у сфері послуг має безпосереднє (пряме) дистрибуція. Також широко використовується система франчайзингу. Значну популярність франчайзинг одержав в сфері послуг громадського харчування, готельного бізнесу, а також оренди автомобілів.

Задача програми просування послуг полягає в:

- презентації користі, яку одержує споживач, коли купує послугу;
- виділенні послуги, пропонованою фірмою, на фоні інших пропозицій конкурентів;
- побудові репутації фірми і створення торгової марки.

Часто програми просування послуг характеризуються наступними елементами:

- логотипом деяких фірм або марками певних послуг є звірі, символізуючи визначену характерна ознака, відповідній специфіці фірмою послуги, що надається;
- при формулюванні рекламних гасел часто в них використовуються матеріальні

метафори;

- елементом, який допомагає в просуванні послуг, є також надання інформації про користь яку клієнт одержить, вибираючи ту або іншу форму послуги у певного постачальника послуги;
- домінування особистих продажів як головного інструменту в комплексі маркетингових комунікацій є незаперечним.

Процес надання послуг вимагає моделювання поведінки і навиків персоналу, що займається продажем.

Можна використовувати систему правив при створенні і реалізації програми маркетингових комунікацій. Вона має на меті збільшення матеріальності послуги шляхом виділення матеріальних елементів, супроводжуючих послугу, створення матеріальної репрезентації послуги, а також збільшення матеріальності передачі послуги через забезпечення позитивної неформальної усної комунікації, пропозиція гарантій на послуги, а також використання креативних матеріальних свідоцтв - символів в рекламі послуг.

Істотним бар'єром при організації процесу надання послуги або для поліпшення її якості є складність опису і чіткого представлення концепції всього процесу надання послуги.

Висновки. Маркетинг у сфері послуг набуває всього більшого поширення у зв'язку з розвитком самої сфери послуг, що займає в розвинених державах вже більше 50% економіки. За винятком стандартних елементів Marketing Mix (продукт, місце, ціна і просування) у сфері послуг важливу роль відіграють такі елементи, як люди, матеріальні свідоцтва і спосіб пропозиції послуг. За великим рахунком послуги надаються безпосередньо людьми, при їх прямій участі, що примушує керівників приділяти особливу увагу своїм кадрам. Потрібно не лише знайти кваліфікованого працівника, але і частенько навчати і найважливіше - утримати. Фахівцеві з маркетингу слід виробити сценарії і норми спілкування персоналу з клієнтами, а також стежити за їх виконанням. Також слід упровадити фірмовий стиль в одязі службовців. Послуги невідчутні, але їм постійно супроводять сповна відчутні, матеріальні свідоцтва. Подібними свідоцтвами сповна може служити офіс або інше місце надання послуги, сувеніри, предмети інтер'єру, зовнішній вигляд персоналу. За винятком візуальних матеріальних свідоцтв можливо використовувати запахи, звуки, в принципі впливати можна на всі органи чуття. Все це в сукупності і розвиватиме зв'язок клієнта з фірмою і послугою. Велика частина послуг може бути надана телефоном або "вдома" - у відсутності особистого контакту. Не слід недооцінювати такі способи пропозиції послуг, залиште клієнтам можливість вибору, прагніть не обмежувати їх своїми рамками. Розширення спектру послуг дозволяє збільшити круг потенційних клієнтів, що спричиняє за собою ряд позитивних наслідків - підвищення впізнаності, збільшення виручки і так далі. Потрібно усвідомлювати, що якість послуги важко оцінити, деколи навіть після її надання. Найбільшу важливість при виборі компанії для більшості клієнтів має - плата за послугу (багато людей не сумніваються, що вона прямопропорційна якості), а також відгуки інших клієнтів (найбільшою мірою рекомендації знайомих). Високий ризик при виборі фірми є причиною збільшення прихильності серед вже задоволених клієнтів. Маркетинг у сфері послуг займає особливе місце, куди значиміше, ніж в будь-якій іншій сфері економіки.

Анотація

У статті розглядаються теоретичні аспекти комплексу маркетингу. Досліджено питання використання специфіки інструментів маркетингу в сфері послуг для забезпечення конкурентних переваг.

Ключові слова: комплекс, товар, персонал, інновація, посередник, франчайзинг, просування.

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические аспекты комплекса маркетинга. Исследован вопрос использования специфики инструментов маркетинга в сфере услуг для обеспечения конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: комплекс, товар, персонал, инновация, посредник, франчайзинг, продвижение.

Annotation

In the article the theoretical aspects of marketing complex are examined. The question of the use of specific of marketing instruments is explored in the sphere of services for providing of competitive edges.

Keywords: complex, product, staff, innovation, moderator, franchising, promotion.

Список використаних джерел:

1. Шкапова О.М. Маркетинг послуг: Навч. посібник.-К.: Кондор, 2009.- 220 с.
2. Пащук О.В. Маркетинг послуг: стратегічний підхід.-К.: Професіонал, 2008.-560 с.
3. Лавлюк К.С. Маркетинг послуг.-М.: Вільямс, 2005.- 968 с.
4. Морохова В.О., Ковальчук О.В. Планування та організування маркетингової діяльності підприємств: Монографія.- Луцьк: ЛДТУ, 2006.- 176 с.

УДК: 330.332 (338.45)

Бассова О.О.

ЛІКВІДНІСТЬ ПРОМИСЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО МЕХАНІЗМУ

Постановка проблеми. Майно чи майнові права можуть стати предметами застави (у тому числі, іпотекою), у випадку, якщо вони відповідають критеріям прийнятності та достатності. В свою чергу, критерій прийнятності відображає якісну визначеність предметів іпотеки, а критерій достатності – кількісну.

Загальні вимоги до якісної сторони предметів іпотеки, незалежно від їх виду, зводяться до того, що вони повинні: належати позичальнику (іпотекодавцю) або знаходитись в його повному господарчому віданні; мати грошову оцінку; бути ліквідними, тобто мати здатність до реалізації.

Перевищення вартості нерухомого майна над сумою основних зобов'язань - це загальні вимоги щодо кількісної визначеності предметів іпотеки, тобто вартість іпотечного майна повинна бути більшою за суму позички, відсотків, комісійних та інших витрат з обслуговування боргу.

Враховуючи вищезазначене, вважаємо, вартість промислової іпотеки має базуватися на ринковій вартості, при визначенні якої завжди виникає певний діапазон з відповідним мінімальним і максимальним значенням. Це визначається умовами, допущеннями та передумовами, що вводяться в розрахунок. Швидше за все, нижнє з цих значень може бути використано в умовах ліквідації нерухомого майна промислового підприємства (у випадку банкрутства, у тому числі як наслідок непогашення боргу). Таким чином, саме ліквідаційну вартість промислової нерухомості має враховувати банк при видачі кредиту.

Огляд основних досліджень і публікацій. Окремим питанням щодо особливостей та методики визначення вартості майна підприємств в умовах прискореної та вимушеної реалізації присвячені дослідження ряду вітчизняних і зарубіжних спеціалістів, зокрема: Дж.Фридмана, Нік.Ордуея, В.Я.Нусинова, Я.В.Дробота, Я.І.Маркуса, Л.М.Симонової, А.Б.Огаджаняна, А.С.Полякова, А.Л.Командишко, В.П.Назирової, В.В.Макухи, Е.І.Тарасевича, Б.А.Семененко, Д.І.Крюкова, В.В.Бочкарьова, А.С.Деміна, Ю.В.Козиря, А.Ю.Родіна, Л.В.Туровської, В.Ю.Рослова та ін.. Однак, й до тепер присутні розбіжності у визначенні сутності поняття “ліквідаційна вартість”, не досліджено особливості та фактори що впливають на ліквідаційну вартість промислової нерухомості та її місце в іпотечному кредитуванні промислових підприємств, що й обумовило необхідність більш детального дослідження вищезазначених проблем.

Формування завдання дослідження. Уточнення терміну “ліквідаційна вартість” з наступним виявленням і обґрунтуванням факторів, що впливають на ліквідаційну вартість промислової іпотеки.

Виклад основного матеріалу. Ліквідність предметів іпотеки, є важливим фактором забезпечення кредитних зобов'язань, бо у багатьох випадках характеризує як швидко за рахунок реалізації прав іпотекодержателя можна погасити заборгованість. Без аналізу ліквідності не можна правильно ухвалити рішення як про величину заставної вартості промислової нерухомості, так і про ступінь забезпеченості кредитних зобов'язань.

У загальному вигляді ліквідність нерухомого майна промислових підприємств характеризується тим, наскільки швидко об'єкт можна обміняти на гроші, тобто продати за ціною, адекватною ринковій вартості, на відкритому ринку в умовах конкуренції, коли сторони кредитної операції діють розумно, володіють усією необхідною інформацією, а на угоду не вплинуть які-небудь надзвичайні обставини.

Вперше поняття «ліквідаційної вартості» було введено в теорію оцінки застави, у тому числі іпотеки, у зв'язку із тим, що продаж майна у обмежені строки, як правило, призводить до зниження ціни продажу. Саме тому, у Міжнародних стандартах оцінки такий вид вартості визначається як один з основних в оцінці забезпечення при кредитуванні [2].

Елементи, включені у методологію оцінки ліквідаційної вартості, є актуальними, і в першу чергу, з точки зору визначення розміру кредиту. Чим менш ліквідним є об'єкт оцінки (найбільш характерне для промислової нерухомості), тим більший вплив має фактор обмеженості терміну експозиції при його реалізації. Отже, при неповерненні боргу кредитор намагається реалізувати заставне майно без затримок, щоб знов повернути у обіг кошти.

У вітчизняних та іноземних публікаціях поняття ліквідаційної вартості використовується часто, при тому у двох видах, а саме: впорядкована та вимушена. Перша припускає, що у власника достатньо часу для того, щоб термін експозиції об'єкта був оптимально наблизений до середньоринкового, інша відповідає визначенню в Міжнародних стандартах оцінки – грошова сума, яка реально може бути отримана від продажу власності в терміни, дуже короткі для проведення адекватного маркетингу відповідно до визначення ринкової вартості [3].

Наприклад, у Нормах професійної діяльності оцінювача, затверджених Радою УТО, ліквідаційна вартість – це вартість, за якої об'єкт оцінки міг би бути проданий на відкритому конкурентному ринку, якби термін реалізації об'єкта був би коротший від «розумно довгого» для даного типу об'єктів на даному ринку, також вартість, по якій активи (сума активів), складові об'єкт оцінки, могли б бути реалізовані на відкритому ринку в обумовлений термін, за умови, що продавцем тим або іншим чином виступає (залежно від умов замовлення на оцінку) типовий або специфічний власник об'єкта оцінки» [6].

Г.С. Харисон, визначає, що ліквідаційна вартість є ціною, з якою змушений погодитися власник при продажі майна в строк, менший від розумно прийнятного для ринкової експозиції [8, с.50].

Автори методичного посібника «Теорія та практика оцінки бізнесу» обґрунтовують, що ліквідаційна вартість – це чистий дохід від ліквідації, який визначається як сума грошових коштів, які власник підприємства отримає у разі ліквідації підприємства. Ліквідаційна вартість може визначатися для двох варіантів умов:

- продаж активів в необмежені терміни (продаж найбільш ефективним чином);
- прискорена або вимушена ліквідація.

Коростельов С.П. вважає, що під ліквідаційною вартістю в теорії оцінки розуміється ціна, з якою змушений погодитися продавець при продажу майна у обмежені часовими параметрами строки, що не дозволяє значному числу потенційних покупців ознайомитись з об'єктом і умовами продажу [1, с. 24]. Аналогічно визначена ліквідаційна вартість у стандартах Російського товариства оцінювачів [7].

У Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку визначено, що ліквідаційна вартість – це чиста сума, яку підприємство очікує отримати за актив по завершенню терміну його корисної експлуатації після вирахування очікуваних витрат на вибуття [4, с.708].

Як видно з вище перелічених визначень, одним і тим же терміном «ліквідаційна вартість» позначають різні поняття. Більш того, необхідно відзначити наявність суперечностей навіть в рамках одного і того ж визначення ліквідаційної вартості, приведеного в Нормам професійної діяльності оцінювача, затверджених УТО [6]. Дане визначення складається з двох частин. У першій частині визначення ліквідаційною вартістю названа «вартість, за якої об'єкт оцінки міг би бути проданий на відкритому конкурентному ринку, якби термін реалізації об'єкту був би коротший «розумно довгого» для даного типу об'єктів на даному ринку».

Друга частина визначення має наступний зміст: «також вартість, за якої активи (сума активів), складові об'єкт оцінки, могли б бути реалізовані на відкритому ринку в обумовлений термін, за умови, що продавцем тим або тим чином виступає (залежно від умов замовлення на оцінку) типовий або специфічний власник об'єкту оцінки». Якщо проаналізувати цю частину визначення, то легко помітити, що у випадку якщо «обумовлений термін» буде більше «розумно довгого періоду», то перша і друга частини визначення суперечитимуть один одному. Більш того, ми вважаємо недоцільною умову, що вводиться в другій частині даного визначення «за умови, що продавцем тим або іншим чином виступає (залежно від умов замовлення на оцінку) типовий або специфічний власник об'єкта оцінки». Неприпустимість введення цієї умови очевидна, адже якщо у разі прискореної реалізації предмета іпотеки, продавцем об'єкта виступає не його власник, то з цього не випливає, що у такому разі об'єкт володіє вартістю, відмінною від ліквідаційної.

Проаналізувавши визначення понять «ліквідаційна вартість», можна виокремити в цій множині дві підмножини, що істотно відрізняються.

У одних випадках під поняттям «ліквідаційна вартість» розуміють вартість об'єкта в умовах прискореної або вимушеної реалізації. Наприклад, при видачі кредитів під заставу промислової нерухомості, банк цікавиться саме ліквідаційною вартістю об'єктів застави, оскільки у разі неповернення кредитів, предмети іпотеки повинні бути реалізовані в дуже стислі терміни.

Наочний приклад – реалізація активів підприємств, що ліквідуються, у тому числі, і підприємств-банкротів. У цій ситуації активи також повинні бути реалізовані щонайшвидше, оскільки з припиненням діяльності підприємства (в період роботи ліквідаційної комісії) позитивний грошовий потік припиняється, а негативного немає. Адже в період ліквідації активам необхідно як мінімум забезпечити збереження, і вже тільки ця необхідність зумовлює існування негативного грошового потоку.

У інших випадках під поняттям «ліквідаційна вартість» розуміють вартість, за якою може бути реалізований актив після закінчення терміну його корисної експлуатації. Причому ця вартість повинна враховувати витрати на вибуття активу, що реалізовується. Як правило, реалізація активу відбувається найбільш ефективним чином з метою часткової компенсації витрат на його придбання у минулому.

Для усунення неоднозначності в тлумаченні поняття «ліквідаційна вартість», ми пропонуємо його визначити як вартість об'єкту в умовах прискореної реалізації, а вартість активів підприємства, що реалізуються після закінчення терміну їх корисної експлуатації, з урахуванням витрат на вибуття цих активів називати по-іншому, наприклад, «чистий дохід від ліквідації».

Тепер, розмежувавши сфери використання цих понять, можна перейти безпосередньо до розгляду поняття «ліквідаційна вартість». Ринкова і ліквідаційна вартість є міноюю вартістю за різних умов, тобто вартістю, якою об'єкт володіє на ринку, а не вартістю з погляду певного користувача. Тобто, у разі визначення ліквідаційної вартості і у разі визначення ринкової вартості об'єкт оцінки розглядається як об'єкт, що реалізується на відкритому конкурентному ринку, а не в якому-небудь іншому аспекті. Основною ознакою, що відрізняє ліквідаційну вартість від ринкової вартості, є скорочений період експозиції об'єкта на ринку. Причому саме ця ознака, що реалізація об'єкта є вимушеною, тобто недобровільною, є головною характерною особливістю поняття ліквідаційної вартості. Те, що реалізація об'єкта є вимушеною, часто обумовлює скорочений період експозиції об'єкту на ринку. Разом з тим, в тих випадках, коли реалізація об'єкта є вимушеною, але це не призводить до скорочення періоду експозиції об'єкта на ринку, об'єкт може володіти ринковою вартістю.

Таким чином, представляється доцільним узяти за основу пропонованого визначення ліквідаційної вартості першу частину відповідного визначення, приведеного в Нормам професійної діяльності оцінювача [6], а не визначення, наведене в Міжнародних стандартах оцінки [2, с.44], оскільки у визначенні ліквідаційної вартості акцент повинен бути зроблений саме на тому, що період реалізації коротше «розумно довгого», а не на тому, що реалізація об'єкта є вимушеною.

Виходячи з вищезазначеного, можна погодитися з визначенням поняття ліквідаційної вартості, сформульованого у вітчизняних професійних оцінювачів, таких як, Я. Маркус, О. Охтень та Ю. Крумеліс [5, с. 24]. Однак, на нашу думку, до даного визначення варто додати, що об'єкт оцінки (предмет іпотеки – промислова нерухомість) міг би бути проданий кредитором. Такий висновок підтверджується тим, що в кінцевому випадку ліквідаційна вартість іпотечного майна буде залежати від професійних знань та досвіду роботи працівників банку з заставним майном – майном промислових підприємств. У цьому контексті зауважимо, що умови продажу житлової нерухомості значно відрізняється від умов продажу промислової.

Отже, на нашу думку, ліквідаційна вартість іпотечного майна (промислової нерухомості) – це вартість, за якої об'єкт оцінки (предмет іпотеки) міг би бути проданий кредитором на відкритому конкурентному ринку, якби термін реалізації об'єкта був би коротший від «розумно довгого» для даного типу об'єктів на даному ринку.

Визначаючи ліквідаційну вартість промислової іпотеки, необхідно проаналізувати об'єктивні та суб'єктивні фактори, які або лежать в основі, або впливають на її величину.

На нашу думку, об'єктивні фактори присутні при визначенні ліквідаційної вартості промислової іпотеки у будь-якій ситуації. Їх вплив неможливо не враховувати, і, по суті, вони не залежать від стану майна, що оцінюється. При цьому всі об'єктивні фактори впливають один на одного.

Об'єктивні фактори поділяють на економічні та психологічні. До економічних відносять:

- строк експозиції іпотечного майна;
- інвестиційна привабливість промислової нерухомості;

- кон'юнктура ринку;
- ефективність маркетингу.

Найважливішим фактором, що впливає на розбіжності в ринковій та ліквідаційній вартості промислової нерухомості, є строк експозиції майна. При цьому, чим нижче запланований строк експозиції іпотечного майна по відношенню до оптимального, тим більше знижується можлива вартість. Наявність цього фактора прямо пов'язано із специфікою промислової нерухомості за умови відсутності ринку подібних об'єктів та проблемами знайти покупця, який зважиться купити заставне майно.

Фактично строк експозиції майна є основним фактором, який суттєво впливає на усі інші фактори, як в сторону посилення їх впливу, так і послаблення. Очевидно, що при збільшенні запланованого строку експозиції з'являється більше реальних можливостей для використання ефективних маркетингових заходів, зниження негативного впливу короткострокових кон'юнктурних факторів і т. д.

Загальна інвестиційна привабливість об'єкта ґрунтується на індивідуальних характеристиках майна промислового підприємства. Зрозуміло, що саме цей фактор може визначити ступінь привабливості промислової нерухомості для кредитора. На нашу думку, переваги мають такі види промислової нерухомості як складські приміщення, адміністративні будівлі, менш привабливими є підприємства як єдиний майновий комплекс та об'єкти незавершеного будівництва.

До факторів безпосереднього впливу на рівень вартості промислової іпотеки відноситься і кон'юнктура ринку в ліквідаційний період. Цей фактор особливо актуальний у період економічних криз, бо дуже важко знайти покупця на промислову нерухомість. Кредитори у цей період, як правило, або відмовляються кредитувати промислові підприємства або вимагають майно із високою ліквідністю (майнові права на депозитні вклади, житлова нерухомість тощо).

Ефективність маркетингу (зі сторони кредитора, який має продати майно) також значно ускладнюється короткостроковістю періоду, відведеного для проведення заходів з продажу заставного майна. Дуже часто банки не можуть реалізувати промислову нерухомість за відсутності ринку подібних товарів.

Ще одним важливим об'єктивним фактором є психологічний аспект вимушеного продажу, який виражається у певному впливі на ініціативу покупців. Причому дія даного фактора також двояка – з однієї сторони, відчуваючи, що продавець знаходиться спочатку у не вигідних умовах, покупці починають демпінгувати. Але з іншого боку, відчуваючи конкуренцію один з одним, вони бояться упустити майно, що реалізовується, і вимушені йти на компроміс.

Суб'єктивні чинники відображають специфіку кожного конкретного виду промислової нерухомості.

Проте невірно вважати, що розглянуті вище фактори завжди носять тільки негативний характер. Навпаки, чітка організаційна структура і ефективна добросовісна робота підрозділу банку по роботі із заставним майном можуть сприяти значному прискоренню ліквідаційних процесів. Саме тому при вирішенні питання про кредитування промислового підприємства під його нерухоме майно, банки мають враховувати усі ці фактори.

Підсумовуючи вище зазначене, можна скласти таблицю факторів, які впливають на визначення ліквідаційної вартості основних видів промислової нерухомості (табл. 1.).

Завершуючи дослідження ліквідності промислової іпотеки, можемо зробити наступні висновки.

1. Кредитор, залежно від ситуації на ринку та з урахуванням стратегії розвитку банку, має використовувати елементи розрахунку ліквідаційної вартості, бо саме її використання знижує співвідношення між розміром кредиту та ринковою вартістю іпотечного майна, тим самим знижуючи ризик втрати виданих кредитором коштів. Крім того, своєчасний розрахунок саме ліквідаційної вартості дає можливість

- уникнути видачі необґрунтовано завищених кредитів та прискорити процес реалізації об'єктів застави.
2. Оцінка вартості іпотечного майна базується на попередньому вивченні й аналізі ряду критеріїв, що дозволяють банку прийняти рішення про доцільність кредитування промислового підприємства.
 3. При оцінці промислової нерухомості визначається сподівана ціна продажу, яка може відрізнятись від фактичної ринкової ціни. При визначенні вартості предмета промислової іпотеки слід враховувати лише його довгострокові властивості та дохід, який може принести предмет застави при нормальному господарюванні будь-якому власнику. Тобто, при визначенні можливої ціни продажу мають значення лише довгострокові властивості оцінюваного об'єкта та стабільний дохід підприємства. Не потрібно враховувати непостійні фактори, які можуть підвищувати теперішню вартість (спекулятивні очікування, суб'єктивні інтереси окремої особи тощо).
 4. При оцінці іпотеки обов'язково необхідно враховувати ту обставину, що сторони кредитних відносин цікавить насамперед ціна продажу предмету іпотечного майна на дату можливого звернення стягнення, а не лише на дату укладання кредитної угоди.
 5. Банк має бути обов'язковим учасником визначення вартості іпотечного майна, бо саме він бере на себе усі ризики кредитування.

Таблиця 1

Вплив факторів на визначення ліквідаційної вартості нерухомого майна

Фактори впливу	Вид нерухомого майна (ступінь впливу)	
	Будівлі, споруди, земельні ділянки	Незавершене будівництво
Строк експозиції	Високий	Дуже високий
Інвестиційна привабливість	Високий	Дуже високий
Ринкова вартість	Середній	Високий
Кон'юнктура ринку	Високий	Середній
Маркетинг	Середній	Середній
Суб'єктивні фактори	Дуже високий	Середній
<i>Коментарій</i>	<i>Дуже важливими є юридичні аспекти оформлення нерухомості, наявність технічної документації, індивідуальні характеристики майна. Ліквідаційна вартість суттєво відрізняється від ринкової.</i>	<i>Важливими є індивідуальні характеристики об'єкту, є проблеми у пошуку покупців. Ліквідаційна вартість дуже суттєво відрізняється від ринкової.</i>

Висновки. Таким чином, вартість іпотечного майна має розглядатися як сума, виручена від продажу предмету промислової іпотеки з дотриманням всіх необхідних правових процедур, за вирахуванням витрат, пов'язаних із зверненням стягнення на предмет іпотеки та його реалізацією. При цьому вказана сума прогнозується з певною

вірогідністю в залежності, як від терміну дії кредитного договору, так і від властивостей нерухомого майна промислового підприємства.

Анотація

В статті уточнено термін “ліквідаційна вартість” з наступним виявленням і обґрунтуванням факторів, що впливають на ліквідаційну вартість промислової іпотеки.

Ключові слова: ліквідаційна вартість, іпотека, промисловість, ліквідаційна вартість промислової іпотеки, нерухоме майно, нерухомість, строк експозиції.

Аннотация

В статье уточнен термин "ликвидационная стоимость" со следующим выявлением и обоснованием факторов, которые влияют на ликвидационную стоимость промышленной ипотеки.

Ключевые слова: ликвидационная стоимость, ипотека, промышленность, ликвидационная стоимость промышленной ипотеки, недвижимое имущество, недвижимость, срок экспозиции.

Summary

In the article a term "liquidating value" is specified with a next exposure and ground of factors that influence on the liquidating value of industrial mortgage.

Key words: liquidating value, mortgage, industry, liquidating value of industrial mortgage, real estate, term of display.

Список використаних джерел:

1. Коростелев С.П. Основы теории и практики оценки недвижимости / С.П. Коростелев. – М. : Русская деловая литература, 1998. - 224 с.
2. Международные стандарты оценки (МСО 2005) : 7-е изд. /Пер. с англ. И. Артеменкова, Н. Павлова. - М. : Российское общество оценщиков, 2005.
3. Международные стандарты оценки : 6-е изд. – М. : РОО, 2003. - 214 с.
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / перекл. з англ. ; за ред. С.В. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. - 736 с.
5. Недвижимость личного пользования (классификация и методы оценки) / Я.И. Маркус, О.И. Охтеня, Ю.В. Крумелис [и др.] – К., 1998. – 164 с.
6. Норми професійної діяльності оцінювача [Електронний ресурс] : затверджені Радою УТО : протокол № 7 від 11 квітня 1995 р. – Режим доступу : <http://www.cntei.com.ua/files/docs/normyprofdeyat.DOC>. – Загол. з екрану.
7. Стандарты Российского общества оценщиков : Утверждены решением Правления РОО. – М. : РОО, 1996. – 450 с.
8. Харрисон Г.С. Оценка недвижимости: учеб. пособие / пер. с англ. /Г.С. Харрисон. - М. : РИО Мособлупрполиграфиздат, 1994 - 231 с.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА

Вступ. Проблема підвищення ефективності зернопродуктового виробництва є одним з визначальних факторів економічного і соціального розвитку суспільства. У нашій країні є досить потужний виробничий потенціал, але його якість не задовольняє теперішнім потребам і використовується він незадовільно. Основні засоби зістаріли фізично й морально. В результаті зменшується продуктивність праці, менш розвинута інфраструктура виробництва (транспорт, зв'язок, матеріально-технічне забезпечення, склад-ське господарство).

Людство тисячоліття майже не торкалось природних ресурсів, а теперішні покоління використовують ці ресурси неймовірно швидкими темпами. Рівень потреб споживачів постійно підвищується, що викликає постійне збільшення потреби національного господарства в електроенергії, паливі, сировині. Все це загострює проблему підвищення ефективності.

Питання економічної ефективності зернового виробництва досліджували у своїх працях Волинець В.Л. [2], Мінаков І.А. [3], Обелець О.С. [4] та багато інших науковців.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз ефективності виробництва зерна підприємствами Запорізької області та визначення основних умов її формування.

Результати. Ефективність зерновиробництва має велике значення як для всього аграрного виробництва, так і економічного й соціального розвитку сільських територій. Без продовольчого зерна не може обходитися будь-яка держава для забезпечення потреб у продовольстві населення, а без кормового зерна неможливий розвиток тваринництва, не можна досягти дотримання якісних сівозмін при відсутності в них зернових культур [1, с.117].

Ефективність виробництва – складна економічна категорія, що відображає дію об'єктивних економічних законів, яка у кінцевому підсумку проявляється в результативності виробництва. Разом з тим ефективність є тією формою, в якій реалізується мета виробництва – максимум продукції при мінімізації затрат на її виробництво.

Ефективність виробництва зерна полягає у збільшенні врожайності високоякісного зерна з кожного гектара посівної площі, зниженні собівартості й зростанні прибутку від реалізації продукції.

Собівартість продукції складається із сукупності витрат пов'язаних з виробництвом продукції (табл. 1). У структурі витрат на виробництво зерна у підприємствах Запорізької області найбільшу частку складають витрати на мінеральні добрива і нафтопродукти. Їх частка у загальній структурі витрат становить, відповідно, 17% та 15%. Значними також є витрати на насіння та посадковий матеріал, на їх долю приходиться 10,7%, а прями витрати на оплату праці становлять 9,8% від загальних витрат.

Виробництво зерна завжди було високоефективною галуззю. Його рентабельність у 1994 році перевищувала 180%. У сучасній ситуації при відсутності державного замовлення й нестачі грошей на засоби захисту рослин, сільськогосподарські товаровиробники опинилися у досить скрутному становищі.

У 2009 році у Запорізькій області функціонувало 476 підприємств різної форми власності, що займалися вирощуванням та реалізацією зернових культур. Проте в більшості з цих підприємств рівень рентабельності не перевищував 10%, а 160 підприємств взагалі були збитковими. 45 підприємствам відповідає найвищий рівень рентабельності та найменший показник повної собівартості.

Обвал рівня рентабельності пов'язан із значним погіршенням урожайності зернових культур та подорожчанням цін на енергоносії та технічні засоби. Разом з тим,

через складні погодні умови 2007 року було отримано низький рівень валового збору зернових культур, що спровокувало зростання рівня цін та як наслідок незначне підвищення рівня рентабельності.

Таблиця 1

Рівень та структура витрат на виробництво зерна у підприємствах Запорізької області

Статті витрат	2009 рік	
	тис.грн.	%
Матеріальні витрати, з них:	601657,1	61,1
насіння та посадковий матеріал	105891,6	10,7
Мінеральні добрива	166659,0	17,0
Нафтопродукти	147406,0	15,0
оплата послуг і робіт сторонніх організацій	78817,1	8,0
Решта матеріальних витрат	102883,4	10,4
Прямі витрати на оплату праці	96501,5	9,8
Інші прямі та загально-виробничі витрати, з них:	286550,3	29,1
Амортизація	75362,7	7,7
відрахування на соціальні заходи	35705,6	3,6
Решта інших прямих заг.-виробничих витрат	175481,9	17,8
Всього	984708,9	100

* складено з використанням статистичних даних [5, с. 74-83]

Склалася парадоксальна ситуація з огляду на співвідношення динаміки цін, обсягів продажу зернових культур та розмірів отриманих прибутків. Виробники зернових культур, реалізувавши у 2008 році більше зернових за вищими цінами попередніх років скаржаться на недоотримання прибутків. Пояснити це можна зростанням сукупної пропозиції зернових культур при необхідності повернення одержаних раніше банківських кредитів, проведення розрахунків по заробітній платі та з працівниками і пайовиками в рахунок орендної плати.

У 2009 році порівняно з 2000 роком виробництво зерна у Запорізькій області збільшилось майже у два рази, що дає можливість при повному задоволенні внутрішніх потреб в зерні та продуктах його переробки виділити значну частину на експорт. Проте низька ефективність зерновиробництва не дає можливості використати наявні резерви зростання валових зборів зерна.

При аналізі ефективності виробництва зерна необхідно брати до уваги розміри підприємств. Найкрупнішими виробниками зернових культур в Запорізькій області є товариства з обмеженою відповідальністю. Саме ця форма власності є найбільш розповсюдженою в регіоні серед підприємств, що займаються вирощуванням зернових культур.

Нами було проаналізовано основні економічні показники роботи 25 типових підприємств Мелітопольського та Якимівського районів Запорізької області, що займаються виробництвом та реалізацією зернових культур, з них 13 товариств з обмеженою відповідальністю, 5 фермерських господарств та 7 приватних підприємств (табл. 2).

**Основні економічні показники роботи підприємств різної форми господарювання по
Запорізькій області у 2009 році**

Основні економічні показники	Товариства з обмеженою відповідальністю	Фермерські господарства	Приватні підприємства
Кількість підприємств	13	5	7
Зібрана площа зернових культур, га	2300	1575	528
Урожайність, ц/га	27,2	28,1	19,9
Валовий збір, т	6255,6	4428,9	1055,1
Реалізовано, т	4782,3	4298,0	480,9
Товарність, %	76,4	97,0	45,6
Виробнича собівартість, тис.грн	2709,6	2594,2	363,0
Повна собівартість, тис.грн	3039,8	2703,1	469,5
Ціна реалізації 1 т, грн	667,5	719,6	850,9
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис.грн	3192,2	3093,0	409,2

* складено автором на основі зібраної за підприємствами інформації

Встановлено, що найбільші зібрані площі, а отже і валові збори зернових мають товариства з обмеженою відповідальністю. Проте, незважаючи на значно менші розміри фермерських господарств, кількість реалізованого ними зерна незначно менша за кількість реалізованого зерна товариствами з обмеженою відповідальністю. Нижча товарність зерна у більш крупних підприємствах пояснюється диверсифікацією їх діяльності, та необхідністю залишку зерна для задоволення внутрішніх потреб (для тваринницької галузі, переробки на борошно, крупи та ін.).

Для найменших за розмірами приватних підприємств характерна найвища ціна реалізації 1 т зерна – 850,9 грн, порівняно з 667,5 грн реалізаційної ціни товариств з обмеженою відповідальністю та 719,6 грн – фермерських господарств.

Значну роль у формуванні ефективності діяльності підприємств, що займаються вирощуванням зернових культур відіграє спеціалізація їх діяльності. Це пояснюється, насамперед тим, що підприємство може не розпопрошувати свої ресурси, а зосередити їх на одному чи кількох напрямках виробництва.

Таблиця 3

**Вплив спеціалізації підприємств з виробництва зерна по Запорізькій області на
ефективність їх діяльності**

Показники	Рівень спеціалізації підприємств на виробництві зернових культур		
	до 50%	51-75%	більше 75%
Виробнича собівартість 1 т, грн.	754,8	585,7	566,6
Повна собівартість 1 т, грн.	976,3	635,6	610,3
Виручка від реалізації 1 т, грн.	850,9	667,5	698,4
Прибуток від реалізації 1 т, грн.	-125,4	31,9	88,1
Рівень рентабельності, %	-12,8	5,0	14,4

* розрахунки автора на основі даних внутрішньої бухгалтерської звітності підприємств

Аналіз підприємств Запорізької області, згрупованих за трьома рівнями спеціалізації на вирощуванні зернових культур (до 50% від загальної кількості виробленої продукції рослинництва, від 51% до 75% та більше 75%) довів, що підприємства, які мають вищий рівень спеціалізації, отримують більше прибутку у розрахунку на одиницю виробленої продукції. Таким чином, підприємства з рівнем спеціалізації 75% мають рівень рентабельності виробництва 14,4%, з нижчим рівнем спеціалізації 51-75% - 5%, а проаналізовані підприємства з рівнем спеціалізації менше 50%, взагалі виявилися збитковими (табл. 3).

Отже, визначальним фактором у підвищенні ефективності підприємств зерновиробничої галузі є розвиток виробництва й поліпшення якості зерна, передусім за рахунок впровадження інвестиційно-інноваційних моделей його розвитку.

Нові технології, інвестиції, збільшення внесення мінеральних та органічних добрив можуть внести суттєві зміни у зростання ефективності виробництва зерна, виходу його на внутрішній і зовнішній ринки.

Анотація

У статті розглянуто ефективність діяльності підприємств-виробників зерна у Запорізькій області та визначено основні умови її формування.

Ключові слова: виробництво зерна, ефективність, прибуток, розмір підприємства, собівартість, спеціалізація.

Аннотация

В статье рассмотрена эффективность деятельности предприятий-производителей зерна в Запорожской области и определены основные условия ее формирования.

Ключевые слова: производство зерна, эффективность, прибыль, размер предприятия, себестоимость, специализация.

Abstract

The article describes the efficiency of enterprises-manufacturers of grain in Zaporizhya region and identifies the key conditions of its formation.

Keywords: grain production, efficiency, profits, company size, cost, specialization.

Список використаних джерел:

1. Балабанов Г.В. Територіальна сегментація продовольчого ринку України; Зернопродуктовий комплекс України: структура і територіальна організація / Г.В. Балабанов ; Проект аграрної політики в Україні Університету штату Айова. – К., 1999. – 106 с.
2. Волинець В.Л. Економічна ефективність зернопродуктового виробництва в підприємствах АПК та шляхи її підвищення : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / В.Л. Волинець. – К., 2003. – 179 с.
3. Минаков И.А. Повышение эффективности производства зерна в условиях становления рыночных отношений / И.А. Минаков, Н.Н. Евдокимов // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2001. – № 3. – С. 10–12.
4. Обелець О.С. Економічна ефективність зернового виробництва в Україні / О.С. Обелець // Економіка АПК. – 2003. – № 10 – С. 59–64.
5. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств області за 2009 р. : статистичний бюлетень / [О.В. Сумцова]. – Запоріжжя, 2010. – 100 с.

ФОРМУВАННЯ КАНАЛІВ РОЗПОДІЛУ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

Постановка проблеми. У сучасних умовах світової глобалізації і переходу до інформаційного суспільства особливої актуальності набуває проблема підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників, що на рівні національних продуцентів призводить до нагальної необхідності перегляду ними основних факторів їх конкурентної діяльності в нових умовах інтеграції до європейських та світових економічних процесів. Особливо гостро дана проблема постає перед суб'єктами агропромислового комплексу, для яких набуття Україною членства в СОТ створює низку стримувальних перепон в плані їх розвитку та позиціонування як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Таким чином, широкомасштабне впровадження ринкових відносин та орієнтація розвитку економіки держави на інтеграцію у світове співтовариство вимагають радикальних структурних змін в економічному потенціалі суб'єктів господарювання та адекватної політики підвищення ефективності їх господарської діяльності. В таких умовах альтернативним джерелом росту конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств, у тому числі й переробних підприємств сільськогосподарської спеціалізації, стає застосування нових прогресивних методів і підходів до удосконалення організації їх збутової діяльності. Отже, необхідність адекватного підвищення дієвості постачальницько-збутових мереж шляхом формування ефективних каналів розподілу продукції в трансформаційних умовах господарювання підприємств переробної промисловості обумовлюють значущість ґрунтового дослідження цих процесів та доводять актуальність даної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням конкурентоспроможності аграрної продукції та аграрних підприємств в цілому присвячено значну кількість публікацій провідних науковців, серед яких О.Амосов, А.Булатова, В.Месель-Веселяк, М.Портер, В.Юрчишин. У розробку базових теоретичних і методологічних засад формування системи збуту продукції підприємства АПК значний внесок зробили такі вітчизняні вчені-аграрники, як В.Андрійчук, О.Єрмаков, П.Саблук, О.Шпичак та багато інших. Проте, незважаючи на велику кількість публікацій, потребує систематизації маркетинговий підхід до діяльності аграрних формувань та здійснення уточнення концептуальних принципів формування каналів розподілу саме для переробних підприємств.

Мета дослідження. Дослідити канали збуту сільськогосподарської продукції після її промислової переробки, проаналізувати функції та структуру використовуваних каналів розподілу, узагальнити комплекс факторів, що використовуються для їх оцінювання та, зрештою, визначити конкурентні позиції переробних підприємств у даному аспекті.

Виклад основного матеріалу. Сучасний споживчий ринок характеризується посиленням конкуренції між підприємствами, спричинених появою нових конкурентів в особі іноземних продуцентів та операційних посередників, швидким розвитком інформаційних технологій, підвищенням потреб та вимог клієнтів до якості послуг вітчизняних товаровиробників. Особливо гостро дана тенденція простежується в діяльності підприємств харчової індустрії, адже близько 40% продовольства та сільськогосподарської сировини, споживаного населенням України, ввозиться з-за кордону.

Тож, у сучасних умовах світової глобалізації особливої актуальності набуває підвищення конкурентоспроможності українських підприємств переробної галузі,

оскільки саме аграрний сектор економіки і переробна промисловість забезпечують продовольчу безпеку та продовольчу незалежність України. Крім того, варто зазначити, що харчова промисловість є одним з бюджетоформуючих секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить 9-10 відсотків, а також займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі ринку [4].

В цьому контексті однією з важливих передумов розвитку вітчизняних виробників продукції переробки сільськогосподарської сировини є впровадження ними нових концептуальних засад здійснення підприємницької діяльності, модифікація традиційних підходів до збуту, а також інтенсивне використання ними маркетингових комунікацій, основними функціями яких є донесення до споживачів інформації про унікальні властивості продукції переробки сільськогосподарської сировини, стимулювання попиту, підтримка лояльності клієнтів, формування позитивного іміджу компанії.

Основними перешкодами в розвитку маркетингових комунікацій переважної кількості переробних підприємств України є нівелювання управлінською ланкою маркетингових стратегій як фактору підвищення конкурентоспроможності, що, в свою чергу, призводить до недостатньої розробленості комунікаційної політики господарюючих суб'єктів, невизначеності функцій служб маркетингу, несистемного характеру надання клієнтам інформації, епізодичності проведення маркетингових досліджень, відсутності єдиних інформаційних баз даних.

З огляду на це, доцільним буде зазначити, що конкурентоспроможність галузі визначається наявністю у неї конкурентних переваг, які дозволяють створювати, виробляти (з витратами не вище світових) продукцію високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп покупців споживчої цінності товарів, їх ринкової новизни і вартості (ціни), і поставляти її на конкурентний світовий ринок в оптимальні терміни, що диктуються ринковою ситуацією [2].

На думку більшості вітчизняних економістів, зростання та удосконалення внутрішньої торгівлі – об'єктивна передумова стабільного та динамічного розвитку національної економіки, оскільки саме торгівля виконує роль економічного рушія, забезпечує ефективні господарські зв'язки, формує рівень соціального задоволення населення, та на мікрорівні - підтримує вітчизняного товаровиробника в його прагненні максимального виконання програми збуту.

Таким чином, однією з потужних можливостей створення конкурентних переваг переробного підприємства є вдосконалення його маркетингової діяльності щодо формування політики розподілу. В цьому контексті, під політикою розподілу продукції варто розуміти діяльність конкретного підприємства з планування, реалізації та контролю руху товарів від виробника до споживача шляхом ефективної організації продажу, формування цін, товаропросування, маркетингових комунікацій та післяпродажного обслуговування з метою якнайповнішої реалізації маркетингової стратегії підприємства.

Саме ефективні канали розподілу забезпечують наявність сталого товарного асортименту, сформованого відповідно до запитів кінцевих споживачів, оптимізацію витрат на доведення товарів та сприяють, таким чином, високій якості обслуговування в збуті.

Враховуючи те, що маркетингові канали значною мірою визначають збутову політику переробних підприємств шляхом встановлення оптової та роздрібною ціни на продукцію, її якість, стабільність пропозиції, надійність й рівномірність поставок тощо ефективний розвиток каналів розподілу стає запорукою дотримання продуцентом своїх збутових засад шляхом виконання соціальних та економічних функцій.

Водночас, ефективно діючі канали розподілу створюють умови для безперебійного функціонування самих підприємств, зокрема, однієї з провідних галузей промисловості України – харчової.

Так, як свідчить практичний досвід товаровиробників продуктів харчування, в діяльності переробного підприємства збут відіграє декілька ролей. По-перше, збутова мережа продовжує процес виробництва, здійснюючи підготовку товару до продажу (сортування, фасування, пакування тощо). По-друге, в процесі збуту ефективним чином відбувається виявлення і вивчення смаків і вподобань споживачів. По-третє, за підсумками збуту остаточно визначається результат усіх маркетингових зусиль підприємства, спрямованих на розвиток виробництва і отримання максимального прибутку. Тому у маркетинговій концепції управління підприємством великого значення надають саме збутовій функції, що реалізується через політику розподілу продукції та канали збуту зокрема.

В даному аспекті канал розподілу – це система, до якої входять різні суб'єкти господарської діяльності, метою яких є просування права власності на товар від виробника кінцевому споживачу із забезпеченням власного прибутку шляхом оптимізації всіх складових, що входять до каналу. Оптимізація товароруку та зворотного в'язку, інформаційного забезпечення, фінансових потоків створює цілісну, ефективну та узгоджену систему розподілу.

Маркетингові канали на більшості переробних підприємств України ще не сформувались остаточно та знаходяться в процесі структурування. Основною передумовою даної тенденції вважаю відсутність єдиного підходу до процедури формування каналу розподілу, що враховував би галузеву специфіку переробної галузі, а саме: унікальність зберігання та транспортування продукції переробки сільськогосподарської сировини; рівень попиту на даний продукт, оборотність продукції; цінний сегмент ринку тощо. Тож, узагальнюючи наукові доробки видатного зарубіжного маркетолога Ф.Котлера [1] та спираючись на аналіз практичного досвіду вітчизняних продуцентів, доходимо висновку, що ефективність політики розподілу та системи товароруку переробних підприємств залежить від наступної групи факторів:

- швидкість виконання замовлення (час від відправки замовлення до моменту отримання товару);
- можливість термінового постачання товару за спеціальним замовленням;
- вміння використати найбільш відповідний для перевезення певного товару вид транспорту;
- відповідний рівень запасу товару;
- готовність прийняти назад поставлений товар, якщо він не відповідає необхідній якості або в ньому виявлений дефект, і замінити в найкоротший термін доброякісним;
- забезпечення різних партій відвантаження товару за бажанням покупця;
- наявність розгалуженої та оснащеної складської мережі;
- прийнятний рівень цін, за якими надаються послуги товароруку покупцю.

Таким чином, можемо дійти висновку про те, що важливими елементами товароруку фірми виступають: служба прийому та обробки замовлень, складське господарство, таропакувальне господарство, транспортна служба, фінансова служба, бухгалтерія. Не менш суттєва роль відводиться і під елементи зовнішнього середовища, що опосередковано забезпечують процес розподілу (транспортні організації, що забезпечують перевезення продукції; посередники з їх системою складів; власне збутова мережа). Їх аналіз потребує глибинного та змістовного вивчення як в царині теоретичного підходу, так і з практичної точки зору.

Отже, поняття розподілу продукції в переробній галузі об'єднує регулювання усіх виробничих заходів, спрямованих на переміщення продуктів харчування в просторі і часі від місця виробництва до місця споживання. Тому, алгоритм формування каналу розподілу переробними підприємствами доцільно представити наступним чином (рис. 1.1):



Рис. 1.1. Алгоритм формування каналу розподілу переробними підприємствами

Початковий етап процесу — усвідомлення потреби у формуванні каналу розподілу. Така потреба постає тоді, коли переробне підприємство не може власними зусиллями досягти належних цілей розподілу (реалізувати свою продукцію, охопити цільовий ринок, отримати відповідні доходи тощо). При цьому рішення можуть прийматися як щодо створення принципово нових каналів розподілу, так і щодо трансформування існуючих.

Усвідомивши суть проблеми (формування нового чи реформування чинного каналу розподілу), необхідно чітко визначити цілі розподілу, узгодити їх з іншими маркетинговими цілями та завданнями, а також із політикою підприємства в цілому.

Після координації цілей розподілу необхідно визначити ті завдання (функції), які має виконувати створюваний канал розподілу. Специфікація таких завдань повинна мати конкретний практичний характер, оскільки вона залежить від потреб споживачів, особливостей розподілу різних видів продукції і можливостей підприємства-товаровиробника виконати транспортування продукції, виконання навантажувально-розвантажувальних робіт, надання споживачам виробничих, інформаційних, консультативних та інших послуг, комплектування партій поставок, пакування, збереження, нагромадження товарних запасів тощо власними силами.

Кількість альтернативних варіантів каналів розподілу в переробній сфері, так само як і в інших галузях промисловості визначається рівневою структурою та шириною (напруженість) каналу. Крім того, вид розподілу (інтенсивний, селективний та ексклюзивний) має відповідати політиці підприємства, а також типу товару, який пропонується ринку.

Визначаючи типи посередницьких підприємств та організацій, які братимуть участь у каналі, звертають увагу на їхню спроможність задовольнити потреби тих чи інших сегментів ринку, а також забезпечити товаровиробнику відповідний прибуток. Посередницька організація, залучена зі сторони, дозволяє виробникові користуватися налагодженою системою товароруку, забезпечує більший ринок, економить його витрати на утримання персоналу, але й обтяжує його певними комісійними винагородами і торговельними націнками. Непрямі канали збуту можуть включати різного роду посередників: оптових торговців, дистриб'юторів, дилерів, комісіонерів, агентів, брокерів (маклерів), комівояжерів [3].

Останній етап процесу формування каналу розподілу — вибір його суб'єктів, тобто посередників, які безпосередньо займатимуться організацією товарного руху продукції підприємства-товаровиробника. Як правило, такий вибір здійснюється в три етапи. На першому етапі шукають потенційних посередників, тобто вивчають чинну систему посередницьких підприємств та організацій, яку можна використати, формуючи канал розподілу, на другому — опрацьовують критерії вибору посередників, а вже на третьому — безпосередньо вибирають посередників, складають і реалізують програму керування ними.

Таким чином, виходячи з рівня виконання зазначених функцій каналів розподілу, визначають оцінку ефективності системи товароруху в цілому.

Тож, стає зрозумілим, що ігнорування формування каналів розподілу в системі маркетингу призводить до: прийняття необґрунтованих рішень; стратегії пасивного реагування на ринкові зміни; непослідовність збутових дій; запізнь в введення інновацій; ринкової вразливості підприємства, що призводить до послаблення ринкових позицій підприємства та втрати ним ринкових орієнтирів та конкурентних переваг на продовольчому ринку.

Висновки. Як висновок, відмітимо, що на збут продукції переробних підприємств впливає велика кількість елементів зовнішнього і внутрішнього середовища, які формують робоче оточення організації. Визначальними чинниками цього оточення є конкуренти, споживачі, постачальники. Власне, успішний збут продукції залежить від споживачів, тобто тих, хто платить гроші для придбання товарів та послуг підприємства. Проте робота зі споживачами в умовах жорсткої конкуренції стає щораз складнішою. Тут потрібно враховувати форми та організацію роботи каналів розподілу і просування продукції до споживача, якість роботи збутового персоналу, формування ціни на продукцію, маркетингові комунікації (реклама, зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг, виставки, упаковка, спонсорство тощо).

Отже, для досягнення комерційного успіху при використанні того чи іншого каналу розподілу необхідно проаналізувати всі фінансові питання, провести порівняльну характеристику витрат підприємства на можливі канали збуту, чітко визначити цілі та завдання розподілу, оцінити структурні обмеження каналу та вибрати його оптимальну структуру, враховуючи специфічні фактори галузевого рівня. Крім того, порівняльна оцінка вартості окремих каналів збуту повинна також узгоджуватися з перспективами росту обсягів продажу, а також можливості уникнути втрат від усунених ризиків. Реалізація такого підходу до модернізації маркетингової діяльності більшості переробних підприємств України є запорукою їх сталого розвитку та фактором підвищення конкурентоспроможності на продовольчому ринку України.

Анотація

Статтю присвячено дослідженню теоретико-методичних й прикладних проблем формування каналів розподілу в системі маркетингу переробних підприємств та підвищення ефективності їх функціонування на ринку продовольчих товарів України.

Ключові слова: політика розподілу, канали розподілу, товарорух, конкурентоспроможність.

Аннотация

Статья посвящена исследованию теоретико-методических и прикладных проблем формирования каналов распределения в системе маркетинга перерабатывающих предприятий и повышения эффективности их функционирования на продовольственном рынке Украины.

Ключевые слова: политика распределения, каналы распределения, движение товаров, конкурентоспособность.

Summary

The article is devoted to the study of theoretical and methodological terms, grounding the theoretical and methodological terms, the elaboration of practical recommendations to improve processes of formation and operation of distribution channels in the marketing of processing enterprises in Ukraine.

Key words: distribution policy, distribution channels, movement of the goods, competitiveness.

Список використаних джерел:

1. Котлер Филип. Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. - СПб.: Питер, 2000. - 752 с. (Серия "Теория и практика менеджмента")
2. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: Монографія. – Д.: Видавництво ДУЕП. – 2006. – 276с.
3. Портер М.Э. Конкуренція: [пер. с англ.: уч. пос.] / М.Э.Портер. – М.: Издательский дом „Вильямс”, 2000. – 495 с.
4. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: „Сучасний стан та перспективи розвитку сільського господарства і харчової промисловості України”. Постанова Верховної ради України, Документ 1240-17, ред. від 06.04.2009 / Верховна рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2009.

УДК: 65.331.012:115.6

Філіппова В.Д.

СУТНІСТЬ І СКЛАДОВІ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАЦІВНИКІВ АПК

Постановка проблеми. В умовах реформування агропромислового комплексу для забезпечення його подальшого розвитку пріоритетного значення набуває проблема формування та ефективного використання кадрового потенціалу підприємств АПК.

Кадровий потенціал є невід’ємним елементом системи управління АПК. Його рівень залежить від взаємозв’язаних організаційно-економічних і соціальних заходів щодо формування, розподілу, перерозподілу робочої сили на рівні підприємства, від створення умов для використання і розвитку кадрового потенціалу кожного окремого працівника.

Сьогодні перед АПК постають нові вимоги до формування і використання кадрового потенціалу, виникає необхідність створення дієвих механізмів активізації потенціалу працівника і суспільної праці.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Формування та реалізацію потенціалу фахівців розглядали такі провідні вчені, як О.Амосов, І.Андрєєв, Л.Гавришева, О.Грішнова, А. Данилова, Ф. Зінов’єв, В.Новиков, Г.Новолодська, Л.Тарасевич, С. Немирович, В.Ярова.

Формування кадрового потенціалу у різних аспектах розкрито в роботах І.Зінов’єва, В.Москаленко, Д.Неверкевич, О.Пархоменко-Куцевіл, Н.Прижигалінської, Т.Дерев’янку.

Питання розвитку кадрового потенціалу аграрного сектора вивчали В.В'юн, П.Гайдуцький, В.Геєць, О.Єрмаков, В.Кропивко, Г.Купалова, В.Шебанін, В.Юрчишин, К.Якуба та інші вітчизняні й зарубіжні науковці.

Проте їх праці не остаточно розв'язують проблему формування кадрового потенціалу працівників АПК та шляхи її вирішення. Це зумовило актуальність і вибір теми даної статті.

Метою статті є визначення чинників, складових та основних елементів кадрового потенціалу працівників АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кадровий потенціал підприємства АПК віддзеркалює сукупність його штатних працівників, кількісні та якісні характеристики яких за відповідною мотивацією та з врахуванням особливостей сільського господарства забезпечують можливість та здатність в умовах ринкового середовища здійснювати виробничо-господарську діяльність з максимальною результативністю [1; С.7].

Дослідження засвідчують, що особливості сучасного формування кадрового потенціалу підприємств в аграрному секторі зумовлені: формуванням багатокладності в АПК; розвитком різних організаційно-правових структур на основі приватної форми власності на землю та майно; необхідністю постійного пристосування до динамічних змін ринкового середовища; вагомістю аграрного виробництва як основи продовольчої безпеки країни; посиленням процесів економічної глобалізації; різноплановістю і диверсифікацією господарської діяльності на селі; ментальністю вітчизняного селянства; диференціацією населення країни та селянства за рівнем грошових доходів; специфікою сільськогосподарського виробництва та його продукції як товару, який значною мірою визначає ринкові цілі, дистрибуцію, комунікацію, цінову політику і т.д. [1; С.8]

Формування кадрового потенціалу АПК являє собою складний і довготривалий процес набуття й використання навичок, знань і умінь, який охоплює собою відповідне навчання, набуття практичних навичок і конкретне їх цільове використання в певних умовах. Результативність цього залежить від особистого потенціалу працівника, як сукупності якісних характеристик людини, які визначають можливість й межі участі у трудовій діяльності [2]. При формуванні кадрового потенціалу АПК необхідно враховувати зовнішні і внутрішні чинники, а також особистісні, колективні і загальнонародні інтереси кадрового потенціалу АПК. Слід зазначити, що в науковій літературі недостатньо приділяється увага питанням систематизації і класифікації чинників, що визначають формування і використання кадрового потенціалу [3]. Основними етапами формування кадрового потенціалу є аналіз чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на нього.

До чинників зовнішнього середовища відноситься: кадрова політика та конкурентоспроможність інших підприємств АПК; територіальні та екологічні фактори.

До чинників внутрішнього середовища, які впливають на формування кадрового потенціалу підприємства АПК, на нашу думку, можна віднести: цілі і стратегію підприємства, кадрову політику, фінансово-економічні можливості підприємства; організацію виробництва та праці; маркетингову та моніторингову діяльність; професійно-кваліфікаційні, соціально-психологічні, морально-етичні та психофізіологічні фактори.

Основними складовими кадрового потенціалу є: освіта; рівень кваліфікації; професійні здібності; професійні навички; психометричні характеристики кадрів підприємства АПК.

Отже, всі перераховані чинники одночасно впливають на формування і розвиток кадрового потенціалу підприємств АПК. У свою чергу, найвпливовішим чинником в умовах ринкової економіки є рівень професіоналізму, базованому на знаннях, який представляє собою найкраще розміщення капіталу для особистості, підприємства, суспільства та є одним із головних чинників формування і розвитку кадрового потенціалу.

Аналізуючи наукову літературу, ми виділили основні елементи кадрового потенціалу працівника будь-якої галузі, в тому числі підприємства АПК. До них можна віднести: психолого-фізіологічний потенціал; інтелектуальний потенціал; творчий потенціал; соціальний потенціал; інформаційний потенціал; моральний потенціал; культурний потенціал; інноваційний потенціал; професійний потенціал.

В.Новиковим, Є.Можаєвим розроблена професійна модель діяльності фахівців і менеджерів АПК [4]. Вона являє собою систему функцій і їх змістовне наповнення та системно відбиває загальні функції без обліку специфіки діяльності фахівця. Профіль діяльності (технологічний, механічний або економічний), звичайно, впливає на значимість представлених функцій у діяльності фахівця АПК. При цьому міняється обсяг окремих функцій, але не загальний зміст.

Авторське бачення особистісно-орієнтованого процесу формування кадрового потенціалу працівника агропромислового сектору представлено на рис.1

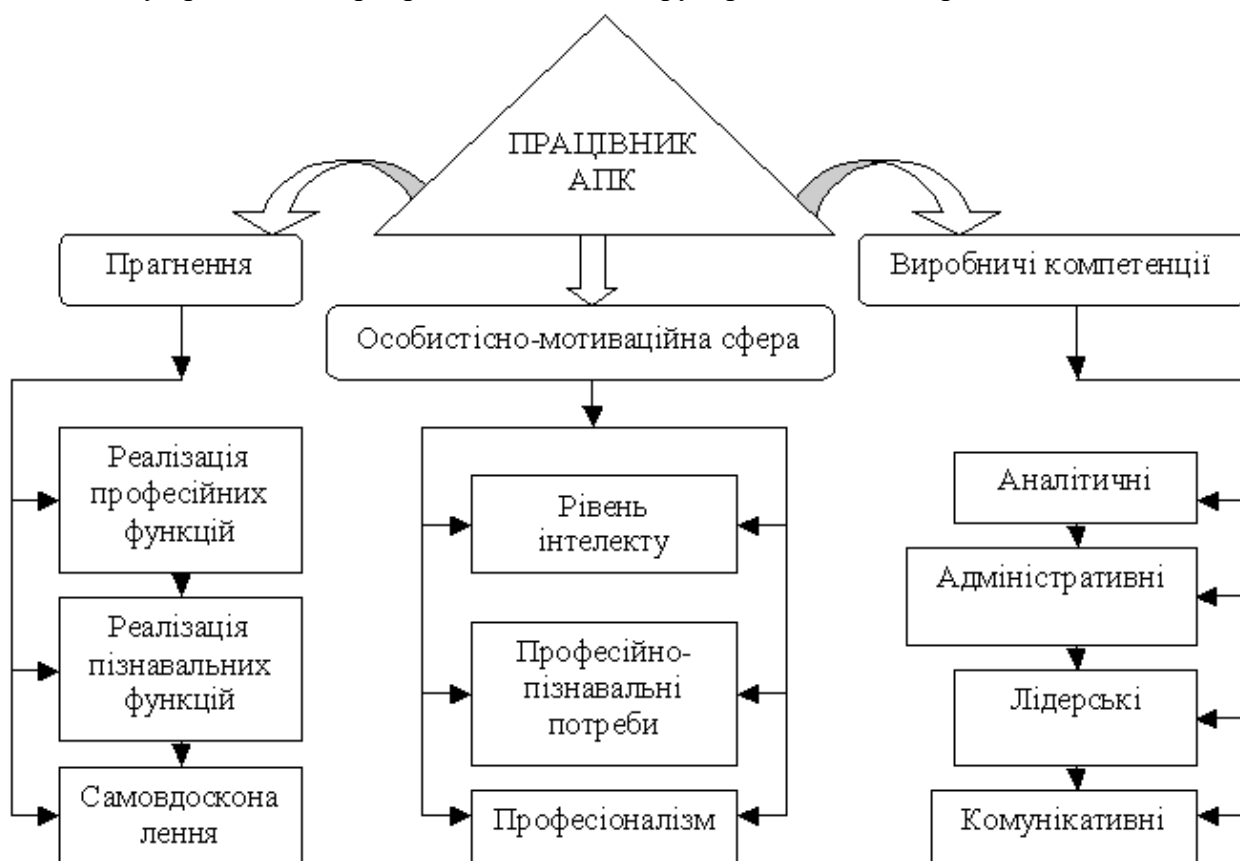


Рис.1 Особистісно-орієнтована модель працівника АПК (джерело: власна розробка автора)

Зазначена модель, на нашу думку, розкриває психолого-економічні аспекти становлення професіонала в сфері АПК, враховуючи специфіку аграрної сфери. Ця модель ґрунтується на прагненнях, особистісно-професійній сфері працівника та його виробничій компетенції. Кожний з зазначених аспектів повинен допомогти працівнику не тільки здобути певні навички та знання, але й ще спонукати працівника до самореалізації, самоактуалізації, особистісний росту.

Все зазначене вище складає сукупність теоретично-практичних засобів, методів та технологій. Їх впровадження справляє цілеспрямований вплив на розвиток та формування кадрового потенціалу працівника АПК. Низку цих понять можна об'єднати в поняття "механізм" формування кадрового потенціалу.

Механізм – це складний суспільно-економічний процес, який передбачає взаємодію об'єкта і суб'єкта, а багатошарова структура, що включає сукупність різних

елементів, вимагає вміння розпізнати, який саме елемент найкраще працюватиме в конкретній ситуації. Досконалість механізму залежатиме від інтелекту та досвіду його творців, тобто, суб'єкта застосування механізму. Якість функціонування будь-якого механізму залежить від взаємо поєднання його складових частин та узгодженості дій його елементів. Таким чином, системне розуміння механізму включає ще й поняття взаємозв'язків, оскільки елементи механізму між собою взаємопов'язані і вони, одночасно, взаємопов'язані із відповідними елементами іншої природи того об'єкту, на який впливає даний механізм. Наявність постійних та міцних зв'язків між усіма елементами механізму, а також тими, які дотичні до його реалізації, характеризуватиме рівень організованості механізму [5; С.242].

Серед складових механізму формування кадрового потенціалу АПК можна виділити: добір спеціалістів АПК; трудову адаптацію та мотивацію працівників АПК; профорієнтацію та підвищення кваліфікації кадрів АПК. Все це в кінцевому результаті повинно надати працівнику можливість самореалізації та особистісного росту. Вдосконалюючи свою професійну майстерність окремих працівників підвищує загальний рівень підприємства.

Важливо зрозуміти, що ідеї самореалізації, особистісного росту й багато іншого не виникає само по собі, а є наслідком більш глибоких установок, що задають цілком визначений підхід до розвитку особистості. Відповідно до базової установки й розв'язання проблеми сутності людини вирішується питання про те, що робити з сутністю, щоб людина стала краще. Як її правильно розбудувати, виховувати. Це питання про зміст виховання принципово вирішується в такий спосіб: якщо сутність людини негативна, то її треба виправити; якщо сутності немає – її треба створити, сконструювати й донести до людини. При цьому в обох випадках головним орієнтиром виступають інтереси суспільства. Якщо сутність позитивна – їй треба допомогти розкритися [6].

Особистісне зростання – це складний багато аспектний процес, який відповідає внутрішній логіці та має індивідуально-своєрідну траєкторію. Тому, можна визначити вихідний принцип особистісного росту, який, опираючись на формулу К.Роджерса [7] “Якщо – Тоді”, можна сформулювати наступним чином: якщо є необхідні умови, то в людині актуалізується процес саморозвитку, природнім наслідком якого будуть зміни в напрямку його особистісної зрілості. Саме ці зміни, їх зміст, спрямованість, динаміка, свідчать про процес особистого росту й можуть виступати в якості професійної компетентності працівника АПК. При повноцінному особистісному розвитку ці зміни торкаються взаємин особистості як із внутрішнім миром (інтраперсональність), так і із зовнішнім миром (інтерперсональність). Відповідно й критерії особистісного розвитку складаються з інтраперсональних і інтерперсональних.

Інтраперсональні критерії особистісного росту: прийняття себе; відкритість внутрішньому досвіду переживань; розуміння себе; відповідальна воля; цілісність; динамічність.

Інтерперсональні критерії особистісного росту: прийняття інших; розуміння інших; соціалізація; творча адаптивність [7].

Зміни в кожному із напрямків особистісного розвитку відбуваються у відповідності зі своїми специфічними закономірностями. У той же час це процес цілісний, взаємозалежний і зростання в одному особистісному вимірі сприяє просуванню в інших. Тому важливий факт просування в цьому напрямку, включення в процес відкриття й знаходження себе, що дає можливість людині ставати усе більш вільним і відповідальним, автентичним і неповторним, дружлюбним і відкритим, сильним і творчим і, в остаточному підсумку, – більш професійним у певній сфері діяльності.

Формування професіонала не може відповідати сучасним вимогам, якщо він опанував тільки знаннями й уміннями, але не розвив потреби у творчій, пізнавальній і професійній діяльності. Отже, умовою якісної підготовки фахівця є формування й розвиток професійно-пізнавальних потреб, збільшення їх питомої ваги в структурі

мотивації, перетворення їх у провідний мотив, у рису особистості фахівця [8].

Відзначимо, що процес об'єктивації потреб у вигляді мотивів носить індивідуальний характер і залежить від обставин життя конкретного суб'єкта. Наприклад, потреба в спілкуванні може реалізовуватися в одних працівників у вигляді мотивації співробітництва, альтруїзму, в інших – у вигляді гнітючої, репресивної позиції по відношенню до інших. Мотиви перебувають в ієрархічних відносинах між собою. Характер ієрархічної системи також індивідуальний і визначає працівника як особистість. Мотивація спрямовує і регулює діяльність, пов'язує результати дій з особистими потребами.

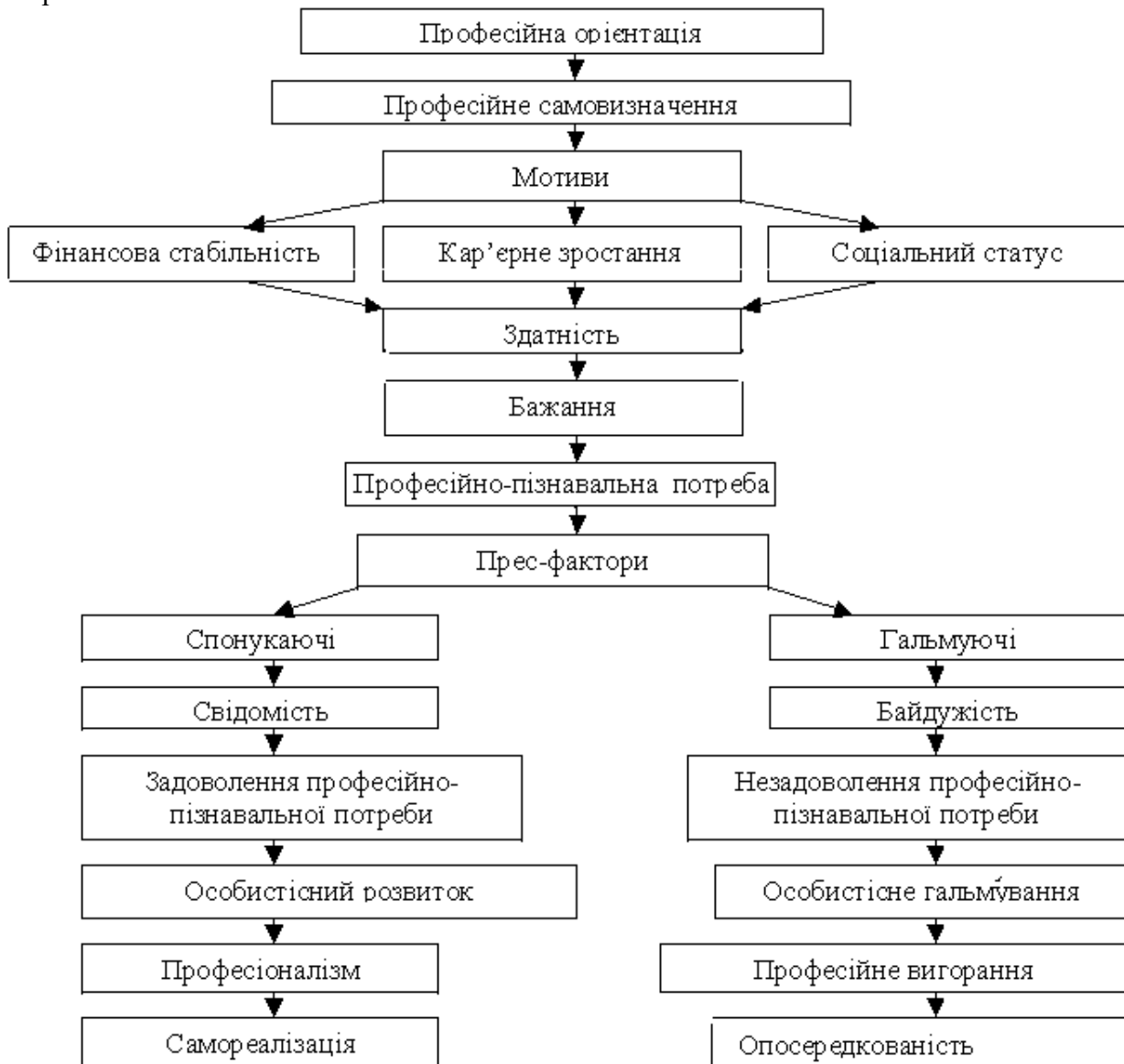


Рис.2 Вплив професійно-пізнавальної потреби на особистісно-професійний розвиток працівника АПК (джерело: власна розробка автора)

Феноменологічно мотивація проявляється в емоційному фарбуванні подій і дій суб'єкта, у спрямованості й селективності людської діяльності, у системі цінностей і переваг. Залежно від того, чи зв'язаний мотив суб'єкта зі змістом виконуваної діяльності, виділяють внутрішні й зовнішні вигляди мотивів. Внутрішні мотиви пов'язані зі змістовними особливостями діяльності, а зовнішні орієнтовані на її продукти – прямі або побічні.

Нами визначена умовна класифікація мотивів працівника агропромислового комплексу, емпіричною основою якої стали проведені нами інтерв'ю і бесіди з

працівниками аграрних підприємств. До основних мотивів відносяться: дієвий мотив, мотив співробітництва; мотив спілкування; мотив афіліації; мотив самоствердження; пізнавальний мотив; мотив самореалізації та розвитку. Останній дозволяє працівнику реалізовувати професійні потенції, дає можливість одержати оцінку своєї праці, задовольнити професійно-пізнавальні потреби.

Потреби становлять основу більшості теорій мотивації, що стверджують, що за допомогою їх задоволення можна впливати на активність людей. Структура потреб і їх ранжирування відбивають концептуальні особливості методик мотивацій. Найбільш важливою при формуванні кадрового потенціалу АПК, на нашу думку, є наявність професійно-пізнавальної потреби.

На нашу думку, пізнавально-професійна потреба відіграє найважливішу роль в професійно-особистісному розвитку працівника агропромислового сектору. Цей процес відображений у схематичному вигляді на рис.2

При складанні даної схеми нами були обрані мотиви, що були одержані на основі самих високих у процентному співвідношенні відповідей респондентів. Серед інших були запропоновані наступні мотиватори: фінансова стабільність, кар'єрне зростання, фінансова незалежність, професійна спадковість, потяг до професії, соціальний статус і т.д.

На нашу думку, на задоволення професійно-пізнавальної потреби впливає ряд прес-факторів, які можуть мати як спонукаючу, так і гальмуючу дію. При спонукаючій дії прес-факторів виникає задоволення професійно-пізнавальної потреби, що в свою чергу приводить до особистого розвитку, професіоналізму, і, як результат – самореалізації працівника. При гальмівних прес-факторах, навпаки, відбувається гальмування особистісного розвитку, та професійне вигорання.

Ми пропонуємо, класифікувати типи працівників агропромислового комплексу залежно від рівня активності професійно-пізнавальної потреби (рис.3).

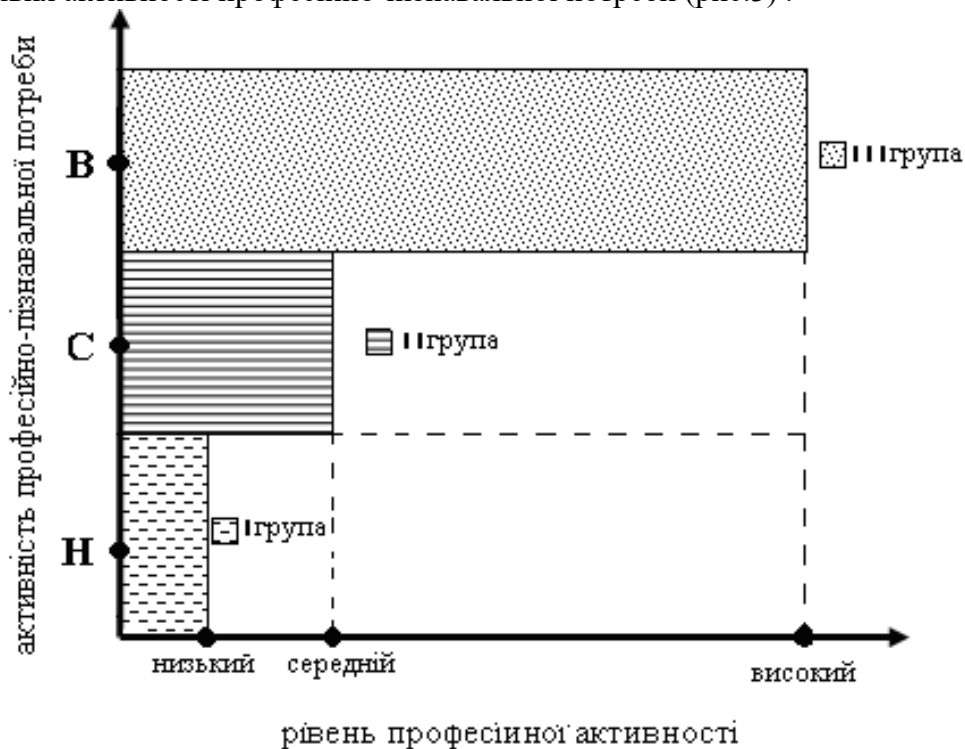


Рис.3 Класифікація типів працівників АПК в залежності від рівня активності професійно-пізнавальної потреби (джерело: розроблено автором)

В зв'язку з цим нами розроблена характеристика груп працівників агропромислового комплексу, залежно від рівня активності професійно-пізнавальної

потреби.

I тип працівників “Ригідний” (низький рівень пізнавальної потреби, низька професійна активність). Автоматична рефлекторна праця; безініціативність і постійне очікування вказівок зверху; бажання отримати схвалення, а не визнання; побоювання невдачі; утруднення у зміні запланованої програми діяльності; невпевненість у власній компетентності; готовність вислуховувати критику і міркування, але нездатність реалізувати поставлені завдання.

II тип працівників “Ліберальний” (середня пізнавальна потреба, середня професійна активність). Рефлекторна праця; консервативна організація діяльності; небажання приймати на себе відповідальність за рішення і їх наслідки; реалізація тільки індивідуальних інтересів; погодження пропозиції рішень; спокійно вислуховує заперечення відносно власної позиції з тих чи інших питань, вважає нерозумним завжди наполягати на власному рішенні займається тільки найбільш складними і важливими питаннями Звичайно, йому як і кожній людині, властиві побоювання за власний добробут. Однак, якщо цього вимагають інтереси справи, він сміливо йде на розрахований ризик. Максимально обґрунтовуючи рішення, втілює їх у роботу.

III тип працівників «Інтернальний» (високий рівень пізнавальної потреби, висока професійна активність). Перспективна рефлекторна праця; креативність у поглядах; розглядає власну відповідальність як засіб самореалізації; прагне через самосвідомість та самоконтроль раціоналізувати, покращити свою діяльність; бажання бути поміченим; розумно реагує на критику; має спеціальні глибокі знання, постійно вдосконалює фахові уміння та здібності; розвинена потреба у досягненнях і успіху; професійно реалізовує “Я-концепцію”

Таким чином, виникаючи як компонент або умова кадрового потенціалу працівника підприємства АПК, професійно-пізнавальна потреба як чинник особистісно-професійного розвитку переходить у практичну діяльність, в системі якої вона набуває нових специфічних рис. Розвиваючись чи уповільнюючись вона прямо впливає на професійну характеристику працівника агропромислового комплексу, тобто на його кадровий потенціал.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку. Результати проведеного у статті дослідження дають змогу сформулювати наступні основні висновки. Формування кадрового потенціалу працівників АПК являє собою складний і довготривалий процес набуття й використання навичок, знань і умінь, який охоплює собою відповідне навчання, набуття практичних навичок і конкретне їх цільове використання в певних умовах. При формуванні кадрового потенціалу АПК необхідно враховувати зовнішні і внутрішні чинники, а також особистісні і колективні інтереси.

Ефективне формування кадрового потенціалу працівників агропромислового комплексу можливе за умови наявності адекватного механізму, теоретична модель якого включає систему взаємопов'язаних елементів, функцій, принципів та функціонування певного механізму. Тому подальші дослідження варто продовжувати у напрямку розробки ефективних механізмів формування кадрового потенціалу підприємств АПК.

Анотація

В статті розглянуто чинники, складові та основні елементи кадрового потенціалу працівників АПК; запропоновано особистісно-орієнтовану модель працівника АПК; досліджено вплив професійно-пізнавальної потреби на особистісно-професійний розвиток працівника АПК і запропонована класифікація типів працівників АПК, залежно від рівня розвитку зазначеної потреби.

Ключові слова: кадровий потенціал, чинники, механізм, професійно-пізнавальна потреба.

Аннотація.

В статті розглянуті фактори, що складають і основні елементи кадрового потенціалу працівників АПК; запропонована особистісно-орієнтована модель працівника АПК; досліджено вплив професійно-пізнавальної потреби на особистісно-професійне розвиток працівника АПК і запропонована класифікація типів працівників АПК, залежно від рівня розвитку даної потреби.

Ключові слова: кадровий потенціал, фактори, механізм, професійно-пізнавальна потреба.

Annotation

The article discusses the factors and the main elements of the capacity of the AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX; a personality-oriented model worker of AIC; influence of professional learning needs personality-professional employee development of AIC and proposed a classification of types of AGRICULTURAL workers, depending on the level of development of the needs.

Keywords: human resources capacity, factors, vocational and educational need.

Список використаної літератури:

1. Формування та підвищення ефективності використання кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств регіону : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Н.В. Прижигалінська; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. — Миколаїв, 2008. — 20 с.
2. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография. - Сумы: ИТД «Универсальная книга», 2004
3. Гудсков А.К., Левченко О.М., Орленко Ю.В. Трудовой потенциал та його місце в системі ринкових відносин (теоретичні аспекти) // Проблеми аеронавігації / За ред. СМ. Неділька. Вип. 2, ч. 1. - Кіровоград: ДЛАУ, 1997. - С. 180-189.
4. Новиков В., Е.Можаев Професійне становлення молоді в агропромисловому комплексі// "Кадровик. Кадровий менеджмент", 2009, №1
5. Захарчин Г. Механізм формування організаційної культури на підприємстві // Формування ринкової економіки в Україні. - 2009.- Вип.19.- С.241–248
6. Братченко С.Л., Миронова М.Р. Личностный рост и его критерии// Психологические проблемы самореализации личности. СПб., 1997, с.38-46
7. Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление человека. М., 1994
8. Жернов, В.И. Професійно-педагогічна спрямованість особистості студента: теорія і практика її формування: дис. ...д-ра пед. наук / В.И. Жернов. – Магнітогорск, 1999. – 305 с.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ КООПЕРАЦІЇ І ІНТЕГРАЦІЇ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Постановка проблеми. Економічні перетворення, які відбуваються в аграрній сфері України, сприяють створенню багатуокладної економіки. Однією з найбільш перспективних форм організації виробництва на сучасному етапі в агропромисловому комплексі стає кооперація і агропромислова інтеграція. Кооперація пов'язана з інтеграцією. Якщо кооперація – це співробітництво, сумісна діяльність самостійних фізичних і юридичних осіб з метою виробництва продукції (послуг) і реалізації власних інтересів, то інтеграція – процес зближення й об'єднання господарюючих суб'єктів у єдине ціле. Ці явища мають одну основу – поділ праці й виробництва, проте виявляються через різні види кооперативних зв'язків по горизонталі та вертикалі.

У сучасній світовій економіці сформувалися цілі групи галузей, що технологічно, економічно й організаційно тяжіють до сільського господарства. Процес їхнього зближення одержав назву "агропромислової інтеграції". Агропромислова інтеграція – це організаційно-економічне поняття, що характеризує свідоме, регульоване об'єднання і розвиток в єдиному господарському організмі спеціалізованих сільськогосподарських і промислових виробництв [3, с. 29, 30].

Розрізняють горизонтальну, вертикальну та змішану інтеграцію [3, с. 28, 29; 1; 2]. Усі три види взаємозалежні, взаємообумовлені й виражають, з однієї сторони, сучасний процес концентрації виробництва в цілому, а з іншої – якісні зрушення в розвитку матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, міжгосподарських та агропромислових формувань. Спеціалізація і концентрація сільськогосподарського виробництва, його перехід на промислову основу, здійснювані в широких масштабах на основі горизонтальної інтеграції, неможливі без міцних зв'язків сільського господарства з підприємствами переробної промисловості. Водночас виробничо-економічне й організаційне єднання суміжних підприємств і галузей промисловості відбувається як результат поглиблення спеціалізації і концентрації сільськогосподарського виробництва на базі інтенсивного розвитку внутрішньогалузевих зв'язків. Сільськогосподарська кооперація може мати місце практично в усіх сферах аграрного сектора.

Огляд досліджень з цієї проблеми. Питанням розвитку сільськогосподарської кооперації та інтеграції в аграрному секторі національної економіки присвятили свої дослідження вітчизняні економісти-аграрники, серед яких найсуттєвіший внесок зробили В. Гончаренко, Ф. Горбонос, Ю. Губені, В. Зіновчук, П. Канінський, О. Крисальний, М. Малік, В. Месель-Веселяк, О. Могильний, Л. Молдаван, А. Пантелеймоненко, П. Саблук, І. Червен, Г. Черевко, В. Юрчишин та ін.

Проте, не дивлячись на високу економічну і соціальну значущість кооперації і інтеграції, яка доведена практикою передових країн, в нашій країні вони розвиваються дуже повільно. Основні причини – брак кваліфікованих кадрів, недосконалість правової бази, відстороненість держави як від економічної підтримки даних процесів, так і від інформаційно-роз'яснювальної роботи відносно їх переваг. Тому питання соціально-економічного значення кооперації і інтеграції потребує поглибленого висвітлення. Саме це визначає актуальність даного дослідження.

Завданням дослідження є встановлення основних мотивів розвитку процесу вертикальної інтеграції та визначення соціально-економічного значення кооперації і інтеграції використовуючи абстрактно-логічний, монографічний, метод порівняння.

Виклад основного матеріалу. Між кооперацією і інтеграцією існує тісний зв'язок і взаємна залежність (рис. 1). Ці напрями розвитку сільського господарства ефективні, якщо вони базуються на взаємовигідних економічних відносинах і сучасних технологіях.

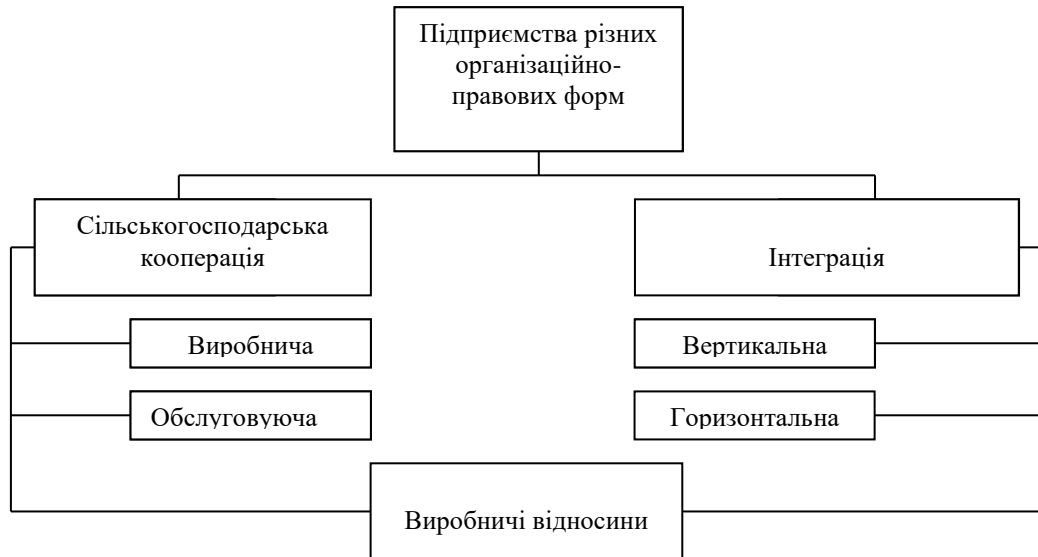


Рис. 1. Кооперація та інтеграція в умовах багатокладної економіки
Джерело: власні дослідження.

При кооперації можна забезпечити оптимальну концентрацію виробництва, зміцнити зв'язки між учасниками кооперації, підвищити продуктивність праці і знизити собівартість продукції. Процеси горизонтальної інтеграції, які виникають при кооперуванні, дозволяють укрупнити виробництво, поглибити його спеціалізацію і розподіл праці. При вертикальній інтеграції збільшуються виробничі потужності, зміцнюються виробничо-економічні зв'язки між партнерами (рис.2).



Рис. 2. Процеси інтеграції при кооперуванні
Джерело: власні дослідження.

Основні мотиви виникнення вертикальної інтеграції, що безпосередньо мають вплив на тип організаційної структури інтегрованого підприємства, сформульовані на рис. 3.

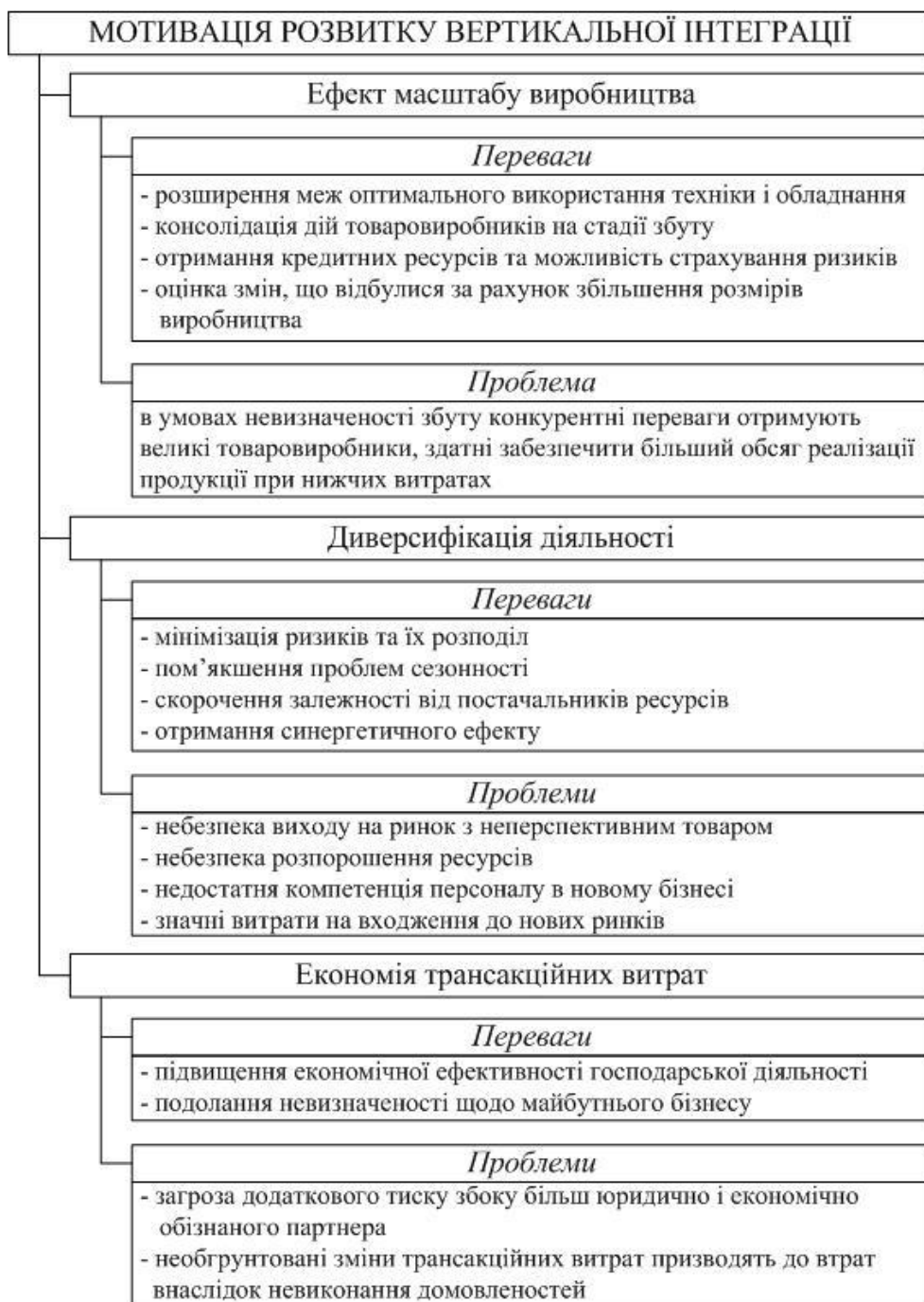


Рис. 3. Основні мотиви розвитку процесу вертикальної інтеграції
Джерело: власні дослідження.

Розвиток вертикальної інтеграції забезпечує певний економічний ефект, що може розглядатись у трьох площинах:

1. Економія завдяки збільшенню масштабу виробництва – техніко-технологічна економія, отримана в результаті концентрації виробництва, дозволяє розширити межі оптимального використання техніки й обладнання.

При цьому виникає так званий технічний ефект масштабу, що дозволяє оцінити зміни, які відбуваються за рахунок збільшення розмірів виробництва [4, с. 140]. Результативність ефекту масштабу багато в чому визначається характером ринків, у яких

суб'єкти господарювання виступають як продавці й покупці. Чим більше розосереджено діють сільськогосподарські товаровиробники, тим їм складніше реалізувати свої інтереси в розумінні розширення масштабів діяльності. В умовах невизначеності збуту переваги залишаються за великим товарним виробництвом, здатним запропонувати більший обсяг продукції за нижчих витрат. Це явище має назву ринкового ефекту масштабу [4, с. 140]. Воно реалізується в тому випадку, коли товаровиробники консолідують свої дії на стадії збуту за допомогою організації кооперативів.

2. Економія завдяки диверсифікації діяльності, тобто економія на різноманітності виробленої продукції й освоєнні нових ринків збуту. Механізм реалізації цього виду економії базується на організації багатопрофільної діяльності, або ефекту широти асортименту, якщо виробничі витрати знижуються мірою диверсифікації виробництва.

3. Економія трансакційних витрат. Трансакція (від англ. transaction – ділова операція) означає взаємодію суб'єктів з приводу економічних благ. Під трансакційними витратами розуміють витрати, пов'язані з обміном і захистом правомочності власності [3, с. 31]. На макрорівні при зміні трансакційних витрат використовується поняття "трансакційний" сектор. До нього входять витрати оптової і роздрібною торгівлі, банківської сфери, а також на утримання державного апарату. На мікрорівні цей показник розраховується на підставі постійних витрат у собівартості продукції і послуг.

О. Чаянов розглядав кооперацію саме як процес вертикальної концентрації сільського господарства, що виникає в тому випадку, коли "контроль над системою торговельних, елеваторних, меліоративних, кредитних і перероблюючих сировину підприємств, концентруючих і здійснюючих керівництво процесом сільськогосподарського виробництва, частиною або цілком належить не власникам капіталу, а організованим дрібним виробникам, які вклали в підприємства свої капітали або ж зуміли створити капітали суспільні" [5, с. 137].

Економічне і соціальне значення горизонтальної і вертикальної кооперації і інтеграції, перш за все, полягає в тому, що це важливий фактор виходу з кризи, яка створилася в процесі реформування аграрного сектора і всієї економіки.

По-перше, кооперація і інтеграція приводять до концентрації виробництва. Завдяки співробітництву і об'єднанню зусиль, підприємства активізують інвестиційну діяльність, концентрують капітальні вкладення і добиваються додаткового синергетичного ефекту, який не може бути отриманий окремими товаровиробниками сільськогосподарської продукції чи її переробниками.

По-друге, посилюється фінансова стійкість підприємств, їх позиції на ринку, підвищується ринкова частка, створюється атмосфера довіри серед учасників виробництва кінцевої продукції, збільшується попит на неї. Кооперація оптимально сполучає приватні, колективні і державні інтереси, тому що пов'язана з видами власності, які діють в сучасних умовах.

По-третє, кооперація є найбільш ефективною і перспективною формою господарювання в аграрній сфері економіки. Вона може захистити вітчизняних виробників; відстоювати інтереси товаровиробників в різних державних структурах; створювати свої джерела інвестування за рахунок кредитних кооперативів; забезпечувати переваги крупного виробництва при збереженні дрібних, середніх і індивідуальних форм господарювання; створювати умови для цивілізованого розвитку особистих селянських господарств, які можуть кооперуватися між собою, з сільськогосподарським підприємствами, підприємствами інших сфер АПК, фермерськими господарствами.

Соціально-економічне значення співробітництва і інтеграційних зв'язків особистих селянських господарств із суспільним виробництвом у тому, що вони якісно розвиваються як суттєва частина АПК і важлива складова сільського способу життя, збереження традицій і трудового виховання.

По-четверте, кооперація по вертикалі дозволяє вирішувати проблему узгодженого і швидкого просування продукту з мінімальними фізичними втратами і збереженням якості.

Ця перевага реалізується при всіх різноманітних формах від тимчасових короткострокових договірних відносинах до повного об'єднання власності і втрати самостійності суб'єктів.

По-п'яте, кооперація стимулює підвищення кваліфікації, отримання нових професій, прагнення вивчати, аналізувати і враховувати зовнішні фактори, які визначаються взаємовідносинами із суб'єктами ринку: споживачами, постачальниками конкурентами, державними органами тощо.

Висновки. Серед факторів ефективного розвитку економіки країни, особливо сільського господарства, збільшується роль і значення кооперації і агропромислової інтеграції. Поєднуючи в собі особисті, колективні і суспільні інтереси, вони сприяють подоланню соціально-економічної кризи сільського господарства. В сучасній аграрній політиці кооперація і агропромислова інтеграція розглядаються як умова зниження витрат виробництва і обігу. Кооперація і агропромислова інтеграція дозволяють об'єднувати ресурси окремих виробників, забезпечують концентрацію виробництва і специфічний синергетичний ефект, раціональне використання місцевих умов, праці, землі, а також розвиток підприємницьких здібностей учасників ринку.

Анотація

В статті розглянуто питання соціально-економічного значення кооперації і інтеграції. Визначені процеси інтеграції при кооперації. Виявлені основні мотиви розвитку процесу вертикальної інтеграції.

Ключові слова: кооперація, інтеграція, агропромислова інтеграція, спеціалізація, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція.

Аннотация

В статье рассмотрен вопрос социально-экономического значения кооперации и интеграции. Определены процессы интеграции при кооперации. Выявлены основные мотивы развития процесса вертикальной интеграции.

Ключевые слова: кооперация, интеграция, агропромышленная интеграция, специализация, горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция.

Summary

The questions of social-economic importance of cooperation and integrations are considered in article. The processes integrations to cooperation. Will revealed main motives of the development of the process to vertical integration.

The key words: cooperation, integration, agribusiness integration, specialization, horizontal integration, vertical integration.

Список використаних джерел:

1. Андреева Н.М. США: специализация сельского хозяйства / Андреева Н.М. – М., 1994. – 36 с.
2. Мартынов В.Д. Аграрные отношения и сельскохозяйственная кооперация в Швеции / Мартынов В.Д. – М., 1967. – 128 с.
3. Минаков И.А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК / Минаков И.А. – М.: Колос С, 2007. – 264 с.
4. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация: учеб. пособие / Ткач А.А. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2005. – 364 с.
5. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / Чаянов А.В. – М.: Экономика, 1989. – 492 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СТРАНАХ МИРА

Постановка проблемы. В условиях реформирования экономики Украины, пересмотра принципов и методов хозяйствования малым предприятиям все больше и больше уделяется внимание со стороны государства, создаются новые и пересматриваются существующие механизмы ведения малого бизнеса. Особенно вопрос деятельности малых предприятий остро встает в связи с принятием законодательных актов, регулирующих экономические условия их работы. Поэтому проблема функционирования в Украине малых предприятий является достаточно актуальной.

Анализ последних исследований. Следует отметить, что данной проблеме посвящено достаточно много исследований зарубежных и украинских ученых. Среди них научные труды А.Амоши, М. Бейтмэна, Д. Бобева, Г.-Г. Брауна, Л. Воронина, В. Гейца, В. Грулера, М. Ермошенко, Л. Мартынюка, Л. Буряка, Кс. Мерфи, Д. Одрича, З. Варналия, О. Стороженко и других. Поднимаются вопросы ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях, принципов их слияния и поглощения, сущности малого бизнеса в целом, его места и роли в развитии мировой экономики. Однако, на наш взгляд в связи с тем, то мир переживает довольно быстрые и кардинальные изменения, меняются и условия функционирования малых предприятий, появляются новые эффективные механизмы в банковском, страховом, производственном секторе, которые дают новые возможности для развития малых предприятий. Поэтому вопрос сравнительного анализа функционирования малых предприятий в Украине и в других странах мира всегда требует исследований.

Цель исследования. Поэтому, целью исследования, результаты которого изложены в данной работе, является изучение принципиальных особенностей функционирования малых предприятий в других странах мира с развитой и развивающейся экономикой для дальнейшего их сравнения с украинскими реалиями, а также обоснование эффективных механизмов поддержки малых предприятий в Украине с учетом положительного зарубежного опыта.

Изложение основного материала. Малое предпринимательство представляет собой одну из основных частей общей системы предпринимательства, а малые предприятия следует рассматривать в качестве элементов малого предпринимательства. К основным свойствам малых предприятий относятся: гибкость, свобода организации своей внутренней и внешней деятельности, быстрая оборачиваемость средств и на этой основе возможность скорого технического перевооружения, высокая восприимчивость к новым идеям и быстрое переключение на новую продукцию, значительное уменьшение расходов за счет предельно рациональной организации и управления производством. Но между тем, малые предприятия характеризуются неустойчивостью к рискам и колебаниям рыночной конъюнктуры, не масштабностью реализуемых проектов. Одно малое предприятие не может быть основой отрасли экономики, необходима, так называемая, критическая масса таких предприятий, что в целом значительно удлиняет период развития этой отрасли, ограничивает её эффективность [1].

Как экономическая категория малый бизнес отражает основные тенденции отношений между субъектами экономической деятельности в процессах производства, обмена, распределения и потребления товаров и услуг с целью получения дохода и удовлетворения потребностей.

Поддержка и развитие малых предприятий – один из главных приоритетов государственной экономической политики многих передовых зарубежных стран.

Рассмотрим и сравним условия функционирования малых предприятий в других странах мира и в Украине.

Малый бизнес в Китае. Национальная программа экономического развития Китая предусматривает в течение 15-ти лет (с 2006 по 2020 гг.) уделять основное внимание развитию 11 ключевых секторов экономики, в каждой из которых планируется нарастить количество именно малых предприятий. При этом задекларирован переход от ресурсоемкого производства к высокотехнологичному и наукоемкому ресурсосберегающему способу производства при существенном улучшении экологической ситуации в стране. Китайское правительство считает малые предприятия важнейшим стимулятором экономического роста, оживления рынка и расширения возможностей трудоустройства. Политика поддержки малых предприятий в Китае базируется на усовершенствовании правового законодательства и налогообложения [2]. Следует отметить, что в Китае малым предприятиям отводится роль двигателей инновационного прогресса, поскольку именно в этом секторе производится больше всего инновационной продукции, изобретений и технических новинок. Именно предприятия малого бизнеса составляют экспортную основу производимой в стране продукции, поставляя свои товары на мировой рынок. Правительство страны стимулирует, прежде всего, развитие частных предприятий в сфере производства электроники и разработки программного обеспечения, в сфере услуг. По мнению китайских экономистов, в 2020 году доля индустрии услуг в общем объеме ВВП должна составлять до 60 % [3].

Для поддержки малого бизнеса в Китае активно используются средства информатизации экономики. Об этом свидетельствует то, что начинающие предприниматели имеют возможность получить необходимую информацию с помощью специализированных сайтов и электронных библиотек, а также поучаствовать в вебинарах или видеоконференциях, которые организуются ведущими китайскими и мировыми специалистами в области развития малого бизнеса.

Малый бизнес в Канаде. Одной из составляющих экономического успеха Канады на мировом уровне считается эффективный сектор малого бизнеса. В настоящее время в Канаде функционируют 2,6 миллиона малых предприятий, производящих около 50% всей продукции. При этом, именно малому бизнесу принадлежит 75% всех рабочих мест в Канаде [4].

Система поддержки малого бизнеса Канады заключается в следующем. Существует разветвленная сеть консультационных пунктов с полным информационно-методическим обеспечением, проводятся лекции и семинары ведущих специалистов. Способствует развитию малого бизнеса также финансовая и налоговая политика государства, развитая система кредитования и льготная система их налогообложения.

Будущее канадского сектора малого бизнеса зависит от экономического климата, представленного взаимодействием трех факторов: мотивация, возможности, умения и навыки. Сегодняшние технологии более совершенны, мобильны и доступны. Затраты на открытие малого бизнеса и накладные расходы больше не сдерживают реализацию многих деловых возможностей. Канадцы раньше выходят на пенсию, но продолжают работать, поскольку их профессиональные умения остаются с ними. Многие открывают собственное дело как частные подрядчики. За последние 20 лет показатель среднего годового роста индивидуальной занятости составил 2,8%. Это явление не следствие необходимости, а следствие выбора [5].

Предпринимательство все больше рассматривается как привлекательная перспектива. В результате, все больше молодых людей и женщин начинают собственную предпринимательскую деятельность. Фактически 75% новых предприятий создается женщинами.

В Канаде выработана программа создания и улучшения благоприятной среды или экономического климата путем: устранения или нейтрализации препятствий развития малого бизнеса; поддержки интересов малого бизнеса; содействия созданию малого

бизнеса и способствования их росту и развитию. В рамках деятельности Канадского правительства существует значительное число программ экономического информирования и экономической поддержки. Они действуют как в сельских, так и в городских районах Канады. Можно отметить такие программы как: Strategis, SEB, CFDC's, WEC и другие.

Малый бизнес в Японии. Мощный технико-экономический прорыв в послевоенные годы вывел Японию в тройку самых развитых стран мира. Это было достигнуто благодаря развитию малого бизнеса при мощной государственной поддержке. Малый бизнес составляет значительную долю в общих объемах промышленности Японии (около 40%) [6]. Он представлен в следующих отраслях: строительство, легкая промышленность, сфера услуг. В отличие от Японии наукоемкие производства ведутся в основном лишь крупными компаниями, при которых создаются так называемые малые инновационные предприятия startup и spinoff. Основной предпосылкой к возникновению успешной модели малого бизнеса в Японии стала необходимость создания раздробленного базиса экономики, который смог бы успешно функционировать, будучи относительно независимым, от отдельных контрагентов. Малый японский бизнес не только демонстрирует высокую деловую активность и производительность, но и играет важную роль в поддержании самих основ жизнеспособной экономики, обеспечивая конкурентную рыночную среду. Сектор малого предпринимательства отличается повышенной динамичностью, гибкостью инновационной активности, способностью к быстрому созданию новых производств и к генерации новых рабочих мест.

Одним из главных направлений развития мировой экономики является глобализация. Япония - один из наиболее активных участников процессов глобализации, и малый бизнес страны не остается в стороне от этих процессов. При этом в последние годы мелкие предприятия не только расширяют объемы своих внешнеторговых операций, но и все активнее занимаются созданием предприятий за рубежом на основе прямых инвестиций. Большую помощь в этом оказывает государство [7]. В Японии созданы достаточно жесткие условия для конкуренции малых предприятий. Поэтому они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, быть лучше других.

Малый бизнес в ЕС. В странах Европейского Союза (ЕС) малый бизнес является важным сектором экономики. Растущая роль малых предприятий заставила большинство стран ЕС признать необходимость разработки специальной политики, главными целями которой являются: развитие международной конкурентоспособности национальных малых предприятий, создание новых рабочих мест; экономический рост малых предприятий, привлечение иностранных инвестиций; инновационная деятельность; трансферт (передача) технологий [8]. В ЕС Существует Европейский союз малых предприятий – единственная организация, которая объединяет производственные и торговые предприятия для повышения эффективности их деятельности и предлагает сотрудничество частным предпринимателям. В Украине действует её филиал – украинский союз малых, средних и приватизированных предприятий. В индустриально развитых странах малый бизнес занимает ведущее место в экономике, а также получает надлежащую поддержку со стороны государственных и негосударственных учреждений.

Главными целями регулирования и поддержки малого бизнеса в ЕС являются: укрепление единого внутреннего рынка; интернационализация предпринимательской деятельности на уровне предприятий; устранение административных барьеров; создание единого экономического пространства в ЕС путём унификации законодательной базы по малому бизнесу, усиления взаимодействия стран-членов ЕС по созданию экономического и валютного союзов в рамках ЕС.

Для того чтобы стимулировать развитие малого бизнеса, в Европе была создана уникальная система его регулирования и поддержки. Она начала складываться ещё в

начале 1970-ых годов. Общей целью политики Союза в этом направлении стало максимальное стимулирование развития малого предпринимательства.

Осознавая значимость мелкого бизнеса для Союза, в 1993г. в ЕС была опубликована «Белая книга», в которой излагается европейская политика и стратегия в отношении этих предприятий. В ней малый бизнес рассматривается как гарантия сохранения высокого уровня занятости, развитой системы социального обеспечения, интенсивной защиты окружающей среды и т.д. Другим документом, определяющим политику поддержки малых предприятий в ЕС, стала Европейская хартия для малых предприятий. В этом документе главы государств и правительств признают большой потенциал малых предприятий, а также подчёркивают важность развития духа предпринимательства и создания благоприятных условий для повторных попыток создания собственного дела даже в случае некоторых прежних неудач.

Малый бизнес в Украине. В Украине малый бизнес как самостоятельное социально-экономическое явление развивается в сложных условиях экономического кризиса и сталкивается с различными проблемами. Малые предприятия создаются, имеют определенную поддержку, но конкурентоспособного предпринимательского типа ведения хозяйства в малом бизнесе еще не создано. Отечественные научные работники низкую прибыльность связывают с избыточной многопрофильностью малых предприятий. С этих позиций они не выдерживают конкуренции, характеризуются меньшей стабильностью, поскольку диверсификация требует высокой маневренности в использовании финансовых ресурсов. Среди малых предприятий наблюдается значительное количество убыточных. Развитие малого бизнеса в Украине нельзя назвать удовлетворительным. Он обеспечивает рабочими местами лишь 1,72 млн. человек, что составляет около 15% общей численности всех занятых в отраслях экономики, тогда как в странах с рыночной экономикой аналогичный показатель превышает 50% [9]. К тому же довольно часто малые предприятия являются дополнительным местом работы человека. Малые предприятия создают условия для дополнительного обогащения экономически активной прослойки населения. Отсутствие надлежащего внутреннего контроля вместе с недостаточным контролем за соблюдением требований законодательства со стороны государства создали благоприятные условия для укрывательства части доходов малых предприятий. По оценкам экспертов, каждое четвертое малое предприятие в Украине является фиктивным. Новое содержание государственной политики развития национального малого предпринимательства должно предусматривать пересмотр Закона Украины «О Национальной программе содействия развитию малого предпринимательства в Украине». Реализация этой программы в полном объеме, бесспорно, должна повлиять на развитие экономики страны и быстрое становление среднего класса.

Для того чтобы малый бизнес занял, как в других развитых странах мира, надлежащее место, нужно выполнить, по крайней мере, два условия: возможность расширенного воссоздания капитала и востребованность результатов труда. Именно поэтому актуальной является проблема разработки методов и различных механизмов, направленных на обеспечение эффективного развития малого бизнеса в Украине, а, следовательно, и на формирование экономической стабильности.

Выводы. Малые предприятия являются мощным регулятором экономики. Малый бизнес содержит большой потенциал для оптимизации путей развития экономики и общества в целом.

В Китае и в Японии процесс создания и функционирования малых предприятий достаточно жестко контролируется правительствами. При этом в Китае основной парадигмой малого предпринимательства является его инновационное развитие. Т.е. поддерживаются в первую очередь малые инновационные предприятия. В Японии рост малых инновационных предприятий больше связан с крупными компаниями, которые ведут научные исследования и при которых также возникают инновационные малые предприятия, находящиеся в одной технологической связи с крупными. Основными

механизмами поддержки малого предпринимательства являются налоговые и кредитные льготы. В странах ЕС в поддержке малого предпринимательства возникают проблемы унификации, создания единого поля и свободного передвижения малых предприятий между странами ЕС. При этом кредитная система ЕС направлена на поддержание предпринимательских идей, даже в случае предшествующих получению кредита неудач в бизнесе. Т.е., в отличие от Японии и Китая, в ЕС поддержка начинается со стимулирования к инициативе и постоянным попыткам заниматься малым бизнесом. Аналогично странам ЕС малый бизнес развивается в Канаде.

Перспективами последующих исследований в данном направлении является разработка конкретных рекомендаций по поддержке малых предприятий в Украине с учетом лучшей практики зарубежных стран, а именно положительного отношения к непрерывным предпринимательским попыткам независимо от их результата и необходимости популяризации предпринимательства среди населения.

Аннотация

Исследуется проблема функционирования малых предприятий в экономике Украины. Проведен критический анализ теоретических основ регулирования деятельности малых предприятий и создания условий их функционирования в государствах с развитой рыночной экономикой.

Ключевые слова: малые предприятия, предпринимательство, экономика

Анотація

Досліджується проблема функціонування малих підприємств в економіці України. Проведено критичний аналіз теоретичних основ регулювання діяльності малих підприємств та створення умов їх функціонування у країнах з розвинутою ринковою економікою.

Ключові слова: малі підприємства, підприємництво, економіка.

Summary

The issues of small enterprises' activity in Ukraine are investigated. The critical analysis of small enterprises' activity regulation is made. Also special instruments for their effective functioning in developed countries are searched.

Key words: small enterprises, entrepreneurship, economics

Список используемой литературы:

1. Роль и значение малого бизнеса в современной экономике // [Электронный ресурс] URL: <http://www.refbank.ru/econom/86/econom86.html> .
2. Малый бизнес в Китае // [Электронный ресурс] URL: <http://www.kreditbusiness.ru/china.html>.
3. Малый бизнес: зарубежный опыт. Малый бизнес в Китае // [Электронный ресурс] URL: <http://www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness/421-malyjj-biznes-v-kitae.html>
4. Малый бизнес в Канаде // [Электронный ресурс] URL: <http://www.canada.ru/bus/small/>
5. Условия и перспективы развития среднего и малого бизнеса в Канаде // [Электронный ресурс] URL: http://www.agiks.ru/data/csd/files/bf_docs/treller/treller-sme-rus.doc
6. Малый бизнес в Японии // [Электронный ресурс] URL: <http://www.kreditbusiness.ru/japan.html>
7. Политика стимулирования малого бизнеса: опыт Японии // [Электронный ресурс] URL: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/15_5_97.htm
8. Система поддержки малого и среднего бизнеса в ЕС // [Электронный ресурс] URL: <http://smallbiznes.net/Business.php>
9. Малое предпринимательство в Украине: проблемы и перспективы БИЗНЕС ИНФОРМ № 4(1) '2009

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Постановка проблеми. Інтегрування України в Європейський та Світовий економічний простір потребує вирішення ряду економічних проблем, важливішою з яких є забезпечення конкурентоспроможності продукції на основі підвищення її якості, без чого неможливе завоювання зовнішніх ринків та стабілізація на внутрішньому. Посилення конкуренції вимагає від підприємств засвоєння нових тенденцій, які диктує ринкова економіка. В таких умовах виживає те підприємство, котре має інноваційні технології, найвищу якість продукції, найнижчі ціни і найвищі орієнтири стосовно найвимогливішого споживача.

У зв'язку з великою увагою, що приділяється формуванню механізму конкурентоспроможності продукції підприємств АПК в умовах членства України в СОТ, виникає потреба в дослідженні досвіду впровадження національних стандартів якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі одну із головних ролей у підвищенні якості продукції відіграють науковці, менеджери, інженери. Великий внесок у дослідження теорії управління якістю продукції та питань щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємств АПК в умовах вступу до СОТ зробили вітчизняні вчені: І.М.Шустіна, Н.Б.Кирич, Ю.В.Кабаков [1-3]. Проте аспекти управління якістю продукції та необхідність впровадження систем управління якістю на підприємствах АПК залишаються не дослідженими, а публікації [1-3] створюють умови для управління генерації нових рішень за визначеною темою.

Метою даної статті є дослідження досвіду вітчизняного управління якістю та визначення доцільності впровадження системи управління якістю (СУЯ) на підприємствах АПК України.

Викладення основного матеріалу. Членство України в СОТ відкрило кордони, внаслідок чого зарубіжна високоякісна продукція без перешкод почала надходити на вітчизняний ринок, що може призвести до непередбачених наслідків. У зв'язку з цим у підприємств АПК постали завдання: підвищити конкурентоспроможність продукції, досягти найвищого рівня її якості, поліпшити технології та організацію виробництва, розробити, впровадити та сертифікувати системи якості. Це дозволило б не тільки відстояти свої позиції на власному ринку, але й вийти на світовий ринок. Та в кожному разі виникає проблема механізму забезпечення конкурентоспроможності продукції та стабільності даного процесу.

Враховуючи досвід підприємств провідних держав світу, одним з таких ефективних методів підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств АПК є впровадження систем управління якістю, які розроблені за вимогами міжнародного стандарту ISO 9001, а впровадження технологій управління якістю є одним з факторів їх виживання в умовах економічної кризи.

На сьогодні у світі створено нову стратегію, яка трактує якість як найбільш важливий фактор в забезпеченні конкурентоспроможності будь-якого підприємства та його продукції.

З переходом до ринкових відносин та вступу до СОТ, в Україні проблема якості продукції постала перед кожним її виробником.

Якість – це потенційна здатність продукції задовольняти конкретну потребу споживача, а конкурентоспроможність продукції – це сукупність споживчих властивостей виробу, що характеризують його відмінності від виробу – конкурента за ступенем відповідності конкурентним суспільним потребам з урахуванням витрат на їх задоволення, а також цінового показника та прибутковості [1].

Одним з важливих факторів, що сприяли економічному успіху розвинених країн, було запровадження на виробничих підприємствах систем управління якістю за вимогами ISO 9001 та їх належне функціонування.

Прийнято вважати, якщо підприємство отримало сертифікат відповідності системи управління якістю міжнародним стандартам ISO 9000, то воно здатне стабільно виробляти якісну продукцію, яка може бути конкурентоспроможною. Наявність такого сертифікату стала нормою сучасного світового ринку, підтвердженням досконалості системи управління якістю та спроможності виробника виконувати перед споживачем взяті на себе зобов'язання щодо якості продукції.

Для більш глибокого розуміння особливостей розвитку систем управління якістю та механізму їх застосування в Україні доцільно розглянути вітчизняний досвід, який безпосередньо впливає на світогляд, очікування, уяву виробників та споживачів продукції щодо якості.

У світовій практиці система стандартизації та сертифікації продукції базується на ініціативі споживачів та виробників. В Україні ж існує обов'язкова і добровільна сертифікація. Обов'язкова сертифікація здійснюється в межах державної системи управління господарськими суб'єктами, охоплює перевірку та випробування продукції, державний нагляд за сертифікованими виробами [2].

Дана система створена у відповідності до міжнародних нормативних документів ISO. Зауважимо, що в Україні сертифікація застосовується переважно до кінцевого продукту, а не до всього процесу виробництва. Завдання забезпечення якості продукції актуальне та важливе на всіх фазах життєвого циклу продукції (сировина – виробництво – споживач). Нова політика управління базується насамперед на розумінні учасниками проектів життєвої необхідності забезпечення їх якості. Ефективним засобом управління якістю є стандартизація, яка включає комплекс норм, правил і вимог до якості продукції.

Останнім часом українські підприємства все більше уваги приділяють сучасним напрямкам управління якістю продукції та послуг. Незважаючи на те, що на сьогодні існують різні концепції управління якістю, всі вони так або інакше базуються на стандартах ISO серії 9000.

Ще на початку 1993 року Україна стала членом ISO та Міжнародної електротехнічної комісії – ІЕС. Це дає їй право нарівні з 90 іншими країнами світу брати участь у діяльності більш ніж 1000 міжнародних робочих органів технічних комітетів по стандартизації і сертифікації та використовувати понад 12000 міжнародних стандартів [4].

Згідно з стандартом ISO 9000-2008 встановлено вісім принципів управління якістю: 1) орієнтація на замовника; 2) лідерство; 3) залучення працівників; 4) процесний підхід; 5) системний підхід до управління; 6) постійне поліпшення; 7) прийняття рішень на підставі фактів; 8) взаємовигідні стосунки з постачальниками. Відповідно зусилля, які необхідно витратити на відповідність системи стандартам ISO 9000, будуть залежати від існування та зрілості системи якості конкретного підприємства.

Робота за стандартом ISO 9001 вважається у світі добрим діловим тоном та є своєрідною візитною карткою якості для підприємств. За офіційною інформацією Міжнародної організації зі стандартизації у світі сертифіковано вже більш ніж 900 тисяч підприємств, установ та організацій, а світовими лідерами у цій сфері є Італія, Японія, Іспанія, Велика Британія, США, Індія, Франція та Німеччина [4].

В Україні в червні 2009 року набрав чинності національний стандарт ДСТУ ISO 9001:2009 - «Система управління якістю. Вимоги» на заміну ДСТУ ISO 9001-2001, який рекомендовано застосовувати для сертифікації систем управління якістю [4], а з листопада 2009 року вітчизняні підприємства вже отримували сертифікати відповідно до цього стандарту.

Аналізуючи дані реєстру УкрСЕПРО, можна відзначити, що в Україні налічується більше 2500 підприємств, що отримали сертифікати ISO 9001. Впродовж останніх років в Херсонській області, як і в Україні, кількість виданих сертифікатів зростає, і на сьогодні

становить вже більше 65, з них: ВАТ «Херсонський хлібокомбінат», ВАТ АПФ «Таврія», ФГ «Інтегровані Агросистеми», ЗАТ «Теплотехніка», ЗАТ «Чумак» та інші [4].

За даними спеціального комітету по сертифікації, підприємства, які сертифікуються ISO 9000 отримують менше скарг від клієнтів, несуть менше експлуатаційних витрат і отримують зростання попиту на свою продукцію або послуги. Крім того, сертифікат підтверджує, що підприємство працює згідно міжнародного стандарту управління, а це - додаткова гарантія належної якості товарів і послуг, які пропонує підприємство своїм споживачам. Звісно, рішення щодо того, чи проходити сертифікацію, залежатиме більше від того, чого очікують споживачі від конкретного підприємства, чого вимагає ринок [4].

Звісно, сертифікація є важливою для успіху підприємства, у разі якщо: важливі клієнти або потенціальні клієнти - вимагають від своїх постачальників сертифікат; певна галузь промисловості відчуває потребу в сертифікації; підприємство виходить зі своєю продукцією на зовнішній ринок.

Основними чинниками, що забезпечують безупинне поліпшення якості на переробних підприємствах АПК при впровадженні стандартів, можна визначити: встановлення чітких цілей поліпшення якості продукції; стимулювання і мотивація поліпшення якості продукції; упор на реалізацію таких концептуальних положень, як фірмова культура у сфері якості і стиль керівництва; навчання і підготовка персоналу підприємства у сфері якості; визнання успіхів і досягнень у сфері поліпшення якості.

З огляду на перспективи даних задач і часу їх рішення на сьогодні у світі створено нову стратегію – систему менеджменту якості, яка трактує якість як найбільш важливий фактор в забезпеченні конкурентоспроможності будь-якого підприємства та його продукції, а зі вступом до СОТ, в Україні проблема якості продукції гостро постала перед кожним її виробником [3].

Як відомо, система менеджменту якості представляє собою модель менеджменту багаточисельних взаємопов'язаних, взаємодіючих, динамічних видів діяльності (процесів), які веде організація, а призначена вона для постійного поліпшення діяльності, і відповідно, для підвищення конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках. Пропонуємо удосконалену модель менеджменту якості продукції підприємств виноградарсько – виноробного підкомплексу (рис.1). Очевидно, що для підприємства ключовими являються процеси життєвого циклу продукції, адже за результат цих процесів платить споживач. Тому дані процеси – об'єкт зосередження всіх знань, вмінь та навиків, роботи керівництва і персоналу — основа їх матеріального благополуччя та конкурентоспроможності підприємства, саме ці процеси формують, а отже, і визначають якість продукції [3].

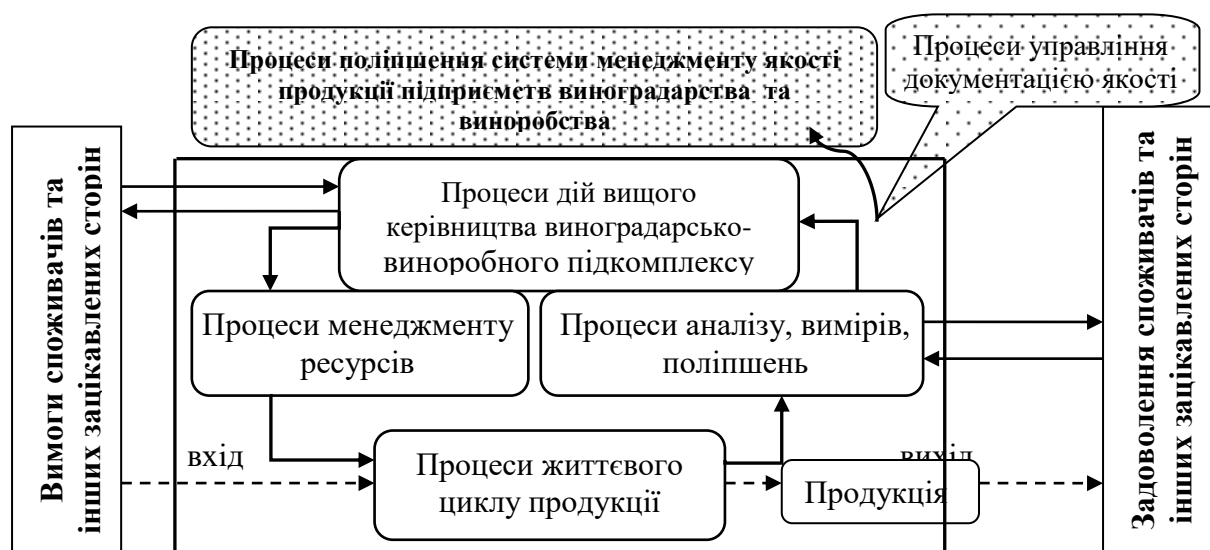


Рис.1. Модель менеджменту якості продукції підприємств виноградарсько-виноробного підкомплексу.

Висновки. Підводячи підсумок, хочемо відзначити, що широке застосування міжнародних стандартів ISO серії 9000 в світі підтверджує ефективність впровадження систем управління якістю, а для поширення сучасних підходів щодо вдосконалення СУЯ недостатньо тільки роботи держави, її організацій та Держспоживстандарту України в цьому напрямку, а важливе розуміння необхідності потреби впровадження СУЯ на рівні громадськості, керівників підприємств та організацій.

Розроблена модель менеджменту якості продукції підприємств виноградарсько – виноробного підкомплексу вказує на взаємозв'язок взаємодіючих, динамічних видів діяльності (процесів), які веде підприємство і призначена вона для постійного поліпшення його діяльності.

Необхідно констатувати, що запровадження системи управління якістю має бути стратегічним рішенням кожного підприємства. При цьому потрібно врахувати, що на розробку та впровадження системи управління якістю на підприємстві впливають: середовище організації, зміни в цьому середовищі, а також ризики, пов'язані з цим середовищем; зміна потреб організації; конкретні цілі організації; продукція, яку постачають; процеси, які застосовують; розмір і структура організації.

Державна політика впровадження стандартів якості на українських підприємствах виноградарсько-виноробного підкомплексу дозволить: мінімізувати ризик відмови покупця від продукції або її повернення; підвищити ефективність менеджменту якості за рахунок використання недвозначних процедур і раціонального розподілу повноважень і відповідальності у сфері якості.

Анотація

Розглянуто досвід впровадження системи управління якістю як один із методів підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств АПК в умовах членства України в СОТ. Досліджено запровадження національних стандартів якості, їх важливість та вплив на розвиток підприємств АПК.

Ключові слова: якість, конкурентоспроможність продукції, стандартизація, сертифікація, система управління якістю.

Аннотация

Рассмотрен опыт внедрения системы управления качеством как один из методов повышения конкурентоспособности продукции предприятий АПК в условиях членства Украины в ВТО. Исследованы внедрения национальных стандартов качества, их важность и влияние на развитие предприятий АПК.

Ключевые слова: качество, конкурентоспособность продукции, стандартизация, сертификация, система управления качеством.

Annotation

The experience of implementing quality management system as one method of increasing the competitiveness of agricultural enterprises in Ukraine's WTO membership. Investigated the introduction of national quality standards, their importance and influence on the development of agroindustrial complex.

Key words: quality, competitiveness, standardization, certification, quality management system.

Список використаних джерел:

1. Кабаков Ю.В. Системи управління на основі ISO 9001:2000 — впровадження та підсумки / Ю.В. Кабаков // Стандартизація, сертифікація, якість. — 2003. — № 3. — С. 48—53.

2. Кирич Н. Б. Якість продукції, робіт і послуг – засіб посилення конкурентної позиції підприємства / Н. Б. Кирич // Галицький економічний вісник. – 2008. – № 2. – С. 100 – 106.
3. Шустіна І.М. Упровадження системи управління якістю продукції на підприємствах АПК України згідно з міжнародними стандартами серії ISO 9000 / І.М.Шустіна // Зовнішня торгівля: право та економіка. - 2006. - №1. - С.38-41.
4. www.ligazakon.ua – сайт законодавчих і нормативно – правових актів.

УДК: 330.320(075.8)

Бобирь О.І., Дорофєєва О.О.

РОЗБУДОВА УКРАЇНСЬКОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Вступ. Участь підприємств у соціально-економічному розвитку суспільства є необхідною умовою сталого ведення бізнесу та фактором підвищення соціальної стабільності, рівня життя суспільства. Проявом такої участі підприємств є корпоративна соціальна відповідальність.

В розвинутих країнах світу вже досить тривалий час реалізується корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) або соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) як елемент довгострокової стратегії, який є невід’ємною умовою стійкого розвитку компаній та бізнесу в цілому.

Відомо, що корпоративна соціальна відповідальність – це спосіб управління бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу на суспільство [2, с.11].

За версією Міжнародного форуму бізнес-лідерів, корпоративна соціальна відповідальність розуміється як просування практик відповідального бізнесу, які приносять користь бізнесу та суспільству та сприяють економічно стійкому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу бізнесу на суспільство і мінімізації негативного [3].

За версією Світової ради бізнесу для сталого розвитку корпоративна соціальна відповідальність - це зобов'язання бізнесу вносити свій внесок у сталий економічний розвиток, трудові відносини з працівниками, їх сім'ї, місцевою спільнотою і суспільством у цілому для поліпшення їх якості життя [4].

За версією Світової ради компаній зі сталого розвитку, корпоративна соціальна відповідальність – це довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та їх родин, громади та суспільства загалом [5, с. 60].

В Україні на відміну від країн із розвинутим бізнесовим середовищем ці аспекти господарювання не знайшли необхідного втілення. Великий бізнес України стоїть лише у витоків свідомого формування комерційно виправданих стратегій реалізації програм КСВ. Аналіз діяльності українських підприємств свідчить про відсутність системності у впровадженні, інтеграції КСВ у діяльність підприємств.

Отже, розробка основ та принципів КСВ, особливостей впровадження на вітчизняних підприємствах є одним з актуальних завдань сучасної економічної науки.

Попередні публікації з проблеми. Аналіз робіт, присвячених корпоративній соціальній відповідальності, свідчить про те, що проблема соціальної відповідальності в

тому або іншому ступені була вивчена в значній кількості наукових праць вітчизняних (Т. Антошко [2], В. Воробей [3], С. Івченко [6], Р. Краплин [7], І. Царик [10]) і зарубіжних дослідників: І. Ансоффа [1], Д. Бодвел, З. Ведок, П. Друкера [5], Е. Фрімена, П. Кеменітч, М. Макінтош [8], С. Сімсона [9], Л. Маллінз, З. Хокінс.

Мета статті полягає в поглибленому вивченні та обґрунтуванні моделі корпоративної соціальної відповідальності на вітчизняному підприємстві.

Постановка задачі. Для впровадження корпоративної соціальної відповідальності в основні процеси діяльності компанії необхідно проаналізувати сутність поняття корпоративної соціальної відповідальності, загальні цілі, принципи та завдання.

Соціальна відповідальність сьогодні представляє відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору і етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін (стейкхолдерів) та не суперечить відповідному чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки [5].

Результати. Найбільш широке трактування КСВ включає такі поняття як відповідальність перед акціонерами за результати діяльності компанії, корпоративну етику, відповідальність перед споживачами за якість продукції та послуг, перед партнерами за виконання своїх обов'язків, відповідальність перед державою за використання природних та інших ресурсів з метою процвітання, перед міжнародною та місцевою спільнотою за збереження екології регіонів, де компанія проводить свою діяльність, корпоративну соціальну політику по відношенню до суспільства, політику по відношенню до персоналу.

У жовтні 2005 року ООН в Україні було проведено опитування з питань КСВ більш ніж 1200 топ-менеджерів українських компаній. Результати даного опитування говорять про те, що більшість компаній (78,1 %) знають про соціальну відповідальність бізнесу, але майже половина (48,8%) вважають вкладення в соціальну сферу привілеєм держави, при цьому обмежуючи свою роль забезпеченням власникам (акціонерам) прибутку та сплатою податків. Це свідчить про те, що концепція соціальної відповідальності бізнесу ще не отримала поширення та визнання в Україні. Але опитування виявило, що практично всі компанії здійснюють заходи КСВ, у тому числі одна четверта несвідомо.

Початковим етапом впровадження моделі КСВ у діяльність підприємства повинен стати аналіз та визначення цілей компанії, як довгострокових так і короткострокових (рис.1). Для впровадження стратегії необхідно використовувати існуючі інструменти КСВ, системи та структури. Важливим питанням впровадження соціальної відповідальності є визначення взаємозв'язків компанії із зацікавленими особами. Цей етап необхідний для розуміння інтересів зацікавлених осіб та визначення їх пріоритетів, впливу на дії зацікавлених осіб, визначення пріоритетів своєї діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності [8]. Процес взаємодії підприємства із зацікавленими сторонами представлений на рис. 1. Підприємство виконує комплекс взаємопов'язаних суспільних, економічних та соціальних функцій, які впливають з розуміння взаємодії корпорації зі стейкхолдерами.

Тобто для відображення своєї корпоративної соціальної відповідальності акціонерне товариство (АТ):

- по відношенню до акціонерів, здійснює справедливу та добропорядну дивідендну політику, в свою чергу, акціонери складають акціонерний капітал АТ;
- по відношенню до ділових партнерів та конкурентів – дотримання ділової етики, участь у тендерах, в свою чергу, ділові партнери та конкуренти – будуть орієнтуватися на довгострокову співпрацю та довгострокові контракти [3];
- по відношенню до працівників організації – безпека праці, стандартизовані робочі місця, гідна оплата праці та, в свою чергу, працівники – дають право користуватися своєю висококваліфікованою працею;

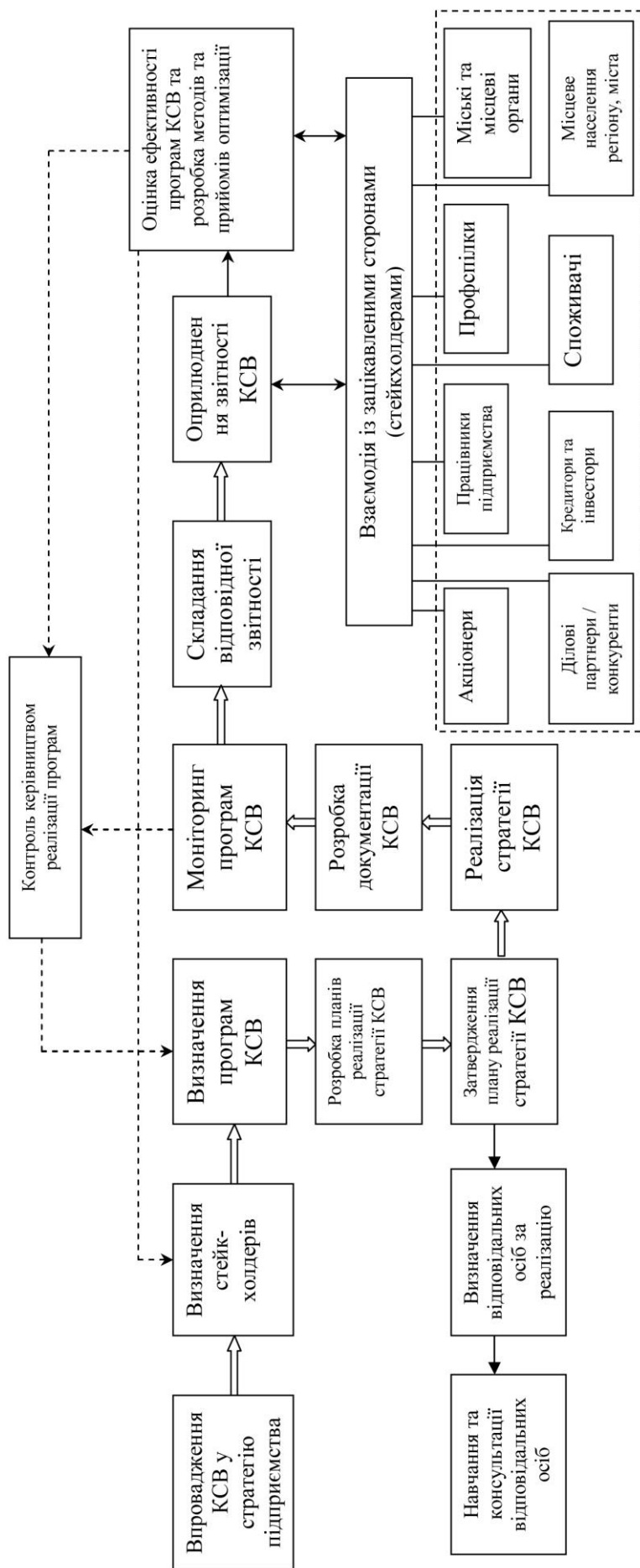


Рис. 1 - Система впровадження корпоративної соціальної відповідальності у діяльність підприємства

- по відношенню до споживачів – високий рівень якості продукції, сервісу, дотримання екологічних стандартів, в свою чергу, споживачі - будуть забезпечувати зростання рівня продажу продукції, лояльне відношення до торгової марки та підприємства;

по відношенню до кредиторів та інвесторів – сплата за користування ресурсами, в свою чергу, кредитори будуть надавати право користуватися своїми фінансовими ресурсами;

- по відношенню до місцевого населення – підприємство надає нові робочі місця, дотримується екологічних норм, в свою чергу, місцеве населення – гарантує гарну соціальну обстановку, лояльне відношення, та своєчасне забезпечення потреб підприємства в працівниках [6, с. 88];

- по відношенню до органів влади – підприємство бере на себе зобов'язання будувати певні об'єкти інфраструктури та забезпечувати місцеве населення робочими місцями – в свою чергу, органи влади – надають право користуватися природними ресурсами, сприятливий інвестиційний клімат [9];

- по відношенню до профспілок – підприємство бере на себе зобов'язання приймати участь та підтримувати соціальні проекти, займатися благодійною діяльністю, в свою чергу, профспілки та некомерційні організації – гарантують соціальний захист та оздоровлення працівників підприємства.

Сучасні соціальні програми охоплюють майже всі сфери життя людини, на які може вплинути, або вже впливає діяльність компаній або промислових підприємств. Ось найкращі із цих програм [7, с. 28].

1.Добросовісна ділова практика – це напрям соціальних програм компанії, який має на меті сприяти ухваленню і розповсюдженню ділової практики між постачальниками, бізнес-партнерами і клієнтами компанії.

2.Природоохоронна діяльність і ресурсозберігання – це напрям соціальних програм компанії, який здійснюються за ініціативою компанії з метою скорочення дії на навколишнє середовище (програми по економному споживанню природних ресурсів, повторному використуванню і утилізації відходів, запобіганню забрудненню навколишнього середовища, організації екологічно безпечного виробничого процесу, організації екологічно безпечних транспортних перевезень).

3.Розвиток місцевого суспільства - це напрям соціальних програм компанії, який здійснюється на добровільній основі і покликане внести внесок у розвиток місцевого суспільства (соціальні програми і акції підтримки соціально незахищених верств населення, надання підтримки дитинству і юнацтву, підтримка збереження і розвитку житлово-комунального господарства і об'єктів культурно-історичного значення, спонсорування місцевих культурних, освітніх і спортивних організацій і заходів, підтримка соціально-значущих досліджень і кампаній, участь в добродійних акціях).

4.Розвиток персоналу – це напрям соціальних програм компанії, який проводиться в рамках стратегії розвитку персоналу, з метою залучення і утримання талановитих співробітників, а саме: навчання і професійний розвиток, застосування мотиваційних схем оплати праці, надання співробітникам соціального пакету, створення умов для відпочинку і дозвілля, підтримка внутрішніх комунікацій в організації, участь співробітників в ухваленні управлінських рішень.

5.Соціально відповідальне інвестування – інвестування, що полягає не тільки у стягненні фінансових доходів, але і в реалізації соціальних цілей, звично шляхом інвестування в компанії, діючі з дотриманням етичних норм.

6.Соціально відповідальна реструктуризація – це напрям соціальних програм компанії, який покликаний забезпечити проведення реструктуризації соціально відповідальним чином, перш за все, на користь персоналу компанії.

Особливу увагу слід приділити розробці плану реалізації КСВ [7, с.26]. План реалізації повинен містити конкретні заходи по досягненню встановлених цілей, розподіл

відповідальності за досягнення встановлених цілей для кожного підрозділу та рівня у рамках організації, терміни реалізації зазначених заходів, ресурси, які необхідні для досягнення встановлених цілей, порядок здійснення моніторингу та контролю реалізації плану.

Початком впровадження та оцінки КСВ зацікавленими особами може бути розроблення та затвердження кодексу компанії у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Кодекс КСВ компанії має представляти собою загальне керівництво для працівників та інших зацікавлених осіб стосовно поведінки компанії у відповідності з цінностями, місією та обов'язковими процедурами. Кодекс КСВ компанії може бути внутрішнім положенням для працівників в процесі прийняття ними відповідальних рішень.

Підвищенням довіри до діяльності підприємства буде надання результатів оцінки звіту зацікавленим сторонам. Наступним етапом впровадження КСВ є аналіз та контроль з боку керівництва компанії діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Головною метою такого контролю є поліпшення діяльності та ефективності у цій сфері.

Результати контролю та аналізу з боку керівництва доцільно повідомляти стейкхолдерам та зацікавленим сторонам компанії. Протягом встановленого терміну компанія повинна реагувати на відгуки зацікавлених осіб та надавати громадськості, як інформацію від зацікавлених осіб, так і звіт про кроки компанії стосовно вирішення сформульованих проблем [3]. Зазначена інформація повинна стати об'єктом аналізу та моніторингу.

Для об'єктивного аналізу діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності пропонуємо використовувати наступні показники:

- результати перевірок в сфері екологічної безпеки та охорони праці;
- дослідження реакції працівників та споживачів на КСВ;
- результати оцінки етичної поведінки, менеджменту та іншої діяльності [8, с. 23];
- моніторинг дій за скаргами працівників, стейкхолдерів та інших зацікавлених сторін;
- інформація громадського сприйняття корпорації, наприклад, публікації у ЗМІ та електронних ресурсах [7, с.31];
- оцінка результатів конкретних дій стосовно корпоративної соціальної відповідальності, як вдалих, так і невдалих;
- результати оцінки відповідності вимог кодексів контрольних показників на підприємстві світовим стандартам соціальної відповідальності [9, с. 121].

На підприємстві необхідно впровадити моніторинг діяльності у сфері соціальної відповідальності у терміни визначені планом реалізації КСВ [1]. Процес моніторингу повинен включати показники у відповідності з обов'язками компанії по корпоративній соціальній відповідальності та загальноприйняті показники по типу та характеру діяльності підприємства, а також питання соціальної відповідальності, які виявились проблемними для компанії або її зацікавлених сторін.

Висновки. Значення корпоративної відповідальності в діяльності підприємств обумовлено і внутрішніми результатами (прибутки, нові ринки, постійно зростаюча кількість клієнтів), а також зовнішніми результатами (ефективність використання обмежених ресурсів, здоров'я націй та планети, зменшення невизначеності).

Введення корпоративної соціальної відповідальності у діяльність вітчизняних підприємств дозволяє залучатися до світової спільноти та надає переваги, які вони вже мають. Перспективним для розуміння компаніями концепції КСВ є виявлення ступеня усвідомлення економічного впливу соціальних проектів на стан справ у фірмі. Корпоративна соціальна відповідальність є неминучою для українських бізнес-структур і в перспективі може стати ядром сучасного українського бізнесу, навколо якого формується його образ та репутація.

Анотація

У статті проаналізовано теоретичні та прикладні проблеми, пов'язані з формуванням національної моделі корпоративної соціальної відповідальності. На підставі аналізу літературних та статистичних джерел сформульовано поняття корпоративної соціальної відповідальності. Окреслено етапи та наведено рекомендації щодо впровадження національної моделі корпоративної соціальної відповідальності.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, концепція, модель, прибутковність, ефективність, стейкхолдери.

Аннотация

В статье проанализированы теоретические и прикладные проблемы, связанные с формированием национальной модели корпоративной социальной ответственности. На основе анализа литературных и статистических источников сформулировано понятие корпоративной социальной ответственности. Обозначены этапы и приведены рекомендации по внедрению национальной модели корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, концепция, модель, прибыльность, эффективность, стейкхолдеры.

Summary

The article analyzes the theoretical and practical problems associated with building a national model of corporation of social responsibility. The concept of corporate social responsibility is background on analyze literary and statistical sources to formulate. The stages and provides recommendations for implementing a national model of corporate social responsibility.

Keywords: corporate social responsibility, a concept model, profitability, efficiency, stakeholders.

Список використаної літератури:

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент [Текст] / И. Ансофф. - М.: Питер, 2004. - 413 с. - [Теория и практика менеджмента].
2. Антошко Т.Р. Інституціонально-організаційні заходи щодо впровадження української моделі корпоративної соціальної відповідальності [Текст] / Т.Р. Антошко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2009. - № 10 (101). - С. 187-193.
3. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода [Текст] / В. Воробей // Києво-Могилянська бізнес студія. - 2005. - №10. - С. 11-20.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс].
5. Друкер П. Управление в обществе будущего [Текст] / П. Друкер; пер. с англ. и ред. Е.В. Трибушной. - М.: СПб.; К.: Вильямс, 2007. - 306 с.
6. Ивченко С.В. Город и бизнес формирование социальной ответственности российских компаний [Текст] / С.В. Ивченко, М.И. Либоракина, Т.С Сиваева. - М.: Фонд «Ин-тэкономики города», 2004. - 133 с.
7. Краплин Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фондації Острозьких: [посібник для бізнесу та неприбуткових організацій] / Р. Краплин; упоряд. Р. Бовгиря, С. Пайсаніді, О. Краплин, А. Кіслов, С. Гутюк. - Рівне: Фондація ім. князів-благодійників Острозьких, 2005. - 74 с.
8. Макинтош М. Экономика для руководителей: проблемы и практика: Руководство по изучению курса [Текст] / Макинтош Морин, Даусон Грейам. - Жуковский МИМЛИНК, 1 999. - 55 с.
9. Симсон С. Социальное измерение в бизнесе: бизнес, общество, власть [Текст] / Симсон С. Туркан С. - М.: Некомерческое партнерство - 245 с.

10. Царик І.М. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні [Текст] / І.М. Царик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. - № 5 (84). - С. 49-52.

УДК: 330.320

Шевченко В.В.

ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в економічній системі, складний кризовий період в Україні сприяли загостренню низки проблем, зокрема проблеми зайнятості, напруги на ринку праці, недосконалості регулювання попиту і пропозиції робочої сили з боку держави й механізмів соціального захисту звільнених працівників. Таким чином, проблема зайнятості та соціальної захищеності населення на сьогодні є вельми актуальною і болючою як для суспільства, так і для держави загалом. Державна політика України у сфері зайнятості не відповідає умовам нестабільної економічної ситуації. Різке скорочення обсягів виробництва, зменшення кількості робочих місць, зростання рівня цін призводять до збільшення чисельності безробітних, зменшення реальних доходів громадян, зубожіння населення [11]. У кризових умовах необхідно звернути увагу на оптимізацію зайнятості, розвиток малого та середнього бізнесу, забезпечення рівних можливостей на ринку праці. Держава повинна активно реалізовувати програми політики покращення зайнятості. Саме окреслене вище визначило актуальність обраної теми.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Проблеми зайнятості, можливості удосконалення державного регулювання та державної політики зайнятості розглядалися багатьма зарубіжними вченими, починаючи ще від Дж. Кейнса та К. Маркса [1]. Проблеми ефективної зайнятості досліджували М. Алле, Р. Еренберг, М. Портер, Р. Сміт, Дж. Ріфкін, Й. Шумпетер. Загальнотеоретичні основи розвитку ринку праці та зайнятості в Україні розглядалися в працях В. Близнюк, Д. Богині, В. Будкіна, Т. Коропчук, Т. Мірошниченко, Л. Шевченко, Т. Засць, М. Корецького [2]. Зайнятість в умовах трансформаційної економіки досліджувалася в працях В. Секретарюка, В. Герасимчука, А. Колота, В. Летюха, Л. Чижова [3].

У науковій літературі проблема зайнятості розглядається переважно з економічного боку, а питання удосконалення державної політики в сфері зайнятості та безробіття є фрагментарними і потребують подальшого дослідження.

Завдання дослідження. Метою написання статті є обґрунтування напрямів удосконалення державної політики зайнятості в сучасних умовах нестабільної економічної ситуації. Для реалізації поставленої мети визначено такі завдання: встановити основні причини безробіття; проаналізувати рівень зайнятості населення України за останні кризові роки; узагальнити напрями державної політики в сфері зайнятості та запропонувати шляхи її удосконалення.

Основний матеріал. Зайнятість – це головна характеристика ринку праці, саме вона визначає соціально-економічний розвиток країни. У законодавстві України дається таке визначення зайнятості: зайнятість – це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб, і така, що, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі [4].

Світова економічна криза 2008 – 2010 рр., за оцінками експертів є набагато масштабнішою порівняно з кризою 1929-1933 рр. Оптимістичні прогнози щодо її

розвитку, які були зроблені на початку появи кризових явищ, не підтверджуються. Сьогодні не відчувається покращання ситуації в жодній з країн: поглиблюється криза банківської системи, скорочується виробництво, зменшується споживання товарів і послуг, зростає безробіття. Глобальна фінансова криза може призвести до зростання на 20 мільйонів світової чисельності безробітних чоловіків і жінок. Беручи за основу переглянуті прогнози глобального економічного росту, зроблені Міжнародним валютним фондом, ООН, а також недавні доповіді, де для більшості країн, по яким є дані, прогнозується зростання безробіття: попередні оцінки Міжнародної організації праці вказують на можливе збільшення чисельності безробітних з 190 млн. у 2008 році до 210 млн. наприкінці 2009 року. Поточна криза найбільш серйозно вплине на такі сектори економіки, як будівництво, автомобільна галузь, туризм, фінанси, сфера послуг і ринок нерухомості.

Рівень безробіття в ЄС у січні 2010 року становив 7,6% порівняно з 6,8% минулого року. За 9 місяців 2009 року становив 8,8%. За прогнозами в 2011 році рівень безробіття в Європі може сягнути 10% [7;8]. Рівень зареєстрованого безробіття загалом по Україні на 1 лютого 2010 р. становив 3,2% населення працездатного віку. Найвищий рівень зареєстрованого безробіття спостерігався у Черкаській області (5,4%), а найнижчий - у м. Києві (0,7%) [9]. Для порівняння, на 1 листопада 2009р рівень зареєстрованого безробіття в цілому по країні становив 1,9% населення працездатного віку і був у 2009 р. меншим на 0,1 відсоткового пункту порівняно з відповідним періодом 2008 року. Зазначений показник у сільській місцевості залишився на рівні попереднього місяця і становив 3,1% сільського населення працездатного віку. Рівень зареєстрованого безробіття серед міського населення зріс на 0,1 відсоткового пункту і становив 1,4% але, як і раніше, був значно нижчим порівняно з відповідним показником серед сільського населення [10].

За даними державної служби зайнятості, у січні-жовтні 2009 р. її послугами скористалися 2,0 млн. незайнятих трудовою діяльністю громадян проти 2,1 млн. у січні-жовтні 2008 р. [9;10]. На обліку цієї установи на 1 листопада 2009 р. Перебувало 560,5 тис. незайнятих громадян, які шукали роботу, з них близько двох третин (62,9%) становили жінки, майже половину – мешканці сільської місцевості, понад третину – молодь у віці до 35 років. На 1 лютого 2010 р. на обліку перебувало 930,0 тис. незайнятих громадян, які шукали роботу, з них понад половину становили жінки та понад третину - молодь у віці до 35 років [10;11]. На кінець лютого 2011 року даний показник знизився на 58,5% і складав 530 тис. осіб. З безробіттям зіткнулися 13,9% українських сімей (кожна сьома сім'я) [12].

Невідповідність попиту на робочу силу її пропозиції у професійно-кваліфікаційному та територіальному розрізі зумовлює значну міжрегіональну диференціацію зареєстрованого безробіття. Так у 2009 р. найвищий рівень зареєстрованого безробіття спостерігався у Рівненській області (3,3%), а найнижчий – у м. Києві (0,3%).

За повідомленнями підприємств, установ та організацій, кількість вільних робочих місць і вакантних посад упродовж жовтня 2009 р. зменшилась на 21,1 тис. і на кінець місяця становила 177,5 тис., що на 14,4% менше, ніж на цю ж дату 2008 р. Із зазначеної кількості вільних робочих місць (вакансій) більше половини призначалось для робітників, близько третини – для службовців і кожне сьоме вільне робоче місце – для осіб, які не мають професії.

У загальній кількості вільних робочих місць (198,6 тис.) на кінець вересня 2009р. кожне четверте було в переробній промисловості, восьме – в торгівлі та ремонті автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, одинадцять – в державному управлінні та будівництві. Кількість вільних робочих місць і вакантних посад упродовж січня 2010 р. зменшилась на 4,6 тис., або на 5,1%, і на кінець місяця становила 86,5 тис. Майже половина вільних робочих місць (вакансій) передбачалася для робітників, більше третини - для службовців та кожне сьоме вільне робоче місце - для осіб, які не мають професії. За останніми даними, у загальній кількості вільних робочих місць

(вакантних посад) кожне шосте було в переробній промисловості, сьоме - у державному управлінні, десяте - в торгівлі та ремонті автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, п'ятнадцяте - в будівництві.

Навантаження незайнятого населення, яке звернулося за сприянням у працевлаштуванні до державної служби зайнятості, на кінець жовтня 2009 р. становило 32 особи на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) проти 27 на кінець попереднього місяця. Навантаження на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) збільшилось з 96 осіб на початок січня до 108 осіб на початок лютого 2010 р. За регіонами зазначений показник коливався від 2 осіб у м. Києві до 150 осіб у Івано-Франківській області (2009 рік), та від 6 осіб у м. Києві до 584 осіб у Черкаській області (2010 рік).

Експерти також прогнозують відтік людей у регіони. Адже чимало з них зайняті у промисловості та будівництві. До того ж вони орендують житло.

Також важливою є проблема міграції робочої сили. Експертні оцінки дають підставу стверджувати, що реальна кількість працівників-мігрантів у десятки разів більша за офіційну. Згідно із результатами загальнонаціонального соціологічного моніторингу, досвід тимчасової трудової міграції за кордон мають члени 10,2% українських сімей. За інформацією дипломатичних представництв України, в Польщі перебувають 300 тис. громадян України, в Італії та Чехії – по 200 тис, у Португалії - 150 тис, Іспанії – 100 тис, Туреччині - 35 тис. Водночас існують й інші оціночні дані щодо кількості українських працівників-мігрантів. Деякі економісти називають цифру до 5 млн. осіб [13].

Що стосується питання стану зайнятості населення в галузях, то в даний момент страждають експортно-орієнтовані галузі економіки: виробництво мінеральних добрив, сільське господарство (у зв'язку із зниженням цін на зернові із-за хорошого урожаю цього року у всьому світі), металургійна галузь. Навіть в умовах кризи продовжує розвиватися вітчизняний транзитний бізнес. Через Україну йде велика кількість вантажів, і це саме та галузь, в якій зараз варто шукати роботу. Робота в Україні – свого роду чинник ризику: якщо ви працюєте на вітчизняну компанію, ви одними з перших підпадаєте під ризик звільнення. Тому що все взаємозв'язано в економіці, відбувається ланцюгова реакція кризи: банки мають борги, але не мають грошей і довіри кредитувати підприємства, підприємства-експортери не дають достатньої кількості валюти для забезпечення внутрішнього ринку країни. Перше веде до зупинки виробництва на підприємствах з поганим управлінським апаратом. Друге – до штучного напруження інфляції усередині країни, що впливає на решту всіх компаній, примушуючи їх підвищувати ціни на свою продукцію. Завищені ціни зменшує кількість споживачів, здатних купити товар [14].

Перші ознаки кризи у вітчизняних компаніях можна спостерігати вже сьогодні. Деякі організації скорочують 40% – 60% чисельності свого персоналу. В першу чергу, скорочують свої штати девелоперські компанії, фінансові інститути, банківські установи, холдинги. Так само є компанії, які використовують економічну кризу з метою позбавитися від “роздутого” кадрового штату.

Наступними кого торкнулась криза були будівельні і ріелторські контори. У будівельній галузі персонал залишився без роботи із-за застою на ринку нерухомості і заморожених проєктів нових будівництв. Багато будівельних фірм відправили свої бригади, а разом з ними і технічних будівельних спеців (інженерів, проєктувальників), в безкоштовні відпустки до лютого 2009 року. Потім хвиля звільнень почалася в масовому масштабі. Починаючи від хатніх робітниць і до банківських службовців. Так зниження об'ємів споживчого кредитування привело до падіння продажів в магазинах електроніки і побутової техніки. Найбільші торгові мережі буде звільнено не менше 20-30% співробітників. “Під роздачу кризи”, перш за все, потрапили продавці-консультанти і касири. Більш менш на ринку праці ситуація залишалась стабільною для ІТ-спеціалістів, програмістів, системних адміністраторів, менеджерів з продажу. Їм повезло більше, на противагу від маркетологів і піарників. Але, на сьогоднішній день ринок ІТ фахівців вже насичений [14].

Експерти кажуть, що у даній ситуації найбільш уразливими є працівники металургійної, будівельної, фінансової галузей, а також сфери сервісу. Через подорожчання паперу та зменшення надходжень від реклами, деякі друковані видання скорочують персонал, відмовляються від позаштатників. Така ж ситуація спостерігається на радіостанціях та телевізійних ЗМІ.

Втім сьогодні на ринку праці через фінансову кризу з'явилися й етичні проблеми, які лежать в площині роботодавець-найманий працівник. Зараз роботодавець почуває себе дуже впевнено стосовно своїх працівників. Тому може використовувати кризу у своїх інтересах. Наприклад, щоб не виконувати раніше взяті на себе зобов'язання [6].

Зараз криза дуже сильно піариться роботодавцями. Є випадки, коли роботодавці без реальних на те причин відіграються на працівниках, які раніше диктували свої умови. Це випереджає ситуацію на ринку праці. Можливо, ситуація цього не вимагає, але це відбувається. Про що свідчать ті ж скорочення працівників, коли компанії намагаються зекономити гроші, не думаючи про стратегічний розвиток. Криза закінчиться і треба буде шукати нових працівників. А колишніх повертати буде важко, якщо підприємство неетично з ними повелося. Про етику говорити складно, якщо звільнення працівників – єдиний метод збереження підприємства. Менеджер повинен шукати інші способи вирішення проблеми. Якщо компанія презентує себе як соціально орієнтована, не потрібно йти на такі кроки скорочення персоналу.

Олімпійський спокій зберігають деякі українські підприємці. З іншого боку, бізнес - це бізнес, він повинен приносити гроші, тому це (звільнення) може стати вимушеним кроком за певних обставин. Зараз головне – не панікувати та не робити різких рухів.

В умовах фінансової кризи на ринок праці виходять професіонали, які, образно кажучи, триматимуть компанію чи підприємство на собі. Зараз потрібні топ-менеджери, управлінці вищої ланки, які виведуть компанію з кризи з мінімальними затратами. Це люди з твердою рукою, здоровим розумом, ті, які можуть приймати непопулярні рішення, володіти харизмою, щоб надихнути команду на результат.

Кризові явища, що намітились наприкінці 2009 р., спричинили загострення ситуації у сфері розрахунків із працівниками.

Зростання суми боргу перед працівниками економічно активних підприємств спостерігалось у 22 регіонах, при цьому найбільше – у Донецькій (на 59,5 млн.грн.), Харківській (на 42,1 млн.грн.), Львівській (на 33,6 млн.грн.), Луганській (на 26,2 млн.грн.) областях та в м. Києві (на 17,1 млн.грн.) [15].

Протягом 2009 р. заборгованість працівникам економічно активних підприємств збільшилася в 3,1 рази (на 514,8 млн. грн.) і на 1 січня 2010 р. становила 760,6 млн. грн.

Високі темпи зростання суми невиплаченої заробітної плати у 2009 р. спостерігалися в усіх видах економічної діяльності. Найбільший приріст заборгованості зафіксовано на економічно активних підприємствах промисловості (279,2 млн. грн.) та будівництва (120,7 млн. грн.). У регіональному розрізі збільшення суми боргу економічно активних підприємств спостерігалось у 26 регіонах, де темпи зростання становили від 9,3% в Одеській області до 48,9 % у м. Київ. Виняток становила Автономна Республіка Крим, де заборгованість зменшилася на 0,7%.

На 1 січня 2010 р. вчасно не отримали заробітну плату 371,7 тис. осіб, що становить 3,4% від загальної кількості штатних працівників, охоплених спостереженням. Рік тому ці показники становили, відповідно, 119,4 тис. осіб та 1,1%. Кожному із зазначених працівників не виплачено в середньому 1820 грн., що майже на рівні середньомісячної заробітної плати за 2009 р.

Серед регіонів найбільша питома вага працівників, яким не виплачено заробітну плату, зафіксована у Житомирській (11,3% від загальної кількості штатних працівників регіону), Луганській (7,2%) та Донецькій (5,6%) областях [15;16].

В умовах такого масштабного безробіття виникає необхідність як розроблення державних програм щодо захисту працездатного населення, так і пошук самими

працівниками та працедавцями шляхів зниження рівня безробіття. Так Верховною Радою України був прийнятий Закон "Про внесення змін в деякі закони України відносно зменшення впливу світової економічної кризи на сферу зайнятості населення" [17]. Відповідно до цього закону в умовах виникнення страхового ризику Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України (далі – Фонд) на випадок безробіття може здійснювати заходи, направлені на попередження настання страхових випадків, у межах засобів, передбачених бюджетом Фонду. До цих заходів належать:

- фінансування витрат роботодавця на оплату праці працівників, які з метою запобігання вивільненню тимчасово переводяться за їх згодою на іншу роботу (до 6 місяців протягом року);

- фінансування витрат працедавця на професійну перепідготовку чи підвищення кваліфікації працівників, відносно яких є загроза вивільнення через реорганізацію чи перепрофілювання підприємства, тимчасову зупинку виробництва, за умови збереження за працівниками робочого місця [8];

- інші профілактичні заходи, визначені правлінням Фонду.

Порядок здійснення профілактичних заходів, направлених на попередження настання страхових випадків, затверджується правлінням Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування, при узгодженні з центральним органом виконавчої влади в сфері праці та соціальної політики.

Стосовно осіб, які отримують допомогу з часткового безробіття, профілактичні заходи не повинні застосовуватися.

Висновки. Отже, підводячи підсумки вищесказаному, необхідно зазначити наступне:

- зайнятість населення є найважливішою характеристикою ринку праці;
- питання ефективної зайнятості населення є особливо актуальним в умовах нестабільної економіки;
- до основних причини безробіття в Україні можна віднести: міграцію робочої сили, спад економіки і відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу;
- важкі умови праці; нерегулярну чи взагалі відсутню виплату заробітної плати [10].

На нашу думку, необхідним є: якісно змінити діючий соціально-економічний курс, сприяти залученню до «нетінювих» фінансових потоків коштів громадян, що працюють за кордоном (їх близько 7 мільйонів чоловік), переглянути пріоритети соціально-економічної політики, щоб основою такої політики стало не декларування соціальних стандартів, як, на жаль, це відбувається сьогодні в нашій державі, а дійсне визначення людини-громадянина в державі відправною точкою всіх економічно-господарських процесів. Тільки така політика може стати основою для консолідації суспільства, для виходу з кризової ситуації з якомога меншими втратами. Вирішення короткотривалих проблем повинно враховувати можливості досягнення стратегічних цілей [3].

В умовах кризи та посткризової ситуації головна ціль державної політики повинна полягати в забезпеченні гарантованого прожиткового мінімуму.

Основні напрями політики боротьби з безробіттям: оптимізація зайнятості, розвиток підприємництва, сприяння посиленню здатності працівників до адаптації в умовах динамічності господарського середовища, забезпечення рівних можливостей на ринку праці для молодшого і старшого поколінь. Держава повинна активно висувати та реалізовувати програми політики покращення зайнятості, зокрема, здійснювати якісну професійну підготовку, надавати дотації підприємцям, які беруть на себе зобов'язання підтримувати обумовлений рівень зайнятості, надавати консультаційну допомогу безробітним, проводити соціальну рекламу з приводу залучення соціально неблагонадійних людей до праці, знаходити будь-які можливі сприятливі умови для бажаючих працювати.

Анотація

Визначено поняття зайнятості, проведена оцінка рівня зайнятості населення в Україні за період кризи 2009-2010 р.р., узагальнено напрями державної політики в сфері зайнятості та запропоновано шляхи її удосконалення.

Ключові слова: зайнятість, безробіття, державна політика зайнятості.

Аннотация

Определено понятие занятости, проведена оценка уровня занятости населения в Украине за период кризиса 2009-2010 г.г., обобщены направления государственной политики в сфере занятости и предложены пути ее усовершенствования.

Ключевые слова: занятость, безработица, государственная политика занятости.

Summary

The concept of employment and main reasons of unemployment are defined. Level of population employment in 2009-2010 is analysed. Ways of state policy improvement in the employment sphere are generalised.

Keywords: employment, unemployment, the State employment policy.

Список використаної літератури:

1. Карл Маркс [Електронний ресурс] // Режим доступу http://ukr.wikipedia.org/wiki/Карл_Маркс.
2. Про зайнятість населення. Богиня Д. П. Основи економіки праці [Текст] : навч.посіб. /Д. П. Богиня. — 3-тє вид. — К.: Знання-Прес, 2002. — С. 270.
3. Історія економічних вчень [Електронний ресурс] // Режим доступу :<http://ukrplib.net/historyekonomichnix-vchen/95-kriza>.
4. Історія економічних вчень [Електронний ресурс] // Режим доступу :Про зайнятість населення...<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
5. Остапчук Ю. Безработица: есть ли свет в конце тоннеля? (5.03.2009) // BIZ.liga.net.
6. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи (інформаційний огляд) //<http://www.nis.gov.ua>.
7. В Евросоюзе ожидают существенного увеличения числа безработных (6.03.2009) // BIZ.liga.net.
8. Безработица в США побилла 26-летний рекорд (6.02.2009) // BIZ.liga.net.
9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] // Режим// ukrstat.gov.ua.
10. Соціально-економічне становище України за січень 2009 року. Повідомлення Державного комітету статистики України // ukrstat.gov.ua.
11. Соціально-економічне становище України за січень 2010 року. Повідомлення Державного комітету статистики України // ukrstat.gov.ua.
12. Каждая седьмая украинская семья столкнулась с потерей работы (5.03.2009) // BIZ.liga.net.
13. Число безработных может вырасти после возвращения заробітчан (9.03.2009) // <http://kp.ua>.
14. Українське суспільство — 2002. Соціологічний моніторинг / За ред. д. е. н. В. Ворони, д. е. н. В. Шульги. — К.: Ін-т соціології НАН України, 2003. — 648 с.
15. Експрес – випуск від 25.02.2009, №208. Повідомлення Державного комітету статистики України // ukrstat.gov.ua.
16. Соціально-економічний розвиток України за січень – лютий 2010 року // Державний комітет статистики// ukrstat.gov.ua.

17. Про зайнятість населення [Електронний ресурс] : Закон України // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>

УДК: 339.37

Сімонова В.С.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Активізація участі України в міжнародних співтовариствах і посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках викликає все більший інтерес науковців до дослідження проблем конкурентного потенціалу підприємств споживчої кооперації. На нашу думку, в існуючих підходах до оцінки конкурентного потенціалу підприємств недостатньо уваги приділено підприємствам роздрібною торгівлі споживчої кооперації України. Це і зумовило вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями конкурентного потенціалу підприємств займалися Гавва В.П.[1], Добикіна О.К.[2] Краснокутська Н.С.[3], Федонін І.М.[4]. Основні напрями розвитку торговельних підприємств споживчої кооперації визначені у «Стратегії розвитку споживчої кооперації України» [5], що являє собою розроблену комплексну програму всіх основних напрямів їх перспективного розвитку на основі формування довгострокових цілей його господарської діяльності, вибору найбільш ефективних способів їхнього досягнення. Проте вони не передбачають методи коригування форм використання його конкурентного потенціалу при зміні умов зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу. Якщо розглядати конкурентний потенціал як цілісне утворення, яке включає в себе елементи, варто відмітити, що він забезпечується завдяки взаємозв'язкам і взаємодії різних видів потенціалу. У результаті опитування керівників і спеціалістів підприємств роздрібною торгівлі споживчої кооперації було виявлено, що найбільший вплив на формування конкурентного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі споживчої кооперації чинять: торговельний потенціал, фінансовий і пайовий. Разом з тим, взаємне поєднання зазначених видів потенціалу сприятиме досягненню синергетичного ефекту від ефективного функціонування конкурентного потенціалу, що дозволить сформулювати конкурентні переваги підприємств роздрібною торгівлі споживчої кооперації у поточному періоді діяльності та розвитку у подальшій перспективі.

Рівень торговельного потенціалу забезпечується матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами. При оцінці торговельного потенціалу роздрібний товарооборот виступає одним із основних показників діяльності торговельного підприємства.

У цілому по Укоопспілці порівняно з 2001 роком питома вага роздрібного товарообороту у загальному обсязі роздрібного товарообороту зросла на 2,1 %, а порівняно з 2007 р. - на 6,1%.

Дослідження показників розвитку роздрібного товарообороту кооперативних підприємств і організацій роздрібною торгівлі облспоживспілок і порівняння їх з загальними показниками роздрібного товарообороту системи Укоопспілки дозволило зробити такі висновки.

Підприємства й організації роздрібної торгівлі споживчої кооперації Полтавської та Миколаївської облспоживспілки протягом останніх років мають тенденцію до скорочення і втрачають свій економічний потенціал.

У 2008 р.[6] проти 2001-го р. роком питома вага загального роздрібного товарообороту Миколаївської облспоживспілки у загальному обсязі роздрібного товарообороту області зменшилася на 6,7,6 %, а проти 2007 р. - на 0,5 %.

Загальний обсяг роздрібного товарообороту підприємств і організацій Миколаївської облспоживспілки у загальному обсязі товарообороту системи Укоопспілки у 2008 р. проти 2001 роком зменшився на 1,6 %, а проти 2007 р. - на 0,3%; у загальному обсязі товарообороту системи Укоопспілки, що розташована у сільській місцевості, зменшився на 1,5 % і 0,2 % відповідно, у роздрібному товарообороту підприємств і організацій системи Укоопспілки - на 1,7% та на 0,3 %. Питома вага роздрібного товарообороту підприємств і організацій ресторанного господарства Миколаївської облспоживспілки в роздрібному товарообороті підприємств і організацій ресторанного господарства споживчої кооперації України за період, який аналізується, зменшилася на 0,9 %, а у 2005 р. - на 0,3 % .

Роздрібний товарооборот підприємств і організацій Черкаської облспоживспілки за 2001 - 2008 роки має тенденцію до збільшення, а саме: з 136,6 у 2001 р. до 299,2 у 2008-му. Таким чином, цей показник Черкаській облспоживспілки займає 7,6 % у роздрібному товарообороті області.

Задовільною є ситуація на кооперативних підприємствах і в організаціях роздрібної торгівлі Полтавської облспоживспілки, яка характеризується поступовим зростанням роздрібного товарообороту за 2001-2008 рр. на 21,1 % та загального обсягу роздрібного товарообороту - на 20,8%.

Аналіз показників роздрібного товарообороту кооперативних підприємств і організацій Миколаївської облспоживспілки свідчить про зменшення його обсягу у 2008 р. проти 2001 р. у діючих цінах на 6,8 %, а у порівнянних цінах - на 41,0%.

У Полтавській і Черкаській облспоживспілках також характерно зменшення цього показника в порівнянних цінах до 2007 р відповідно на 16,4% та 4,2 %. Дану тенденція підтверджує зміна питомого показника - роздрібного товарообороту на душу населення.

Питома вага продажу продовольчих товарів у обороті системи Миколаївської облспоживспілки за аналізований період, зросла на 2,2 %, а у Черкаської на 3 % та скоротилася у Полтавській на 2 %. Тоді як питома вага непродовольчих товарів у системі Миколаївської облспоживспілки, навпаки, зменшилася на 2,0 %, а в Черкаській і Полтавській облспоживспілках зросла на 2,2 % та 3,5 % відповідно.

На підприємствах і організаціях роздрібної торгівлі Миколаївської облспоживспілки структурне співвідношення (продовольчих товарів до непродовольчих) обороту на кінець 2008 року становило 92,7:7,3, черкаській облспоживспілки - 86,1:13,9, Полтавської - 85,6:14,4. У розвинутих країнах частка непродовольчих товарів становить 80 % від загального обсягу товарообороту.

На відміну від інших видів економічної діяльності, роздрібна торгівля системи споживчої кооперації обслуговує переважно сільське населення, тому виникає об'єктивна необхідність посилення історичної ролі торгівлі споживчої кооперації у підвищенні рівня торговельного обслуговування як сільського, так і міського населення з метою забезпечення рівних умов життя сільського та міського населення.

Доцільно зауважити, що валовий оборот основних галузей господарської діяльності споживчої кооперації України постійно зростає. Нами було встановлено наявність прямої тенденції до зростання обсягу загального роздрібного товарообороту основних галузей діяльності (табл. 1).

**Торговельний потенціал у галузевому представництві споживчої кооперації
України за 2001 - 2008 рр.* млн. грн.**

Галузі	Облспоживспілки								
	Черкаська			Полтавська			Миколаївська		
	2001	2007	2008	2001	2007	2008	2001	2007	2008
Роздрібний товарооборот	113,3	203,3	259,6	58,2	168,3	195,9	45,6	40,3	7,3
Ресторанне господарство	23,3	36,1	39,6	10,5	19,7	24,7	8,6	8,8	0,5
Заготівлі	50,9	62,1	67,6	18,6	23,4	33,8	14,5	23,9	6,4
Виробництво	55,7	30,3	47,9	11,1	24,6	35,1	18,2	21,4	6,6
Валовий оборот	243,2	331,8	414,7	98,4	236,0	289,5	86,9	94,4	10,8

Примітка. Розраховано за даними фінансової звітності Черкаської, Полтавської, Миколаївської, облспоживспілок та Укоопспілки за відповідні роки.

З таблиці 1 видно, що обсяг роздрібного товарообороту споживчої кооперації протягом аналізованого періоду зріс. Аналогічна тенденція характерна для Черкаської ОСС: у 2008 р. проти 2001 р. зріс на 146,3 млн грн, а проти 2007 р. на 66,3. Для Полтавської ОСС показники відповідно становили 137,7 і 27,6 млн. грн. Необхідно також відмітити, що загальний обсяг роздрібного товарообороту Миколаївської ОСС постійно скорочується. Так, у 2008 р. проти 2001 р. він скоротився на 8,3 млн грн, а проти 2007 р. на 3млн. грн.

Аналізуючи показники пайового потенціалу, слід зазначити, що важливим фактором укріплення потенціалу споживчої кооперації є залучення пайовиків у процес безпосередньої діяльності організацій і підприємств системи. Нині можна відстежити негативну тенденцію до зменшення кількості пайовиків - членів споживчих товариств (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка кількості пайовиків (членів споживчих товариств) системи
споживчої кооперації України у 2000-2008 рр.*, тис. осіб**

Облспожив-спілки	Роки								Відхилення (+,-) 2008 року від	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2001	2007
Черкаська	27,71	21,78	0,7	2	2,9	3,5	4,6	4,6	-3,1	-
Полтавська	66,27	58,55	2,9	2,9	2,1	1,5	0,1	5,1	-21,17	-5
Миколаїв-ська	26,0	21,2	4,0	4,0	4,0	4,0	2,3	0,4	15,6	-1,9
Всього по системі споживчої кооперації	1150,4	1075,4	13,4	94,3	23,8	86,8	98,0	95,4	-554,9	-555

Примітка. Розраховано за даними фінансової звітності Черкаської, Полтавської, Миколаївської, облспоживспілок та Укоопспілки за відповідні роки.

Аналіз даних табл. 2 показує, що найбільшу кількість пайовиків у 2008 р. мала Черкаська облспоживспілка, а найменшу - Миколаївська. Незважаючи на те, що більшу кількість пайовиків має Полтавська облспоживспілка, можна стверджувати, що саме Черкаська облспоживспілка тримає стійку тенденцію до збереження кооперативної ідентичності, зберігаючи потужний пайовий потенціал, тоді як Полтавська ОСС має тенденцію до скорочення пайовиків у 2008 р. на 5 тис. осіб. Чисельність пайовиків є одним із ключових показників, що відображає конкурентний потенціал системи споживчої кооперації. Розрахунки показують, що загальна чисельність пайовиків з року в рік скорочувалась. Так, загальна чисельність членів споживчих товариств у 2008 р. становила 1173 тис осіб, а у 2007-му р. 698 тис осіб (що на 475 тис. менше проти рівня 2001 р.), а у 2008 р. - 595,4 тис осіб (на 577,6 тис осіб менше рівня 2001р.).

Серед облспоживспілок найбільшу чисельність пайовиків мала у 2008 р. 45,1 тис осіб Полтавська ОСС,. Але їх загальна чисельність скоротилася проти 2001 р. на 21,2 тис осіб. Чисельність пайовиків Черкаської ОСС скоротилася у 2008 р. проти з 2001р. лише на 3,1 тис осіб.

Стрімку тенденцію до скорочення чисельності пайовиків можна простежити і в Миколаївській ОСС. Аналогічна тенденція спостерігається і у зміні загальної чисельності працівників системи. Так, у 2008 р., середньооблікова чисельність працівників у системи становила 69,9 тис. осіб, що на 86,8 тис осіб менше проти рівня 2001 р. і на 7,9 тис осіб менше ніж у 2007р.

Найбільшу чисельність працівників серед досліджуваних облспоживспілок мала у 2008 р. 4,5 тис. осіб, Черкаська ОСС, що на 6 тис осіб менше рівня проти 2001р. Чисельність працівників Полтавської ОСС скоротилася більш ніж удвічі.

Найменшу чисельність працівників мала у 2008 р. Миколаївська ОСС - 2,13 тис осіб, що на 3,6 тис осіб менше проти рівня 2001 р.

З метою встановлення ефективної роботи з пайовиками, доцільно розрахувати питому вагу працівників у загальній чисельності пайовиків системи споживчої кооперації. Цей показник характеризує частку некооперованого населення серед працівників системи і не використані резерви пайового потенціалу системи, що є відображенням низького рівня організації роботи з пайовиками на кооперативних дільницях. Подібні показники спричинені низьким рівнем механізму мотивації і стимулювання працівників до їх залучення у споживспілку як пайовиків.

Значна частка працівників системи не кооперована. У системі споживчої кооперації частка працівників від загальної чисельності пайовиків 2008 р. становила 11,73 %, що менше проти рівня 2001р. на 1,62 %. Це свідчить про те, що на 100 пайовиків системи припадає майже 12 працівників споживчих товариств.

Серед облспоживспілок найбільшу частку працівників у структурі пайовиків Миколаївська ОСС, для якої відповідне співвідношення у 2008 р. склало 20,5 %, тоді як, у 2001 р. цей показник становив 22,17 %. У Миколаївській ОСС на 100 пайовиків припадало 20,5 працівників, що менше проти рівня 2001 р. на 1,67 чол.

У Черкаській ОСС відбулося стрімке скорочення чисельності працівників від загальної кількості членів споживчих товариств, відповідно у 2008 р. це показник становив 18,25 %, тоді як у 2001 р. - 38,01%. На 100 пайовиків Черкаської ОСС у 2001 році припадало 38 працівників, а у 2008 році - уже на 12 працівників менше. Найменшу кількість працівників від загальної чисельності пайовиків має Полтавська ОСС - 7,05 % у 2008 р). Тобто на 100 пайовиків Полтавської ОСС у 2008 р. припадає 7 працівників, що менше порівняно з 2001р.

Зміна питомої ваги працівників системи, від загальної чисельності пайовиків говорить про більш значні темпи скорочення кількості працівників споживчої кооперації

України, порівняно із темпами скорочення кількості членів споживчих товариств. Це говорить про неефективну діяльність функціонального підрозділу, що відповідає за формування та розвиток пайового потенціалу (управління організаційно-кооперативної роботи та відділ кооперативної роботи).

Аналізуючи частку пайового капіталу у структурі статутного капіталу, можна помітити поступове збільшення зазначеного показника - по системі споживчої кооперації із 3,73 % у 2001 р. до 8,22 % у 2008 р., аналогічна тенденція характерна для Черкаської і Полтавської ОСС, у яких у 2008 р., зазначений показник склав 7,43% і 7,8 відповідно. Для Миколаївської ОСС досліджуваний показник у 2008 році становив 5,675, що 2,6 % більше рівня 2001 р., проте на 0,4 % менше ніж у 2007 р.

Щодо взаємозв'язку показників загальної чисельності пайовиків обласпоживспілок і створеного ними пайового капіталу, слід відмітити зворотну тенденцію: разом із скороченням кількості пайовиків, спостерігається щорічне зростання розміру пайового капіталу. Причина цього явища криється у поступовому зростанні суми пайових внесків, що припадають на 1-го пайовика підприємств і організацій системи споживчої кооперації.

Це є свідченням того, що зростає значення пайових внесків при формуванні статутного капіталу. При цьому збільшення статутного та пайового капіталу свідчить про зростання обсягу власного капіталу, який може бути спрямований на розширення обсягу необоротних активів і оборотних коштів на формування активів.

Показники фінансового потенціалу підприємств споживчої кооперації і свідчать про уповільнення швидкості перетворення активів обласпоживспілок у ліквідні засоби платежу. Так, коефіцієнт загального покриття у 2007 р. у цілому по системі становив 1,33, що на 0,08 менше проти рівня 2007 р. аналогічна тенденція до скорочення характерна для Черкаської і Полтавської ОСС.

Коефіцієнт покриття або поточної ліквідності для Полтавської ОСС збільшився із 1,75 у 2007 р. до 1,87 у 2008 р.

Коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості в цілому по системі споживчої кооперації у 2007 і 2008 рр. становив 2,38, тобто на 1 оборот кредиторської заборгованості припадає 2,38 обороту кредиторської заборгованості. А це на 0,16 обороту менше ніж у 2001р. Аналогічна тенденція до скорочення характерна для Полтавської і Миколаївської ОСС, проте для черкаської ОСС коефіцієнт співвідношення у 2008 р. становив 3,3, що на 1,06 більше проти рівня 2001р.

Оцінка показників фінансової стійкості свідчать, що рівень власних оборотних коштів (робочого капіталу) в цілому по системі споживчої кооперації у 2008 р. становив 252,9 млн грн, що на 188,4 млн грн більше ніж у 2001 р. і на 12,3 млн грн менше від рівня 2007 р.

Аналогічна тенденція змін зазначеного показника характерна для Миколаївської ОСС. Так, у 2008 р. робочий капітал Миколаївської ОСС становив 2,3 млн грн, що на 1,3 млн більше проти 2001 р. і на 13,5 млн менше проти рівня 2007 р.

Власні оборотні кошти Полтавської ОСС з року в рік зростають, проте Черкаська ОСС є лідером серед досліджуваних ОСС (16,2 млн грн у 2008р.).

Аналіз показників рентабельності свідчить про тенденцію до зростання прибутковості господарської діяльності системи споживчої кооперації і досліджуваних ОСС. Так, рентабельність основних засобів, власного капіталу та рентабельність активів з року в рік зростає. Рентабельність основних засобів системи споживчої кооперації у 2008 р. становила 6,25 %, що на 8,395 більше проти рівня 2001 р. і на 1,935 перевищує показник 2007 р. Рентабельність власного капіталу в цілому по системі у 2008р. 7,915, що на 0,91% перевищує рівень 2007р.

Висновки. Отже, дослідження показників конкурентного потенціалу підприємств роздрібної і споживчої кооперації, показало достатній рівень останнього, але при цьому існують невикористані резерви та компетенції. Об'єктивною причиною невикористаних резервів є недостатньо високий рівень процесу управління конкурентним потенціалом. З

метою зростання конкурентного потенціалу на нашу думку доцільно дослідити діючий процес управління, виявити можливості підвищення його рівня та створення передумов до розвитку конкурентного потенціалу.

Анотація

Дослідження показників конкурентного потенціалу підприємств роздрібної і споживчої кооперації, показало достатній рівень останнього, але при цьому існують невикористані резерви та компетенції. Об'єктивною причиною наявності невикористаних резервів є недостатньо високий рівень процесу управління конкурентним потенціалом.

Ключові слова: конкурентний потенціал, роздрібна торгівля, товарооборот, споживча кооперація

Аннотация

Исследование показателей конкурентного потенциала предприятий розничной и потребительской кооперации, показало достаточный уровень последнего, но при этом существуют неиспользованные резервы и компетенции. Объективной причиной наличия неиспользованных резервов является недостаточно высокий уровень процесса управления конкурентным потенциалом.

Ключевые слова: конкурентный потенциал, розничная торговля, товарооборот, потребительская кооперация.

Abstract

Study of competitive capacities of enterprises in the retail and consumer cooperatives, has shown a sufficient level of the latter, but there are scope and competence. An objective reason for unused reserves is not sufficiently high level of process management of competitive potential.

Keywords: competitive potential, retail, sales, consumer cooperation.

Список використаних джерел:

1. Гавва В. Н. Оценка потенциала предприятия и отрасли / В. Н. Гавра. -Х. : ХАИ, 2004. - 287 с.
2. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.К.Добикіна, В.С.Рижиков, С.В.Касьянюк [та ін.]. - К. : ЦУЛ, 2007. - 208 с.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка : навч. посіб. / Н.С.Краснокутська. - К. : Центр навчальної літератури, 2005. -352 с.
4. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С.Федонін, І.М.Рєпіна, О.І.Олексіюк. - К. : КНЕУ, 2004. - 316 с.
5. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.) / кер. авт. кол. С. Г. Бабенко. - К. : Укоопспілка, 2004. - 62 с.
6. Основні показники господарсько-фінансової діяльності споживчої кооперації України за 2008 рік. - К. : Укоопспілка, 2009. - 148 с.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПЕРЕРОБНИХ ГАЛУЗЕЙ

Постановка проблеми. В умовах сучасного економічного середовища, яке характеризується швидкими та непередбачуваними змінами, підприємства переробних галузей повинні орієнтуватися на стратегічне планування спрямоване на укріплення конкурентних позицій у довгостроковій перспективі. Маркетингове стратегічне планування, після визначення місії та цілей фірми, є вихідним пунктом з якого починається весь процес стратегічного планування. Враховуючи специфіку функціонування переробних підприємств перед ними постає ряд проблем в процесі розробки та вибору маркетингової стратегії, які пов'язані з впливом багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів. Розв'язання цих проблем можливо при застосуванні моделі формування та вибору маркетингових стратегій, адаптованої до умов конкретної галузі та підприємства.

Стан вивчення проблеми. Питанням стратегічного планування присвячена велика кількість наукових праць. Основний внесок у формування теоретико-методологічних підходів до планування, адекватного ринковим умовам, внесли: А. Файоль, І. Ансофф, А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд, Р.Л. Акофф, М. Мескон. Серед вітчизняних учених, розглядали у своїх працях підходи до змісту маркетингового стратегічного планування М.А.Белов, О.Ю. Єрмаков, О.Є. Кузьмін, О.Б. Наумов, О.О. Орлов, В.В. Пастухова Р.Б. Тянь, Н.Г. Чумаченко, З.Є. Шершньова та інші автори.

Завдання і методика досліджень. Стратегічне управління ґрунтується на загальній теорії управління, теорії стратегічного управління і маркетингових дослідженнях. Специфікою стратегічного управління є потреба в чіткому формуванні цілей розвитку підприємства і спрямуванні самоорганізації господарчих суб'єктів у відповідності з діючими умовами і факторами середовища. У контексті управляючого впливу на удосконалення технологічних і збутових процесів особливої уваги заслуговує маркетингова концепція, як найважливіша складова всієї сукупності проблем, що негативно впливають на функціонування переробних галузей.

Основним завданням досліджень у цьому напрямку є класифікація та групування маркетингових факторів з точки зору позитивного та негативного впливу і розробка моделі формування та вибору оптимальної маркетингової стратегії підприємства.

Результати досліджень. Стратегічний потенціал переробних виробництв може бути представлено у виді маркетингової стратегії, що дає можливість керувати ресурсами підприємств для ефективної взаємодії з ринковим середовищем. Для аналізу можливості розвитку маркетингового потенціалу переробного виробництва необхідно провести маркетингові дослідження з використанням SWOT-аналізу [2]. Для цього фактори маркетингового середовища групуються з позицій позитивного і негативного впливу. Концептуальний підхід полягає у самоусуненні погроз зовнішнього середовища перевагами системи виробництва – компенсаційними, інвестиційними, енергетичними та іншими зусиллями (табл. 1).

Маркетингові стратегії як частина управлінських методів, способів, інструментів, планів по виходу і закріпленню виробництв на конкретних ринках охоплюють повний комплекс маркетингу [4]. Маркетингові стратегії застосовують, головним чином, підприємства переробної промисловості, сфери послуг і високих технологій.

Можливість застосування маркетингових стратегій переробними підприємствами дозволяє трохи інакше поглянути на ієрархію стратегій, що сформувалася в чотирьохрівневому виді в результаті досліджень І. Ансоффа, К. Ендрюса, М. Портера та інших теоретиків стратегічного менеджменту [1, 3]. Так, якщо виробництво ще тільки

формується і виходить на ринок, як конкретне підприємство, його цілі і задачі не можуть зводитися відразу до створення конкурентної переваги, оскільки для цього знадобиться вивчити сильні і слабкі сторони конкурентів і виявити власні сильні і слабкі сторони. Тому для виходу на ринок переробні підприємства спочатку повинні забезпечити взаємозалежну й оптимальну роботу корпоративних, бізнес- і функціональних стратегій.

Таблиця 1.

Інструментарій самоорганізаційних протидій переробних підприємств загрозам стратегічного розвитку

Загрози	Можливості	Тип інструментів протидії
Внутрішні		
Незадовільна організація маркетингової діяльності	Тривалий досвід ведення бізнесу	Організаційні
Несвоєчасне перерахування податків та зборів у бюджет (пені, штрафи)	Зниження собівартості на асортиментних позиціях	Виробничі, організаційні, фінансові, компенсаційні
Застаріле устаткування, високі витрати на усі види ремонту	Добре освоєний технологічний процес	Інвестиційні
Нерозвинена збутова мережа	Різноманітний асортимент і якість продукції	Організаційні, інвестиційні
Зовнішні		
Вихід на ринок високої конкуренції	Зниження цін на продукцію	Економічні
Залежність від зменшення попиту	Створення власної збутової мережі	Маркетингові, інвестиційні
Зміна в законодавстві і податковій системі	Залучення вільних власних коштів	Компенсаційні, правові
Зростаюча вимогливість покупців до якості продукції	Використання процесних і продуктових інновацій	Маркетингові, інвестиційні
Підвищення цін на сировину та транспортні послуги	Географічне розширення ринку, витіснення малих виробництв	Маркетингові, економічні
Розрив зв'язків з найбільшими і близькими постачальниками	Використання мотиваційних інструментів співробітництва	Мотиваційні, організаційні, правові

Виділення конкурентних стратегій у пріоритетний рівень системи стратегій, що можуть бути застосовані для розширення ринку, буде означати розпилення їх зусиль на занадто велику кількість блоків стратегій і перевитрату коштів на залучення додаткових одиниць устаткування і персоналу. Ці стратегії знадобляться підприємствам у довгостроковому періоді, коли в галузі і на ринку істотно збільшиться кількість конкурентів. Тому, для усунення порушення взаємозв'язку ланок у моделі ієрархій стратегій переробних підприємств (рис. 1), пропонується розташувати блок конкурентних стратегій поза рівневою організацією управління їх підприємницькою діяльністю. Формування конкурентних переваг переробних підприємств підприємств може здійснюватися як на рівні функціональних стратегій, так і при доробці, коректуванні і зміні бізнес-стратегій.



Рис. 1. Ієрархія стратегій підприємства

Проаналізувавши маркетингові стратегії окремих переробних виробництв Херсонської області (на прикладі харчової промисловості) ми приходимо до наступних висновків:

- маркетингові стратегії цих виробництв за рівнем ефективності в цілому відповідають методам, інструментам товарної політики, ціноутворення, розподілу і просування продукції;
- маркетингові стратегії для виходу і закріплення на міжрегіональних ринках можуть формуватися цими виробництвами на основі класичного комплексу маркетингу, адаптованого до специфіки цільового ринку;
- одним з головних способів розширення позицій на ринку даних виробництв є пропозиція якісної продукції за доступною ціною;
- у рамках брендингової політики можна відзначити її орієнтацію на об'єднання усіх вироблених ними товарів і послуг у рамках одного бренду, завдяки чому збільшується рівень їхнього розпізнавання на ринку;
- маркетингові стратегії підприємств переробної галузі в більшому ступені узагальнюються на рівні товарної політики, де розходження мають місце тільки у відношенні найменувань продуктів, що виготовляються ними;
- для зміцнення своїх позицій на ринку переробні підприємства повинні впроваджувати у виробничий процес іноземні НДДКР для диверсифікованості своїх продуктивних портфелів і підвищення свого рівня конкурентоспроможності.

Розглянуті стратегії повинні формуватися протягом тривалого періоду часу, перш ніж вони наблизяться до необхідного рівня розробленості, деталізації й ефективності. Поступовий розвиток маркетингових стратегій підприємств повинний здійснюється під впливом:

– систематичного контролю й аналізу поведінки на ринку виробленої хлібопекарськими підприємствами продукції, перевага використання маркетингових стратегій для збільшення своєї частки на ньому і випередження своїх основних конкурентів з інших регіонів;

– змін, що відбуваються на ринку в зв'язку з появою нових фірм або продуктів, впровадженням у процес виробництва технологічних інновацій і результатів НДДКР, що приводить до загострення конкуренції;

– держави, що у результаті прийняття нових законів, може стимулювати або обмежувати підприємницьку діяльність за допомогою дозволу або заборони входу на нові ринки;

– економічної кризи, що викликає необхідність розробки адаптаційних маркетингових стратегій.

На основі комплексного аналізу адаптаційних маркетингових стратегій пропонується модель формування і вибору маркетингових стратегій, що повинна переслідувати дві основні цілі.

Першу ціль даної моделі складає формування комплексу маркетингових стратегій переробних підприємств, вибір яких здійснюється під впливом декількох перемінних, у тому числі факторів мікро-, макро- і мегасередовища. Мікросередовище, утворюють фактори конкуренції, визначені М. Портером [3]. Макросередовище складають об'єктивні фактори зовнішнього середовища.

Модель формування маркетингових стратегій переробних підприємств допускає, що національна економіка може знаходитися в умовах підйому і кризи. У даному випадку для спрощення моделі під категорією «економічний підйом» розуміється друга половина фази пожвавлення економіки в момент її наближення до кривої трансформації, а також стадія економічного росту і бум до моменту «перегріву».

У залежності від умов макросередовища переробні підприємства формують специфічні маркетингові стратегії, що групуються відповідно до класичного комплексу маркетингу.

У третю групу факторів розглянутої моделі включається вплив глобалізаційних процесів на розвиток національної економіки, коли вітчизняні підприємства формують систему стандартизації з включенням вимог міжнародних стандартів або стандартів майбутніх країн-покупців.

Додатковими факторами впливу на середовище функціонування переробних підприємств є макроекономічна політика держави і поява на ринку й у галузі передових технологій у результаті НТП.

Друга ціль моделі, а саме: досягнення регіональної конкурентоспроможності підприємства, виконується в тому випадку, якщо переробні підприємства в залежності від умов мікро- і макросередовища вибрали ефективні маркетингові стратегії, що забезпечили їм міцні позиції на ринку інших регіонів.

Висновки. Таким чином, маркетингова орієнтація підприємства дозволяє розширити комерційні зв'язки і призначити певні обов'язки системи. Реалізація моделі підприємством потребує наповнення інформацією, яку може на конкретний момент часу забезпечити: оцінка навколишньої середовища підприємства, економічна діагностика маркетингового потенціалу операційної системи; стратегічний вибір, реалізація функції контролю, аналізу та обліку в стратегічному управлінні.

Анотація

У статті розглядаються основні аспекти маркетингового стратегічного планування на підприємствах переробних галузей. За допомогою SWOT-аналізу визначено ключові фактори маркетингового середовища, що впливають на конкурентне становище підприємства. Запропоновано модель формування та вибору маркетингової стратегії, яка націлена на розробку комплексу маркетингових стратегій переробних підприємств, вибір

яких здійснюється під впливом декількох перемінних, у тому числі факторів мікро-, макро- і мегасередовища, та досягнення регіональної конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: маркетингові стратегії; SWOT-аналіз; фактори впливу; зовнішнє та внутрішнє середовище.

Аннотация

В статье рассматриваются основные аспекты маркетингового стратегического планирования на предприятиях перерабатывающих отраслей. С помощью SWOT-анализа определены ключевые факторы маркетинговой среды, которые влияют на конкурентное положение предприятия. Предложена модель формирования и выбора маркетинговой стратегии, которая нацелена на разработку комплекса маркетинговых стратегий перерабатывающих предприятий, выбор которых осуществляется под влиянием нескольких переменных, в том числе факторов микро-, макро- и мегасреды, и достижение региональной конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: маркетинговые стратегии; SWOT-анализ; факторы влияния; внешняя и внутренняя среда.

Summary

The article describes the basic aspects of marketing strategic planning at the enterprises of processing industries. With the help of the SWOT-analysis are identified the key factors of the marketing environment, which affect the competitive position of the enterprise. The model of formation and the choice of marketing strategy, which aims to develop a set of marketing strategies of processing enterprises, whose selection is under the influence of several variables, including factors of micro-, macro-, and mega-environment, and achievement of regional competitiveness of the enterprise.

Key words: marketing strategies, SWOT-analysis, influences, external and internal environment.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И., при содейств. Э.Дж. Макдоннела. – СПб.: Питер, 1999. – 414 с.
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / Дойль П. – СПб.: Изд. «Питер», 1999. – 560 с.
3. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. / Портер М.; пер. с англ. И.В. Квасюка и др. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Шершнева З.Е. Стратегическое управление / Шершнева З.Е., Оборская С.В. – К.: КНЭУ, 1999. – 384 с.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗРАХУНКУ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Вступ. При комплексному розв'язанні соціально-економічних проблем на національному та регіональному рівнях можливо створити потужний кадровий потенціал та підготувати державу до таких ринкових трансформацій, які б позитивно вплинули на стан економіки й становлення України як цивілізованої, конкурентоспроможної держави.

На сьогодні не існує загальноприйнятої методики оцінки кадрового потенціалу всеохоплюючого характеру для широкого застосування. Розробка такої методики оцінки кадрового потенціалу країни є одним з першочергових завдань держави.

Проведені нами пошукові дослідження свідчать про те, що за умови застосування для обробки статистичних даних факторного аналізу можливо буде досить обґрунтовано визначити складові «кадрового потенціалу», визначити їх взаємозв'язок та маніпулювати ними з метою змін у необхідному напрямку для розвитку національної економіки. Зазначені економіко-математичні методи дозволяють використовувати всі показники, які мають вагомe значення для кадрового потенціалу національної економіки України.

Постановка задачі: розробити методику оцінки кадрового потенціалу, яка б дозволила визначити інтегральний показник кадрового потенціалу (Ікп) за основними складовими та на підставі цього спрогнозувати майбутній стан кадрового потенціалу країни.

Результати. Методичне забезпечення комплексної оцінки кадрового потенціалу національної економіки включає чотири етапи, в результаті яких формується інтегральний показник кадрового потенціалу (Ікп).

На першому етапі формується науково обґрунтована система показників, за якими буде проведена оцінка кадрового потенціалу на макрорівні (національної економіки країни). Аналіз літературних джерел з кадрового та трудового потенціалу дали змогу сформулювати систему показників для оцінювання кадрового потенціалу макрорівня.

Склад запропонованої й використаної у факторному аналізі системи показників щодо кадрового потенціалу національної економіки України:

1) демографічна складова (І_д): X₁ – народжуваність населення на 1 000 наявного населення; X₂ – смертність на 1 000 наявного населення; X₃ – природний приріст населення, на 1 000 наявного населення; X₄ – питома вага осіб працездатного віку, у %; X₅ – рівень захворюваності населення країни, на 100 тис. населення;

2) економічна складова (І_е): X₆ – ВВП на 1 особу, грн. на 1 особу; X₇ – рівень зайнятості населення, у %; X₈ – рівень безробіття (за методологією МОП), у %; X₉ – частка оплати праці у ВВП, у %; X₁₀ – частка зведеного бюджетного фінансування освіти у ВВП, у %; X₁₁ – частка фінансування інноваційної діяльності у ВВП, у %; X₁₂ – потреба підприємств у працівниках, тис.осіб; X₁₃ – навантаження на одну вакансію, осіб;

3) соціальна складова (І_с): X₁₄ – питома вага видатків на соціальний захист у зведеному бюджеті, у %; X₁₅ – питома вага видатків на освіту у зведеному бюджеті, у %;

4) освітньо-культурна складова (І_о): X₁₆ – кількість студентів на 10 000 осіб; X₁₇ – кількість випускників вищих навчальних закладів III – IV рівня акредитації (всіх форм навчання), тис.осіб; X₁₈ – чисельність науковців, осіб.

Запропонована система показників дає можливість об'єктивно й у повній мірі оцінити кадрового потенціалу, тим самим забезпечити умови для проведення факторного аналізу та прийняття обґрунтованих державних рішень для ефективного використання та формування кадрового потенціалу країни.

У приведеному переліку вихідних даних, які були запропоновані для проведення оцінки кадрового потенціалу національної економіки, є різнойменні та різномасштабні показники, які необхідно привести до порівняльності, тобто нормувати (стандартизувати). В подальшому дослідженні стандартизовані дані стануть базою при проведенні факторного аналізу й формуванні інтегрального показника кадрового потенціалу національної економіки. Для приведення означеного масиву багатовимірною об'єкта (обраних показників) до єдиної системи дослідження використовується за допомогою статистичного методу - метод стандартизації (нормалізації).

На другому етапі оцінки кадрового потенціалу проводиться факторний аналіз, в якому за обраними показниками підтверджується гіпотеза щодо кількості та складу основних складових кадрового потенціалу макrorівня. При проведенні факторного аналізу можна виявити зв'язки між змінними, які були вибрані для дослідження тенденцій розвитку явища або об'єктів. Тобто можливо визначити такі показники, зростання чи зменшення яких спричиняє пряму або зворотну пропорційну зміну інших. Сукупність взаємозалежних показників, що сформовано у групи, визначає нові змінні, які називають факторами. Таким чином, фактор являє собою агрегований показник, який спостерігати раніше було неможливо.

Ступінь зв'язку фактора з первісними змінними характеризується коефіцієнтом кореляції, який зветься факторним навантаженням або ваговим коефіцієнтом. До фактора включають змінні, що мають найбільш значущі коефіцієнти кореляції з фактором.

Наприкінці другого етапу розраховуємо інтегральні показники (I_j) складових кадрового потенціалу за формулою (1):

$$I_j = \sqrt[m]{z_1 \cdot \dots \cdot z_i \cdot \dots \cdot z_m}, \quad \text{для } j = \overline{1, m}, \quad (1)$$

де I_j – інтегральний показник j -тої складової кадрового потенціалу;

z_i – стандартизоване значення i -го показника, яких входить до складу j -тої складової кадрового потенціалу;

m – кількість складових кадрового потенціалу.

Третій етап оцінки кадрового потенціалу передбачає розрахунок інтегрального показника ($I_{кп}$), який враховує сукупність визначених складових кадрового потенціалу національної економіки.

Інтегральний показник кадрового потенціалу макrorівня ($I_{кп}$) розраховується як середньоарифметична за формулою (2):

$$I_{кп} = \frac{I_d + I_e + I_c + I_o}{n}, \quad (2)$$

де I_d – інтегральний показник демографічної складової кадрового потенціалу;

I_e – інтегральний показник економічної складової кадрового потенціалу;

I_c – інтегральний показник соціально складової кадрового потенціалу;

I_o – інтегральний показник освітньо-культурної складової кадрового потенціалу;

n – кількість складових кадрового потенціалу.

За агрегованим показником кадрового потенціалу можна визначити та прийняти рішення щодо тенденцій розвитку даного потенціалу, ефективності формування та використання кадрового потенціалу за основними складовими.

Таким чином, на відміну від традиційних методів (підходів) до вирішення проблеми звуження початкової сукупності, коли використовується відбір за однією ознакою або поетапний відбір за кількома ознаками, проведення факторного аналізу дозволяє провести групування з урахуванням різнобічних характеристик об'єктів. Тому, на наш погляд, такий спосіб звуження досліджуваної сукупності є ефективнішим за традиційні.

Послідовність застосованих інструментів методичного забезпечення комплексної оцінки кадрового потенціалу макrorівня розглянуто на прикладі національної економіки України за період 2002 – 2009 рр.

Розраховані на підставі стандартизованих даних інтегральні показники основних складових кадрового потенціалу (демографічної, економічної, соціальної та освітньо-культурної) наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Інтегральні показники складових кадрового потенціалу національної економіки України за період 2002 – 2009 рр.

Складові	Роки							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Демографічна складова (Ід)	1,00	0,66	0,21	0,12	0,12	0,09	0,09	0,16
Економічна складова (Іе)	0,89	0,39	0,77	0,26	0,35	0,63	1,00	0,79
Соціальна складова (Іс)	0,53	0,51	1,00	1,00	0,32	0,17	0,12	1,00
Освітньо-культурна складова (Іо)	1,00	0,77	0,33	0,58	0,33	0,76	1,00	1,00

На рівень кадрового потенціалу, за результатами проведення кореляційного аналізу, найбільш вплив має освітньо-культурна складова ($R=0,72$) та менш суттєво – демографічна складова ($R=0,62$). Економічна складова має повільний вплив на формування кадрового потенціалу ($R=0,60$), тоді як соціальна складова не має суттєвого впливу ($R=0,39$) на рівень формування кадрового потенціалу національної економіки України. Таким чином, при розробці та прийнятті рішень щодо формування та використання кадрового потенціалу національної економіки України в першу чергу потрібно враховувати освітньо-культурну та демографічну складові. При цьому, інші складові не можна виключати з поля зору.

За формулою (2) розраховуємо інтегральний показник кадрового потенціалу макрорівня. Інтегральний показник кадрового потенціалу національної економіки України в динаміці наведено на рис. 1.

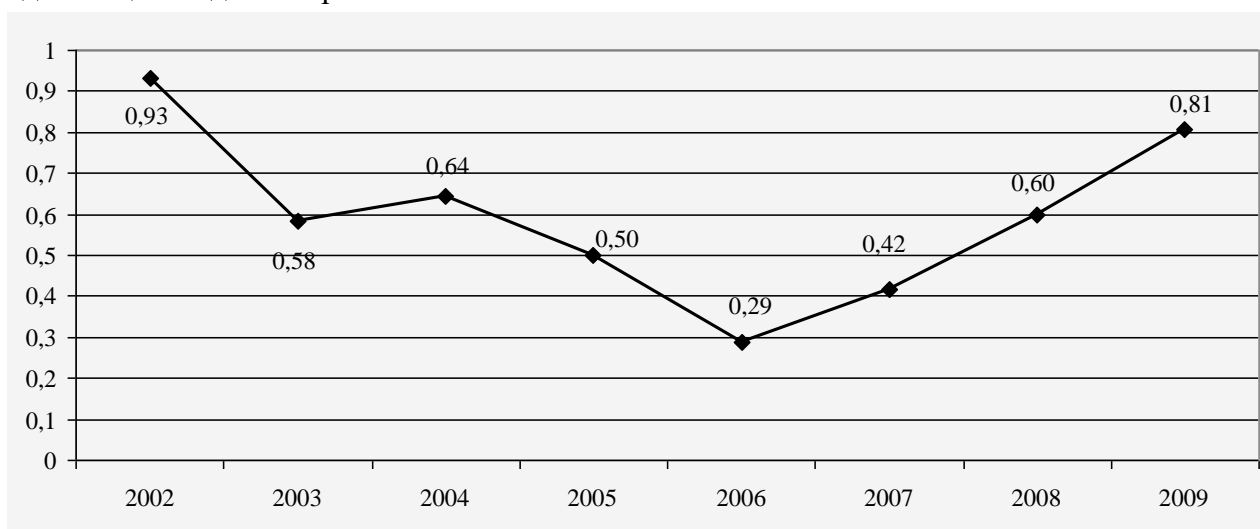


Рис. 1. Розрахований інтегральний показник кадрового потенціалу національної економіки України за період 2002 – 2009 рр.

За результатами дослідження, за період 2002 – 2009 рр. кадровий потенціал національної економіки України майже на 10%: з 0,93 у 2002 р. до 0,81 у 2009 р. Максимальний рівень розвитку кадровий потенціал України досяг у 2002 р. (0,93), мінімальний рівень – 2006 р. (0,29).

Можна констатувати, що в цілому за період 2002 – 2009 рр. розвиток кадрового потенціалу відбувався на середньому рівні (Ікп знаходиться в діапазоні 0,51 – 0,75), виняток становили 2002 р. та 2009 р. (Ікп – в діапазоні 0,76 до 1), й 2006 р. (депресивний розвиток кадрового потенціалу).

Висновки. Україна характеризується поступовою деградацією кадрового потенціалу національної економіки. Така ситуація з формуванням та використанням кадрового потенціалу, на наш погляд, вимагає нагального втручання з боку держави шляхом впровадження державної кадрової політики.

Анотація

В статті приведена методика оцінки кадрового потенціалу, яка дозволяє визначити інтегральний показник кадрового потенціалу (Ікп) за основними складовими та на підставі цього спрогнозувати майбутній стан кадрового потенціалу країни.

Ключові слова: кадровий потенціал, методологія, інтегральний показник, національна економіка, Україна.

Annotation

The article present the method of estimation of human potential allows to determine the integral index of human potential (Ihp) for the main components and on this basis to predict the future state of human potential.

УДК: 338.5:658.811

Бойко В.В., Будинська О.Ю.

ІНТЕГРАЦІЯ МАРКЕТИНГУ ТА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ, У ТОМУ ЧИСЛІ МАТЕРІАЛЬНИМИ

Постановка проблеми. Створення ефективної системи управління витратами є однією з найважливіших практичних проблем будь-якого підприємства. Оскільки розумне впровадження цієї системи дозволяє не тільки мінімізувати витрати, а, отже і ціну товару, але і підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Такий ефект може бути досягнутий тільки з усвідомленням взаємозв'язку між системою управління витратами і маркетинговою стратегією підприємства.

Актуальність даної проблеми обґрунтовується тим, що в сьогоденні ринкових умовах ринок за допомогою конкурентної боротьби зумовлює напрямки розвитку підприємства, вдосконалення виробництва, розробки нових ідей, виробів, зниження витрат, а з ними, відповідно, і цін. А спроби ігнорування вимог ринку закінчуються цілком передбачувано: відсутність інтересу споживачів, затоварення виробництва, зв'язування обігових коштів у нереалізованій готовій продукції, недоотримання планованої виручки, послаблення фінансової міцності, збитки та банкрутство.

Саме тому в практику управління економікою підприємств слід запроваджувати не тільки оперативні інструменти управління витратами, а й стратегічні маркетингові інструменти, здатні дати надійні конкурентні переваги та можливості реалізації довгострокової стратегії підприємства. І головним чином відтворення всіх матеріальних цінностей, вкладених у виробництво.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема інтеграції маркетингу та системи управління витратами, в тому числі матеріальними, розглядається у працях вітчизняних і зарубіжних авторів та вчених, серед яких слід зазначити Ануріна В., Бойко В.В., Захарову Ю.А., Котеневу Е.Н., Фатхутдинова Р.А., Kenneth A. Crow, Dan Swenson, Shahid Ansari, Yasuhiro Monden та Kazuki Hamada.

Невирішені питання. Вивчення та аналіз існуючих досліджень та робіт за даною тематикою показало, що проблема інтеграції системи управління витратами та системи маркетингу промислового підприємства достатньо активно розглядається. Однак практично відсутні алгоритми, що здатні, по-перше, визначити безпосередній взаємозв'язок матеріальних витрат підприємства з ефективною роботою маркетингового підрозділу та, по-друге, окреслити параметри оптимізації використання матеріальних ресурсів в ув'язці з обсягом реалізованої продукції.

Цілі та завдання. Таким чином, метою статті є обґрунтування взаємозв'язку роботи системи управління витратами, в тому числі матеріальними, промислового підприємства та маркетингового підрозділу. Досягнення поставленої мети можливе за допомогою вирішення наступних завдань: визначення безпосереднього впливу ефективної роботи маркетингової служби на обсяг матеріальних витрат підприємства; виведення алгоритму визначення впливу об'ємів реалізуємої продукції на обсяг обігових коштів (а, отже, і забезпеченість матеріальними ресурсами) та окреслення його параметрів.

Викладення основного матеріалу. Управління – це єдине ціле. З одного боку маркетинг орієнтує менеджмент на зростання частки ринку, клієнтської бази, ступеня задоволення покупців. Система управління витратами в свою чергу визначає характер оптимізації виробництва, зниження витрат і кількості браку, підвищення якості продукції і, відповідно, обсягів продажів, а, отже, і можливості ритмічного виробництва товару.

Синтез маркетингу та управління витратами призводить до появи системи цільового управління витратами або таргет-костингу, від англ. target-costing [6, 7, 8]. Особливу актуальність вивчення даної системи надає той факт, що вона практично не висвітлюється вітчизняними вченими, в той час, як європейські фахівці розробляли її з початку 90-х років, а японські спеціалісти успішно використовують її на практиці з 60-х років.

Цільове управління витратами (таргет-костинг) – це інструмент стратегічного управління витратами, в тому числі матеріальними, що підтримує стратегію цілеспрямованого їх зниження, а також забезпечує реалізацію функцій планування виробництва нових продуктів; превентивного контролю витрат; калькулювання цільової собівартості по її елементам, відповідно до ринкових реалій.

Система таргет-костингу цілком орієнтує підприємство на умови конкурентної боротьби за ринок і покупців. При цьому виконується її основне завдання: визначення такої собівартості продукції, яка за ціною, що жорстко задана ринком, дозволить підприємству отримати прибуток. При цьому продукти, що розробляються повинні відповідати вимогам споживачів за всіма якісними характеристиками. І знову ж таки визначальну роль у всьому вищесказаному слід віднести до споживаної основи товару – матеріалам.

Облік матеріальних запасів ведеться на рівні статистики, що визначається Положенням бухгалтерського обліку 9 «Запаси».

Враховуючи особливий вплив наднормативних витрат, у тому числі і матеріальних, необхідно зауважити, що наднормативність багато в чому визначається обсягом продажів, який забезпечується маркетинговим підрозділом підприємства [1, 3, 5].

Наднормативність витрат вимагає залучення додаткових обігових коштів для забезпечення відтворення виробничих запасів і ритмічності виробництва [2, 4].

У вітчизняній науково-практичній діяльності практично не здійснюється порівняння витратного механізму (в тому числі по матеріалам) при плануванні товарної продукції та фактичних витратах при її реалізації.

Методики визначення обсягу впливу маркетингових досліджень на розмір обігових коштів, які забезпечують матеріальні ресурси можна представити за допомогою алгоритму:

$$\frac{\sum Q_{PP_\phi} \cdot t_{\phi}}{T} - \frac{\sum Q_{PP_{nl}} \cdot t_{nl}}{T} = \Delta O_{н.с.}, \quad (1)$$

$$\Delta O_{н.с.} \Rightarrow \min$$

де Q_{PP} - обсяг реалізованої продукції (грн.), T – кількість днів періоду, що аналізується (дн.), t_{ϕ} - норма запасу (дн.), $O_{н.с.}$ - обсяг обігових коштів (грн.).

При подальшій деталізації отримуємо наступне:

$$\sum Q_{PP_\phi} = N_{PP_\phi} \cdot C_\phi, \quad (2)$$

$$\sum Q_{PP_{nl}} = N_{PP_{nl}} \cdot C_{nl}, \quad (3)$$

В якості обмежень моделі припустимо, що $C_\phi = C_{nl}$.

У такому разі впливає, що $\sum N_{PP_\phi} - \sum N_{PP_{nl}} \Rightarrow 0$.

$$\frac{\sum N_{PP_\phi} \cdot C_\phi \cdot t_{\phi}}{T} - \frac{\sum N_{PP_{nl}} \cdot C_{nl} \cdot t_{nl}}{T} = \Delta O_{н.с.} \quad (4)$$

В якості другого обмеження припустимо, що $t_{\phi} \Rightarrow t_{nl}$.

Обсяг матеріальних витрат можна представити наступним чином:

$$N_{PP_\phi} \cdot \mu_\phi = \sum MZ_\phi, \quad (5)$$

$$N_{PP_{nl}} \cdot \mu_{nl} = \sum MZ_{nl}, \quad (6)$$

де μ - матеріаломісткість продукції (грн./од.продукції).

При введенні третього обмеження моделі $\mu_\phi \Rightarrow \mu_{nl}$ отримуємо наступну залежність:

$$\frac{\sum MZ_\phi}{T} \cdot t_{\phi} = O_{MZ_\phi}, \quad (7)$$

Отже, обсяг матеріальних витрат залежить не тільки від величини обігових коштів, а й від кількості проданої продукції, яка забезпечується ефективною реалізацією маркетингової стратегії підприємства.

Запропонований алгоритм підтверджує необхідність початкового проведення ґрунтовних маркетингових досліджень з метою мінімізації втрат при підсумковій розбіжності в обсягах планованих і фактичних матеріальних витрат виробництва. Що і є основною суттю таргет-костингу, або системи цільового управління витратами, в тому числі й матеріальними.

Мається на увазі, що ефективна робота системи таргет-костингу передбачає тісну взаємодію між різними підрозділами та працівниками підприємства, а саме маркетингового підрозділу та економічного підрозділу з управління витратами підприємства.

За допомогою активного залучення маркетингового підрозділу встановлюються точні норми витрат, які підвищують увагу менеджерів до контролю за витратами підприємства. Ґрунтуючись на вищесказаному, необхідно відзначити, що таргет-костинг, по суті, являє собою найбільш перспективний стратегічний інструмент прямого превентивного управління витратами в сучасній концепції управління підприємством.

Висновки. Система управління витратами (особливо матеріальними витратами) на кожному окремому підприємстві набуває індивідуальний характеру, адаптуючись до особливостей виробництва та умов функціонування. Однак тільки у взаємодії з системою стратегічного маркетингу дане управління є продуктивним і здатне не тільки мінімізувати

витрати, і головним чином здійснити їх відтворення, а також при цьому підвищити конкурентоспроможність продукції і тим самим збільшити обсяги продажів підприємства.

Слід зазначити, що управління маркетинговими процесами неодмінно пов'язане з відтворенням всіх виробничих ресурсів і в першу чергу – матеріальних, так як їх питома вага у витратах промислових підприємств наближається до 70%.

У роботі виведено й обгрунтовано алгоритм визначення обсягу впливу маркетингових досліджень на розмір обігових коштів підприємства, які забезпечують його матеріальними ресурсами. Даний методика дозволяє оптимізувати взаємозв'язок маркетингової стратегії підприємства та його системи управління матеріальними витратами.

Перспективи. Подальше дослідження проблеми інтеграції маркетингової стратегії та системи управління матеріальними витратами з метою забезпечення їх швидкого відтворення у вигляді матеріальних ресурсів передбачає врахування можливості відхилення від норми зазначених у наведеному алгоритмі факторів, та можливості використання підприємством інших доступних джерел покриття.

Анотація

Досліджується оптимізація інтеграції маркетингової стратегії та системи управління витратами, в тому числі матеріальними, на промисловому підприємстві.

Ключові слова: управління витратами; маркетингова стратегія; відтворення матеріальних ресурсів; обсяги реалізації продукції.

Аннотация

Исследуется оптимизация интеграции маркетинговой стратегии и системы управления затратами, в том числе материальными, на промышленном предприятии.

Ключевые слова: управление затратами; маркетинговая стратегия; воспроизводство материальных ресурсов; объемы реализации продукции.

Summary

The optimization of the integration of marketing strategy and cost management system, including material costs, at an industrial enterprise is investigated.

Keywords: cost management; marketing strategy; reproduction of material resources; volumes of products realization.

Список використаних джерел:

1. Анурин В., Муромкина И., Евтушенко Е. Маркетинговые исследования потребительского рынка: Учебное пособие. – Санкт-Петербург: Питер, 2004. – 272 с.
2. Бойко В.В. Економіка підприємств України: Навч. посібник. – 4-е вид., перероб. і доп. – Д.: Національний гірничий університет, 2008. – 551 с.
3. Захарова Ю.А. Стратегии продвижения товаров. — М.: Дашков и К, 2010. — 247 с.
4. Котенева Е.Н., Краснослободцева Г.К., Фильчакова С.О. Управление затратами предприятия: Учебное пособие – М.: Дашков и К, 2008. — 224 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – 2-е изд., испр. и доп. - М.: Эксмо, 2005. — 544 с.
6. M. Bradford Clifton, Henry M.B. Bird, Robert E. Albano. – CRC Press. – 2004. – p.216.
7. Patrick Feil, Keun-Hyo Yook, Il-Woon Kim. Japanese Target Costing: A Historical Perspective// International Journal of Strategic Cost Management/Spring 2004.
8. Dan Swenson, Shahid Ansari, Jan Bell, Il-Woon Kim. Best practices in target costing// Management Accounting Quarterly/2003.

ЕКОНОМІКО – БІОЛОГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВІТЧИЗНЯНИХ СОРТІВ СОЇ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ГЕНОМОДЕФІКОВАНОЇ СОЄПРОДУКЦІЇ

Постановка проблеми. Історичний екскурс в застосування культури сої людством, аналіз сучасного стану соєвиробництва показує, що в світовому фонді харчового білку вона стоїть поза конкуренцією. Існуюча глобальна проблема дефіциту харчового білка в новій мірі відноситься і до населення України. І хоч українське соєвиробництво бере початок з кінця VIII століття, але сталу тенденцію до розширення набуває лише зараз, коли з'явилися сучасні агротехнології, набуває розвиток промислова промисловість, і є стійкий попит у світі як на сировину, так і на продукти її переробки. [3]

Так, за останні 12 років площі її посіву зросли в Україні з 45,0 тис. га в 1999 році до 1129,0 тис. га в 2011 році, або в 25 разів, валовий збір за цей же період зріс більше ніж в 40 разів і склав 1870,0 тис. га. Темпи зростання цих показників суттєво перевищили світові. Єдиним показником, за яким вітчизняне соєвиробництво поступається світовим тенденціям зростання соєвої галузі є урожайність. На сьогодні її середній показник по Україні не перевищує 16,0 – 17,0 ц/га, тоді, як наприклад у провідних країн – соєвиробників США, Бразилії, Канаді урожайність сої становить відповідно 29,6 26,5 та 25,4 ц/га. В цьому аспекті головну роль відіграє сорт і технології вирощування культури.

Останнім часом, в селекційно – генетичній та агрономічній науці і практиці широкого резонансу набула проблема розповсюдження геномодифікованих організмів (ГМО) і технологій їх вирощування. Планетарна дискусія «за і проти» цього процесу приводить цілий ряд фактів взаємозаперечуючих один одного. [4]

Останні аналітичні дослідження, опубліковані в ряді наукових журналів Brookes J. і Barfoot, та Chassyb, і Parrott містять дані про загальний економічний ефект від примінення транс генних технологій, який сягає 27 млрд. доларів, а по окремим культурам урожайність стабільно вища на 50-90% ніж в сортах традиційної селекції.

На жаль, до цього часу на опрацюванні і на систематизуванні розрізненні дані про шкоду цих сортів для здоров'я населення, їх наслідки для життя людини, вплив на тваринні організми навколишнє середовище і перспективи для людства при їх тривалому і системному приміненні, що очевидно пояснюється нетривалістю таких досліджень і необхідністю відповідного проміжку часу щоб відмітити якість наслідки і зміни (по деяким даним для цього потрібно відслідковування 3-4 поколінь). Очевидно, що однозначного вирішення цієї проблеми немає і істина знаходиться десь посередині.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Результати дослідження питань пов'язаних з народногосподарським, економічним та соціальним значенням проблеми соєвиробництва, формування вітчизняного соєвого підкомплексу, роль української селекції в підвищенні ефективності соєвої галузі присвячені А. Бабіча, Г. Січкаря, Т. Устік, Ф. Адаменя, М. Ігнатенко, А. Побережної, С. Снігового та інших вчених.

Формування завдання дослідження. Метою даної роботи є вивчення конкурентних можливостей українських сортів сої, їх потенційних можливостей та значення їх економіко – біологічного потенціалу на ринку сої і соєпродукції.

Виклад основного матеріалу. Хвилі світового «соєвого буму» в повній мірі торкнулися і українського аграрного виробництва, яке по комплексу даних має всі перспективи зайняти гідну нішу на світовому, і насамперед Європейському соєвому ринку, при виваженій політиці в селекційній, насінницькій, експортній політиці, удосконалені законодавства по транс генній продукції та ін. аспектами. [1]

Разом з тим, на ряд стратегічних позицій, на які акцентує увагу академік А.О. Бабич, вже сьогодні слід звернути увагу та прийняти як парадигму в подальшому розвитку і функціонуванню української соєвої галузі, в т.ч. і її наукового забезпечення. [2]

Перш за все мова йде про специфічні ґрунтово – кліматичні умови, які є передумовою створення і адаптації. Власних сортів сої для її регіонів. Відомо, що на сьогодні це зони Лісостепу, степу та Полісся, де відповідно розміщено відповідно 64,5, 25,0 і 10,4% посівів сої. В ці зони, за невеликим винятком, входять 17 областей України, які і формують її «Соевий пояс». Встановлено, що природні умови регіонів обумовлюють різні вимоги до сортової політики, що ґрунтується на гідротермічних і світових показниках. Цілком зрозуміло, і цьому є численні підтвердження, що імпорт закордонних сортів, часто сумнівного походження з американського континенту, країн Азії, південної Європи, які зовсім не пристосовані до місцевих умов приведе до серйозних невдач у виробництві цієї культури, підірве економіку соєвиробничих господарств і довіру до цієї культури.

Іншою, не менш важливою передумовою, у виборі стратегії поведінки в сортової політиці є економічна. Так на сьогодні в світі є лише 15 країн, що входять до «клубу країн трансгенних культур», інші, або суворо контролюють розповсюдження ГМО, а завіз таких рослин заборонений на законодавчому плані. В цьому контексті Україна, яка відноситься до країн де трансгенна соя офіційно не культивується є дуже вигідним експортером для країн Західної Європи, де потреби в сої і соєпродукції становлять 30 млн. т., при власному виробництві 1,5 млн. т. особливо це стосується таких споживачів екологічної сої як Велика Британія і Італія.

На сьогодні українськими селекціонерами для різних регіонів вирощування створено ціла низка не геномодифікованих сортів сої, більше 60 з них занесені в Державний реєстр.

Так, в 2011 році до сортів сої придатних для вирощування в країні і, які складають групу скоростиглих відноситься 13 сортів: до групи ранньостиглих – 32, середньоранньостиглих – 49, до середньостиглих – 21 сорт.

Детальне вивчення економічних результатів соє виробництва показує на їх тісний зв'язок з біологічним потенціалом сорту, ступінь розробленості і освоєності сортової агротехніки, впровадженням інноваційних технологій і її адаптації до конкретних ґрунтово – кліматичних умов вирощування.

Як приклад економіко – біологічного потенціалу приводимо характеристики сортів сої, виведених вченими – селекціонерами Інституту землеробства південного регіону Національної академії аграрних наук України і рекомендованих, насамперед для зони південного Степу (табл. 1).

Таблиця 1.

Економіко – біологічна оцінка сортів сої для вирощування в південному регіоні України.

Сорт	Висота рослин, см	Висота прикріплення нижнього боба, см	Маса 1000 насінин, г	Вміст у насінні, %		Період вегетації, днів	Урожайність при зрошенні, ц/га
				білка	олії		
Юг-30*	70-90	12-14	150-170	37-40	21-23	86-92	26-30
Юг-40*	80-100	14-16	160-190	39,6	21,1	100-103	34-35
Фаетон*	70-80	12-14	157	38-41	19-20	90-100	25-28
Аполон*	80-100	13-14	160-190	36-38	18-20	105-115	41-44
Вітязь50*	100-115	14-16	185-220	30-41	21-24	114-120	37-38
Деймос*	80-90	14-16	173	38,6-39,8	20,5-23,7	120-122	37-39
Аркадія	50-80	10-11	150-180	42-43	19-20	95-110	28-33
Успіх	90-100	14-16	160-180	37-38	22-24	120-126	39,7-42
Альтаір	80-100	12-14	180-190	36-39	22-23	95-110	30-33,6

Артеміда	78-90	12-14	154-175	38,2-39,2	18,8-19,4	120-125	22-27
Оксана	150-165	16-20	164-170	37,9-39,6	20,5-21,9	125-132	25-35
Анатоліївка	90-110	12,3-17,6	147-158	38,4-40,2	18,7-20,1	130-135	24-27
Соєр 2-95*	60-80	12-15	150-170	37-39	17-21	88-95	25
Агат	70-90	12,2-14,3	180-218	39,5-41,4	21,9-23,0	118-125	26-28
Побужанка 2	80-100	12,5-14,0	165-180	39,5-40,1	20,5-21,9	112-115	24-28
Мар'яна	70-90	12-14	170-190	До 35	26,2	110-115	29,6-30,9
Хаджибей	96-97	18-20	150-170	36,9	21,8	120-125	35,7-41

*-сорти селекції Інституту землеробства південного регіону УААН

Цінними особливостями більшості із представлених сортів є їх раціональне використання вологи, більш високе прикріплення бобів на куці, білий колір рубчика на насінні, технологічність при збирання, достатньо високий вміст білка та олії в насінні, період вегетації, який дозволяє вирощувати їх в поукісних і поживних посівах. Загальна відмінність полягає в тому, що всі вони не генотифіковані, а отже їх товарне насіння має безперечні переваги на світовому ринку сої.

Висновок. Сучасна ситуація в системі світового соєвого ринку характеризується значним (до 50%) обсягом трансгенної сої, основними експортерами якої є США, Бразилія, Аргентина. На український ринок сої такі поступають під виглядом насінневого матеріалу, або експериментальних зразків окремі партії такої сої. Існуюче на сьогодні українське законодавство про біологічну безпеку не в повній мірі і не досить суворо відноситься до даної проблеми.

Біологічний потенціал вітчизняних сортів сої досить потужний і здатен забезпечувати 35-45 ц перші урожаї цієї культури, які є екологічними і досить конкурентоздатними на світовому і насамперед Європейському ринку.

Анотація

В статті розглянуто можливості та місце українських соєвиробників на світовому ринку сої, через призму економіко – біологічного потенціалу українських здобутків в селекції сої на їх протизаги трансгенній сої.

Ключові слова: соєвиробництво, трансгенні рослини, економіко-біологічний потенціал, сортова політика.

Анотация

В статье рассмотрено возможности и место украинских производителей сои на мировом рынке, через призму экономико – биологического потенциала украинских завоеваний в селекции сои на их противовес трансгенной сое.

Ключевые слова: соепроизводство, трансгенные растения, экономико-биологический потенциал, сортовая политика.

Summary

This article discusses features and place of Ukrainian producers of soybeans in the global market through economic and biological potential of Ukrainian gains in soybean breeding in their opposition to transgenic soya.

Keywords: soybean production, transgenic plants, economic-biological potential, sorts policy.

Список використаних джерел

1. Адамень Ф.Ф., В.І. Письменов. Использование сои в народном хозяйстве. – Симферополь: Изд. «Таврида», 1995. – 193 стр.
2. Бабич А.О. Світові земельні, продовольчі і кормові ресурси. – Київ: Аграрна наука, 1996.
3. Побережна А.А. Економічні проблеми формування світових ресурсів і ринку сої / А.А. Побережна / Пропозиція. – 2010. - №12. – с. 61-63.
4. Системи екологічного харчування. Вимоги та настанови щодо застосування. (iso 14001 – 2004, ідт); Офіц. Вид. – К. Держспоживстандарт України, 2006. – 20 с.

УДК: 330.313:338.246.025.2:338.43

Козлова О.П.

РОЗВИТОК АГРАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ З МЕТОЮ ПОДОЛАННЯ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ КРИЗИ

Постановка проблеми. Сучасна проблематика стосовно забезпечення людства продовольством вимагає зосередження уваги на питаннях продовольчої й енергетичної безпеки, що є визначальними сегментами концентрації та використання потенціалу аграрної галузі. Саме ці дві проблеми нині актуальні для світової спільноти. З огляду на це Україна як аграрна держава здатна забезпечити вагомий внесок у розв'язання світових проблем продовольчої безпеки людства.

Стан вивчення проблеми. Вирішення проблем забезпечення продовольством і зміцнення позиції України як провідної держави надається значна увага вітчизняних науковців: Фесіна Ю.Г., П.Т.Саблук, Мельник Л.Ю. Макаренко П.М., Кириленко І.Г. В.І. Бойко, О.А.Козак, Гурова І.В., Палкін Ю.І, Кваша С., Збарський В.К, Шморгун Л.Г., І.І. Червен, Л.А. Євчук.

Автор досліджує агропромисловий потенціал сільськогосподарських виробників, та можливості національного сільського господарства.

Результати дослідження. Продовольча безпека формується під впливом низки чинників світового й національного рівня, серед яких визначальними складовими оцінки забезпеченості продовольством є:

- 1) забезпеченість населення необхідними продуктами харчування за науково обґрунтованими нормами;
- 2) формування в державі необхідних продовольчих резервів;
- 3) створення умов для забезпечення балансу виробництва – використання сільськогосподарських продуктів на продовольчі й енергетичні цілі;
- 4) урегулювання механізму діяльності та повноваження аграрної біржі;
- 5) забезпечення можливості виходу на світовий ринок продовольства;
- 6) формування дієвих механізмів утвердження економічного інтересу діяльності аграрних товаровиробників [1, ѓ.19].

У світі проблему продовольчого забезпечення населення розглядають з позиції добробуту держави, а отже, й учасників системи аграрного бізнесу.

Однією з причин проблем продовольчого забезпечення – є збільшення чисельності населення і зміна структури споживання в країнах Азії, Африки та Латинської Америки, що в сукупності з минулорічним зменшенням обсягів виробництва аграрної

продукції призвело до дисбалансу продовольчого ринку і зумовило зростання цін на продукти харчування.

Таким чином, правомірно постає питання – чи може людство подолати цю проблему, і якою є участь в її розв’язанні України, як одного з лідерів світового продовольчого ринку?

Слід зазначити, що ці питання необхідно розглядати з двох взаємодоповнюючих позицій-обсягів і забезпечення економічного інтересу виробництва продовольства.

З урахуванням показників сільськогосподарського виробництва основних видів аграрної продукції ситуація виглядає обнадійливою (рис. 1)

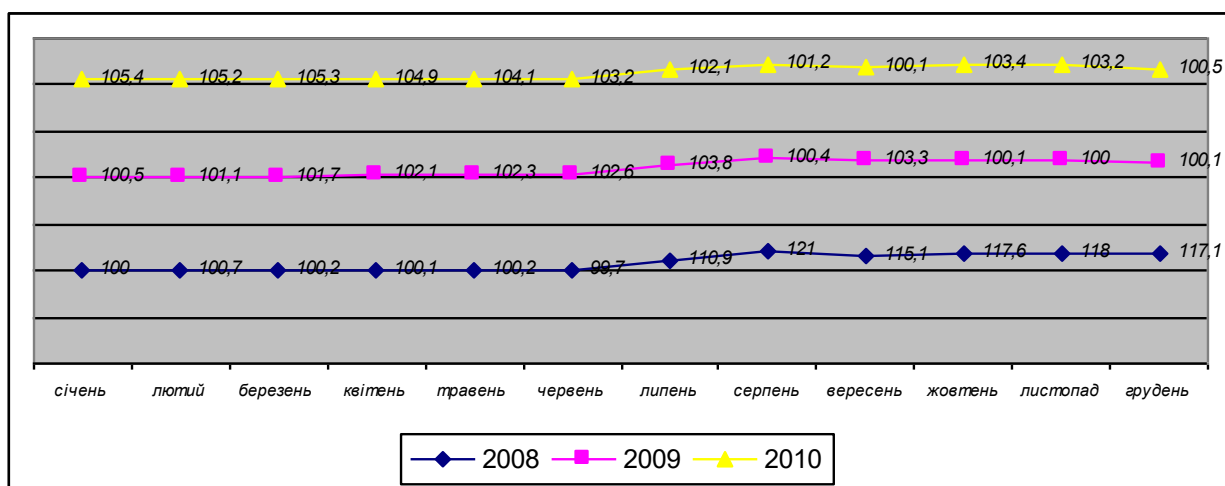


Рис. 1 Динаміка обсягу сільськогосподарського виробництва (наростаючим підсумком з початку року в % до відповідного періоду попереднього року) [4, п.34].

За проведеною динамікою можемо зробити наступні висновки: загальне виробництво продукції сільського господарства за 2008 р., залишилось на рівні відповідного періоду, у т.ч. в аграрних підприємствах-скоротилося на 0,7%, в господарствах населення – зросло на 0,4 %; у 2010 порівняно з 2009 р., зросло на 4,9%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – на 12,1%, у господарствах населення – скоротилось на 0,6%.

Спостерігаються значні розбіжності в нарощуванні обсягів виробництва основних продуктів харчування по регіонах планети і групах країн з різним рівнем економічного розвитку. Якщо розвинені країни збільшили удвічі обсяги виробництва зерна, то країни, що розвиваються-більш як утричі, а виробництво пшениці – майже у п'ять разів. Така ж ситуація спостерігається і по м'ясу. Розвинені країни збільшили його виробництво у 2,1 рази, а , ті, що розвиваються, - у 7,8 при цьому країни Азії в 12,4 рази - з 9 до 111, 8 млн. т. [2, п.476].

Доречним було б проаналізувати баланс зерна в Україні за період 2008-2010рр. (рис. 2).

На світовому рівні зміни показників виробництва розраховують на душу населення, так виробництво пшениці зросло з 73 до 97 кг, рису з 70 до 95, м'яса – з 23 до 41, цукру – з 21 до 28, а виробництво молока зменшилось з 111 до 97 кг. При цьому розвинені країни збільшили виробництво пшениці з 168 до 254 кг, а ті, що розвиваються, досягли лише 56 кг. Зокрема, у них виробництво м'яса, молока і цукру нижче середньосвітових показників [3, п.46].

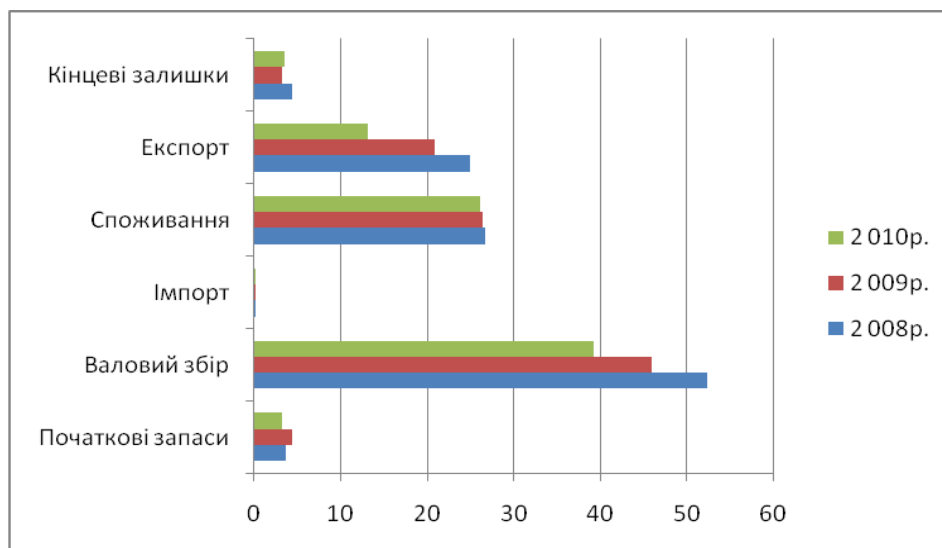


Рис.2 Динаміка балансу зерна в Україні (складено за даними «АПК-Інформ»)[5,с.68]

За результатами представленими Світовим банком (таблиця 1) підтримка товаровиробників сільськогосподарської продукції здійснюється наступним чином.

Таблиця 1
Динаміка підтримки товаровиробників сільськогосподарської продукції країн світу за 2008-2010 рр.

Країна	Показник	Період		
		2008	2009	2010
Чилі	дол., млн.	320	296	285
	євро, млн.	258	236	208
	Percentage PSE	5	4	4
	Producer NPC	1,02	1,01	1,01
	Producer NAC	1,05	1,04	1,04
	ВВП, млрд.,дол.	118,25	146,44	163,91
	доля ВП с-г в ВВП, %	4	4	4
	ВП с-г млрд., дол.	4,73	5,8576	6,5564
Китай	дол., млн.	33213	49393	50208
	євро, млн.	26724	39351	36675
	Percentage PSE	8	11	9
	Producer NPC	1,04	1,06	1,03
	Producer NAC	1,08	1,12	1,10
	ВВП, млрд.,дол.	2235,91	2657,88	3205,51
	доля ВП с-г в ВВП, %	13,00	11,00	11,00
	ВП с-г млрд., дол.	290,67	292,37	352,61
ПАР	дол., млн.	757	908	457
	євро, млн.	609	723	334
	Percentage PSE	6	7	3
	Producer NPC	1,05	1,07	1,02
	Producer NAC	1,07	1,08	1,03
	ВВП, млрд.,дол.	242,34	257,12	283,01
	доля ВП с-г в ВВП, %	3,0	3,0	3,0
	ВП с-г млрд., дол.	7,27	7,71	8,49
	ВП с-г млрд., дол.	9	10	11

[2, н.46]

У забезпеченні продовольчої безпеки науково-практичний інтерес становить питання щодо місця України в усуненні негативних тенденцій розвитку аграрного комплексу з урахуванням сучасних світових і регіональних тенденцій.

Так, світовим лідером із виробництва зерна є Китай (445,3 млн. т.), на другому місці – США (346,5 млн. т.) і на третьому – Індія (239,1 млн. т.) Україна виробляє 1,5 % світового обсягу при частці населення у світі близько 0,7%. Що стосується пшениці то Україна вирощує 2,3% світового обсягу, 300 кг на душу населення проти 97 кг середньосвітових.

Ситуація з виробництвом молока в нашій країні складніша, хоча обсяги виробництва у відсотковому відношенні (2,02%) поки перевищують частку населення країни у світі. По м'ясу ці показники значно нижчі – лише 0,6 % від світових обсягів при 36 кг. М'яса на душу населенні проти 41 кг середньосвітового показника [5, п. 89].

З урахуванням ситуації, що склалася в аграрному секторі країни, для її поліпшення і подолання кризи пріоритетними у тваринництві є нарощування виробництва зерна при збільшенні його експорту та одночасного збільшення споживання в межах країни за рахунок розвитку тваринництва.

За оцінками експертів ЄБРР і ФАО, потенціал зернового виробництва країни становить 75 млн. т., з яких до 20 млн. т можна експортувати для забезпечення зростаючого попиту на зерно на світовому ринку і внеску країни в запобігання продовольчих криз. Можливості національного сільського господарства і переробної промисловості для постачання товарів на світовий ринок вагомі [1, п. 18].

Потенційні можливості збільшення обсягів виробництва, а отже експортного потенціалу України, за розрахунками експертів, та наявні ресурси використовуються на 25-40%.

Недовиробництво продовольства у світі і, зокрема, в Україні в останні роки здійснює тиск на ціни, спричиняючи їх зростання. Процес зростання цін на продовольство на світовому ринку є об'єктивним і незворотнім явищем з урахуванням того, що на земній кулі зростає споживання і відповідно змінюється структура споживання населенням Індії та Китаю (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка споживання сільськогосподарської продукції країн світу

Країна	Показник	Період		
		2008	2009	2010
Китай	дол., млн.	-13405	-27446	-23669
	євро, млн.	-10786	-21866	-17289
	Percentage CSE	-3	-6	-4
	Consumer NPC	1,04	1,07	1,04
	Consumer NAC	1,03	1,06	1,04
	Середня заробітна плата, дол.	186,74	219,11	273,04
	індекс цін с-г продукції	103,00	103,00	112,00
	дефлятор ВВП, %	3,80	3,60	7,40
ПАР	дол., млн.	-70	-928	-266
	євро, млн.	-378	-739	-194
	Percentage CSE	-4	-7	-2
	Consumer NPC	1,05	1,08	1,02
	Consumer NAC	1,04	1,08	1,02

Продовження таблиці 2

	Середня заробітна плата, дол.	1084,98	1142,08	1176,88
	індекс цін с-г продукції	142,00	153,00	153,00
	дефлятор ВВП, %	5,20	7,20	8,90
Україна	дол., млн.	-1691	-1465	391
	євро, млн.	-1361	-1167	285
	Percentage CSE	-10	-8	2
	Consumer NPC	1,11	1,08	0,96
	Consumer NAC	1,11	1,09	0,98
	Середня заробітна плата, дол.	157	206	268
	індекс цін с-г продукції	108	102	138
	дефлятор ВВП, %	24,6	14,9	21,8

Крім того, збільшується виробництво біопалива, що зменшує використання земель під виробництво сільськогосподарської продукції. В Україні цінова ситуація на національному ринку продовольства, свідчить, що напрям руху цін збігається зі світовими – ціни зростають і до того ж досить швидкими темпами. Тобто ситуація цілком відповідає загальносвітовій, що попри негативний соціальний ефект слід розцінювати як позитивне явище. Але оскільки зростання цін може бути наслідком низки причин, то для об'єктивного висновку щодо природи цього явища в Україні та його порівняння зі світовою тенденцією доцільно враховувати – зокрема, чи відповідають темпи зростання цін у нашій країні світовим і чи однаковими є причини цього явища [6, с.15].

В економічному середовищі відбувається поляризація сільськогосподарських підприємств: по-перше — на дрібнотоварні і крупні підприємства, при цьому кількісна частка перших постійно зростає.

По-друге - зберігається велика частка хронічно збиткових господарств, за рахунок формуються економічно відсталі регіони. Дана тенденція в часовому колі розглядається в табл. 3.

Таблиця 3

Обсяги і темпи зростання виробництва сільськогосподарської продукції в Україні, всі категорії господарств

Період	Середньорічна валова продукція сільського господарства, в порівняльних цінах 2008 р., млрд..грн.	Темпи зростання до попереднього періоду, %	Середньорічний темп приросту, %
1961-1965	90,2	111,0	2,10
1966-1970	105,2	116,7	3,15
1971-1975	122,1	116,1	3,05
1976-1980	131,8	107,9	1,55
1981-1985	135,1	102,5	0,50
1986-1990	146,3	108,3	1,60
1991-1995	110,5	75,6	-5,45
1996-2000	79,0	71,5	-6,5
2001-2005	87,0	110,0	1,95
2006-2008	96,0	110,3	3,30
2009-2011	90,2	98,9	1,2

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України [3, л.56]

В останні п'ятирічки радянського періоду, коли в агросферу спрямовувались значні матеріальні і фінансові ресурси, коли галузь не знала обмежень платоспроможного попиту, середньорічні темпи приросту були помірні. Між 1960 і 1990 рр. валова продукція сільського господарства збільшилась на 74%, валовий суспільний продукт – у 3,9 раз. Після періоду кризи позитивні темпи зростання стартували з 2000 р.: за 2000-2008 рр. продукція сільського господарства збільшилась на 34%, весь ВВП на -70% [7,с.56].

Проаналізовані дані зобов'язують до реалістичного підходу при прогнозах агросфери. Найбільш ймовірним є 3-відсоткове середньорічне зростання виробництва і споживання продовольства. Більш оптимістичні очікування під пріоритетні пільгові програми можливі, але зі спадною імовірністю

Аналіз ситуації свідчить, що Україна, залишається країною з достатнім рівнем самозабезпечення продовольством, а також має можливості збільшити свій експортний потенціал.

Зважаючи на це, для повного їх використання необхідно:

- 1) створити для аграрного виробництва рівноправні економічні можливості, в основі яких мають бути об'єктивні економічні закони та законодавчі акти;
- 2) включити ресурс землі, як обов'язків актив у процес сільськогосподарського виробництва
- 3) в аграрній політиці дотримуватися курсу освоєння постіндустріальної моделі розвитку з урахуванням особливостей кожної країни
- 4) сконцентрувати увагу на завданнях підвищення прибутковості сільськогосподарського виробництва.

Розв'язання перелічених вище завдань дасть змогу всім суб'єктам сільськогосподарської діяльності повною мірою використовувати власні внутрішні резерви збільшення обсягів та якості виробництва продукції, підвищення його ефективності, що сприятиме вирішенню енергетичної продовольчої проблеми.

Анотація

В статті розглянуті основні напрямки та шляхи розвитку аграрного ринку України. Встановлено ефективність спрямування аграрної політики з метою подолання світової продовольчої кризи.

Annotation

In the articles considered basic directions and ways of agrarian market of Ukraine development. Efficiency of direction of agrarian policy is set with the purpose of overcoming of world food crisis.

Список використаної літератури:

1. Саблук П.Т. Світові проблеми забезпечення людства продовольством та місце України у їх вирішенні // Економіка і прогнозування.-2008. № 3 с.-9-19
2. World Bank, "World Development Indicators 2010" Publisher: World Bank Publications | 2010 | ISBN: 0821382322 | PDF | 456 pages
3. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції: Монографія/ П.Т. Саблук, Г.А.Калієв.-К.:ННЦ ІАЕ, 2008.-210
4. Статистичний щорічник України за 2008 рік.-К.: Консультант.-2009.-С.61
5. Татаренко Г.А. Ринок зерна // Бізнес № 5 2011 р. с.68-70
6. Саблук П.Т. Основні напрямки розвитку вискоефективного агропромислового виробництва в Україні// Економіка АПК.-2006.-№7.-С.
7. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку// Пасхавер Б.Й., Шубравська О.В., Молдаван Л.В.; за ред. акад. УААН Б.Й. Пасхавера; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів.-К.,2009.- 432с.: табл.,рис.

НАПРЯМИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Постановка проблеми. Розвиток вітчизняної сфери охорони здоров'я в сучасних умовах є одним із пріоритетних завдань державної соціально-економічної політики, вирішення якого сприятиме формуванню нематеріальної складової національного багатства, зростанню суспільного добробуту, поліпшенню якості життєдіяльності громадян.

Актуальність. Соціальна сфера у розвинутих країнах займає провідні позиції в господарстві, а рівень її розвитку, динаміка, технологічні, структурні та інші характеристики впливають на економічний і соціальний процес, місце і роль країни у глобальному світі. Модернізація економіки у будь-якій країні передбачає підвищення соціально-економічної ролі даної сфери. В останні роки у розвинутих країнах світу вона розвивається високими темпами, що дозволяє формувати інформаційне суспільство, економіку знань, підвищувати ефективність виробництва, а на цій базі – й добробут населення.

Реформування медичної галузі є невід'ємною складовою соціально-економічних перетворень в Україні. Зокрема, у програмі економічних реформ на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [3] закладено основи розбудови якісно нової системи охорони здоров'я. Головною метою реформи є побудова такої моделі охорони здоров'я, яка б забезпечувала б рівний та справедливий доступ усіх членів суспільства до необхідних медичних послуг, високу якість та економічність цих послуг при збереженні соціально прийнятної обсягу державних гарантій. Одним із важливих етапів реформування системи охорони здоров'я на сьогодні є підготовка умов для переходу до страхової чи бюджетно-страхової моделі – обов'язкового соціального медичного страхування (ОСМС).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, пов'язані з питаннями розвитку соціальної сфери, проводить багато вчених, зокрема: Н.А. Волгін, А.М. Гриненко, Н.В. Дацій, Л.В. Дейнеко, А.К. Зайцев, С.О. Корецька, К.Т. Кривенко, В.І. Куценко, В.І. Павлов, К.В. Прокопишак, Г.І. Осадчая, В.П. Третяк, М.А. Хвесик, Ф.І. Шарков, Л.Т. Шевчук та інші.

Однак у роботах зазначених авторів ще недостатня увага приділена питанням переходу до страхової чи бюджетно-страхової моделі – обов'язкового соціального медичного страхування (ОСМС).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що дискусія щодо запровадження в Україні ОСМС ведеться протягом усіх років незалежності, у зв'язку з чим неодноразово розроблялись відповідні законопроекти, серед науковців, урядовців, законодавців, роботодавців, профспілок, представників медичної спільноти й пересічних громадян й досі відсутня єдина думка як щодо остаточного напрямку розвитку вітчизняної системи охорони здоров'я, бачення шляхів її фінансування, так і щодо необхідності, можливості, доцільності та форми запровадження страхової медицини.

Метою статті є висвітлення основних проблем та недоліків діючої вітчизняної системи охорони здоров'я, визначення переваги, недоліків та ризиків трансформації галузі, формулювання шляхів підвищення ефективності функціонування системи охорони здоров'я України.

Виклад основного матеріалу. Економічна нестабільність 90-х років проявилась у руйнуванні усталених механізмів фінансування й управління суспільною системою охорони здоров'я та санаторно-курортного лікування, надзвичайно низькій оплаті праці

працівників державних і комунальних лікувально-профілактичних закладів, погіршенні інфраструктурного та кадрового потенціалу галузі.

Галузеві пропорції сфери послуг свідчать про кризову ситуацію в сферах освіти, охорони здоров'я, культури, питома вага яких у її продукції за останні два десятиліття скоротилась. Вона підтверджується і відносною динамікою ринкових і неринкових послуг у ВВП. Включення в ринковий обіг у ході реформ зростаючих обсягів послуг – явище закономірне. Не відповідає ця пропорція і практиці західних країн, де рамки ринку в інфраструктурних галузях обмежені, і значна частина послуг з ряду причин – так званих провалів ринку, соціальних гарантій держави і т. д. – реалізується в суспільному і некомерційному секторах.

Проблемами у сфері охорони здоров'я, що вказують на необхідність пошуку шляхів реформування медичної галузі на сьогодні є:

а) нестача ресурсного забезпечення сфери охорони здоров'я, зокрема низька частка витрат на охорону здоров'я відносно валового внутрішнього продукту (ВВП) України;

б) недоліки механізмів державного фінансування сфери охорони здоров'я, зокрема:

- загальний обсяг фінансування охорони здоров'я з державного та місцевих бюджетів щорічно збільшується. Збільшення фінансування цієї сфери в основному пов'язане з необхідністю підвищення заробітної плати медичним працівникам. При цьому, об'єктивного покращення забезпечення галузі не відбувається;

- високою є частка недержавної та неформальної складових фінансування;
- спостерігається дублювання фінансування з бюджетів різних рівнів;
- формування кошторису медичних закладів відбувається залежно від потужності медичного закладу (чисельності ліжок і медичного персоналу), а не від реальних потреб населення в медичній допомозі, що призводить до екстенсивного розвитку галузі.

в) недосконалість структурно-організаційної моделі системи охорони здоров'я, зокрема в Україні, окрім системи охорони здоров'я, що знаходиться у віданні Міністерства охорони здоров'я України, існує низка паралельних медичних служб систем міністерств та відомств;

г) нераціональне використання наявних ресурсів, зокрема дублювання медичних послуг на різних рівнях надання медичної допомоги [3], яка проявляється в концентрації високоспеціалізованих медичних установ на певній адміністративній території. Це, з одного боку, створює регіональну диспропорцію медичного забезпечення, а з іншого – призводить до неефективного використання потужностей медичних ресурсів на обмеженій території[8];

д) низька доступність до якісних послуг з охорони здоров'я, зокрема:

- диспропорція в забезпеченні якісними послугами з охорони здоров'я сільського і міського населення України;

- висока вартість ліків, неконтрольована система ціноутворення на лікарські засоби та відсутність державного забезпечення ліками. Наслідком вищезазначеного є те, що більша половина населення України не в змозі придбати необхідні ліки з причини їх високої вартості [9];

- високий рівень корупції та неформальних платежів у СОЗ.

е) низька якість кадрового забезпечення СОЗ, зокрема:

- дільничні лікарі, праця яких оплачується по ставках і не залежить від якості їх роботи та обсягу наданих послуг, не зацікавлені в підвищенні своєї кваліфікації;

- негативний кадровий баланс: постаріння працівників і низька якість підготовки медичних кадрів; недостатній приплив у медицину кваліфікованих молодих спеціалістів;

- непрозорість, суб'єктивізм і формалізм механізмів ліцензування медичної практики, акредитації закладів з охорони здоров'я, атестації медичного персоналу у поєднанні з повільним, а інколи – відсутнім впровадженням процесу стандартизації медичної практики призводить до поглиблення проблеми надання якісних послуг з охорони здоров'я.

є) недосконалість законодавства, що регламентує діяльність СОЗ, зокрема, неузгодженість нормативно-правової бази, що визначає та регулює механізми фінансування СОЗ (як приклад, відсутні законодавчо закріплені терміни “медична допомога” та “медичне обслуговування”).

Так, в законопроектах “Про особливості діяльності закладів охорони здоров’я” (стаття 1) [2] та “Про внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров’я” (стаття 3) [1], що знаходяться на етапі громадського обговорення на сайті МОЗ України, внесено зазначену термінологію. Але аналіз цих законопроектів показав, що по різному трактуються таке поняття, як медичне обслуговування:

В одному випадку – це допомога, що надається з метою сприяння зміцненню здоров’я, профілактики, діагностики, лікування та реабілітації пацієнта та не обов’язково обмежується медичною допомогою; в іншому – діяльність закладів охорони здоров’я та фізичних осіб – підприємців, які зареєстровані та одержали відповідну ліцензію в установленому законом порядку, що сприяє зміцненню здоров’я, профілактиці, діагностиці, лікуванню та реабілітації громадян та не обов’язково обмежується медичною допомогою.

Трансформацію системи охорони здоров’я пов’язують із двома можливими шляхами: запровадженням страхової медицини та вдосконаленням існуючої бюджетної системи охорони здоров’я. Обидва сценарії мають низку переваг та недоліків. (табл.1).

Отже, основними перевагами, які вказують на необхідність запровадження ОСМС, є наявність цільового характеру внесків і тим самим зміцнення фінансової бази СОЗ і забезпечення високого ступеню солідарності, незалежно від фінансової можливості людини.

Разом з тим на сьогодні в Україні залишаються не вирішеними і потребують доопрацювання низка ключових моментів, які суттєво утруднюють в найближчий час запровадження ОСМС, а саме:

- а) ризики, пов’язані зі становищем на ринку праці, зокрема:
 - низька заробітна плата населення країни, високий рівень нарахувань на заробітну плату (41,5 %, з яких 3,5 % сплачує найманий робітник, а 38 % - роботодавець);
 - високий рівень тіньових заробітних плат (за оцінками Всесвітнього банку, Україна має найбільший неформальний сектор, який сягає 50 % ВВП [10];
- б) ризики, пов’язані з сучасним станом сфери охорони здоров’я, зокрема:
 - законодавча неузгодженість між Основами законодавства України про охорону здоров’я, статтею 49 Конституції України та рішенням Конституційного Суду України у справі про безоплатну медичну допомогу [6] у питаннях визначення об’єму медичних послуг, що мають надаватися населенню України безоплатно за рахунок публічних джерел фінансування та співучасті населення в оплаті вартості медичних послуг (у тому числі й за рахунок соціального медичного страхування) [7];
 - відсутність єдиних державних тарифів на медичні послуги, відповідно до стандартів якості послуг з охорони здоров’я, що може призвести до неконтрольованого зростання цін на послуги з охорони здоров’я без відповідного підвищення якості;
 - регіональна та організаційна диспропорція в оснащенні медичних закладів, що ускладнює процес забезпечення рівності та солідарності надання якісних послуг з охорони здоров’я та загостриться в умовах запровадження страхової медицини;
 - поширена практика неофіційної оплати за медичні послуги;
- в) ризики пов’язані з медико-демографічною кризою а в Україні, зокрема:
 - стрімке постаріння населення. Якщо у 1991 році частка населення у віці 60 років і старше становила всього близько 19 %, то станом на початок 2010 року – понад 21 % [5];
 - високий рівень загальної захворюваності населення на тлі значного поширення факторів ризику захворювань, непопулярність серед населення здорового способу життя (поширеність тютюнопаління, вживання алкоголю тощо).

Переваги та недоліки шляхів трансформації системи охорони здоров'я

Запровадження страхової медицини		
Види фінансування	Переваги	Недоліки
<p>1. Бюджетне.</p> <p>2. Співучасть громадян (безпосередньо, за рахунок добровільного медичного страхування, лікарняних кас тощо). Всі фінансові ресурси концентруються на регіональному рівні; Платник (замовник): органи управління охороною здоров'я. Організація медичного обслуговування: пріоритетність первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини.</p>	<p>1. Загальна доступність до безкоштовної медичної допомоги;</p> <p>2. Профілактична орієнтованість СОЗ;</p> <p>3. Висока ефективність при особливо небезпечних інфекційних захворюваннях, професійних захворюваннях, а також в умовах надзвичайних ситуацій;</p> <p>4. При відповідному управлінні менші адміністративні витрати;</p> <p>5. Структурна оптимізація медичних послуг та підвищення ефективності використання ресурсів за рахунок принципу: фінанси "йдуть за пацієнтом";</p> <p>6. Мотиваційні та адміністративні механізми підвищення якості медичних послуг.</p>	<p>1. Відсутність цільового принципу фінансування СОЗ.</p> <p>2. Недостатнє бюджетне фінансування, високий відсоток особистих витрат населення за послуги з охорони здоров'я.</p> <p>3. Нерівність в доступі до якісних медичних послуг.</p> <p>4. Можливість дублювання медичних послуг (за рахунок відомчої медицини).</p> <p>5. Більше можливостей для зловживань.</p> <p>6. Вартість фармпрепаратів покривається за рахунок пацієнтів.</p> <p>7. Бюрократизована адміністративна ланка СОЗ.</p>
Вдосконалення бюджетної системи охорони здоров'я		
Види фінансування	Переваги	Недоліки
<p>1. Бюджетне (чітко визначений на законодавчому рівні перелік послуг з охорони здоров'я).</p> <p>2. Страхові внески роботодавців і робітників за працюючих.</p> <p>3. Співучасть населення (безпосередньо чи через ДМС). Платник (замовник): Фонд медичного страхування; Організація медичного обслуговування: пріоритетність первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини</p>	<p>1. Зміцнення фінансової бази за рахунок ОСМС, цільового характеру внесків.</p> <p>2. Досягнення досить високого ступеню солідарності, незалежно від фінансової можливості людини.</p> <p>3. Загальна доступність до обмеженої медичної допомоги. Обмежена умовами медичного страхування.</p> <p>4. Підвищення прозорості фінансування СОЗ.</p> <p>5. Покриття установленого переліку фармпрепаратів за рахунок ОСМС.</p> <p>6. Мотиваційні та адміністративні механізми підвищення якості медичних послуг.</p> <p>7. Обов'язковість використання стандартів надання медичної допомоги.</p>	<p>1. Запровадження нового цільового внеску – збільшення нарахувань на фонд оплати праці.</p> <p>2. Додаткові витрати, пов'язані з формуванням структури ОСМС.</p> <p>3. Великі витрати на утримання інфраструктури та адміністрування.</p> <p>4. Відсутність відпрацьованих механізмів державного регулювання медичного страхування.</p> <p>5. Недостатня кількість спеціалістів у сфері страхового менеджменту.</p> <p>6. Зростання обсягів не завжди виправданих медичних послуг та підвищення їх вартості.</p> <p>7. Складна система розрахунків з лікувально-профілактичними закладами.</p>

Відтак етапу реформування української СОЗ шляхом запровадження ОСМС має передувати значна підготовча робота щодо підвищення ефективності функціонування існуючої державної СОЗ з паралельним сприянням розвитку добровільного медичного страхування.

З метою пошуку найбільш оптимальної для України національної моделі охорони здоров'я, діяльність та інфраструктура якої відповідатимуть потребам населення, та враховувати географічні, історичні та культурні особливості України, необхідно забезпечити:

- проведення поточного та ретроспективного аналізу елементів сучасних світових моделей охорони здоров'я, які показали свою ефективність;
- оптимізацію системи збору та аналізу статистичних даних, зокрема узгодження порядку надання та обігу інформації між Міністерством охорони здоров'я, Регіональними центрами медичної статистики та Держкомстатом;
- запровадження системи оцінки якості надання медичних послуг кінцевому споживачу та ефективного зворотного зв'язку задля розроблення науково та економічно обґрунтованих механізмів реформування вітчизняної СОЗ.

Перспективи подальших досліджень. Для подальшої трансформації системи охорони здоров'я у напрямі запровадження обов'язкового соціального медичного страхування, Міністерству охорони здоров'я України, у співпраці з Міністерством фінансів, профспілками та Федерацією роботодавців України доцільним є розробка та запровадження компенсаторних механізмів для збалансування зростаючого фіскального навантаження на роботодавців.

Висновки. Виходячи з вищенаведеного, для підвищення ефективності функціонування існуючої державної СОЗ необхідна реалізація наступних кроків:

- а) вдосконалення законодавчого забезпечення СОЗ:
 - з метою забезпечення гарантованої державою безоплатної медичної допомоги на законодавчому рівні визначити базовий пакет надання медичних послуг, гарантованих державою, що в подальшому стане базовим для запровадження медичного страхування;
 - доопрацювати та прийняти законопроекти, які знаходяться на етапі громадського обговорення, а саме: “Про проведення у Вінницькій, Дніпропетровській та Донецькій областях експерименту з реформування системи охорони здоров'я”, “Про внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров'я”, “Про особливості діяльності закладів охорони здоров'я”;
 - з метою забезпечення законодавчої захищеності прав пацієнтів та медичних працівників в Україні: прийняти закон України “Про захист прав пацієнта”, що знаходиться на етапі громадського обговорення;
 - з метою посилення ефективності механізмів реалізації чинного законодавства покращити систему моніторингу та відстеження якості та належності виконання нормативно-правових актів, що регламентують діяльність СОЗ.
- б) посилення ресурсного забезпечення СОЗ:
 - запровадити механізми інноваційного фінансування СОЗ шляхом, наприклад, введення механізму цільового використання акцизних зборів на шкідливі для здоров'я продукти (алкоголь, тютюнові вироби, напої з великим вмістом цукру тощо) на потреби охорони здоров'я;
 - з метою вдосконалення процедури державного забезпечення населення України базовим пакетом лікарських препаратів створити Державний реєстр цін на лікарські засоби; на державному рівні запровадити систему фіксування цін на низку найбільш соціально важливих лікарських засобів з одночасним введенням державного замовлення на їх виробництво;
 - сприяти розвитку соціального партнерства між державою та представниками приватної медицини шляхом залучення їх до соціальних програм: побудови та фінансування притулків, фінансування протитуберкульозних програм тощо.

в) стимулювання розвитку добровільного медичного страхування:

- з метою забезпечення принципу багатоканальності фінансування СОЗ, сприяти подальшому розвитку добровільного медичного страхування, лікарняних кас; більш широко використовувати ресурси приватних медичних закладів;

- з метою стимулювання застосування системи офіційних співоплат населення в процесі медичного обслуговування встановити пільги з оподаткування прибутковим податком для тих, хто користується приватними медичними послугами [8];

- з метою відпрацювання системи підвищення якості медичної допомоги, цілеспрямованого і контрольованого використання коштів, сприяти подальшому розвитку лікарняних кас, залученню до них підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності;

- з метою більш широкого використання добровільного медичного страхування, зниження цін на його послуги, запровадити механізми фінансування страховими компаніями профілактичних заходів, спрямованих на зниження ризиків захворюваності, підвищення рівня здоров'я населення і тим самим скорочення кількості страхових випадків.

г) підвищення якості послуг з охорони здоров'я:

- з метою посилення громадського контролю, побудови двостороннього зв'язку між державою, сферою охорони здоров'я і громадянським суспільством у царині охорони здоров'я посилити роль Громадської ради МОЗ України шляхом забезпечення активного залучення її до аналітичної роботи щодо вивчення впливу механізмів реформування на діяльність СОЗ, задоволення населення результатами реформування; забезпечення фахової громадської експертизи галузевого законодавства тощо;

- з метою забезпечення якості, безпеки та ефективності лікарських засобів та раціонального їх використання, широко запровадити формулярну систему лікарських засобів та розроблену МОЗ України методику її моніторингу та оцінки якості;

- забезпечити розроблення нових та оновлення існуючих медичних стандартів і клінічних протоколів надання медичної допомоги на основі доказової медицини з паралельним забезпеченням процедури контролю МОЗ України, місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та інститутами громадянського суспільства над реалізацією та дотриманням цих стандартів;

- з метою підвищення ефективності використання ресурсів у СОЗ, запровадити систему диференційованої стимулюючої оплати праці в СОЗ та систему контрактних державних закупівель медичних послуг шляхом укладання контрактів між надавачами медичних послуг (медичними закладами, приватно-практикуючими лікарями) та платником – державними органами управління з прив'язкою до якості та шкали складності надання медичної допомоги;

- створити програму безперервного підвищення якості надання послуг з охорони здоров'я (у тому числі за рахунок дистанційного навчання, комп'ютеризації робочих місць лікарів тощо), які застосовуються на різних рівнях СОЗ, удосконалення системи позавідомчого (ліцензування, акредитація, атестація) та відомчого контролю (незалежна експертиза) якості;

- посилити мотиваційні механізми підвищення якості надання послуг, зокрема: посилити заходи соціального захисту працівників системи охорони здоров'я, в першу чергу на рівні первинної ланки (забезпечення житлом, надання пільгових кредитів тощо); підвищити рівень заробітної плати; запровадити стимулюючу систему оплати за профілактичну діяльність тощо.

д) підвищення якості кадрового забезпечення СОЗ:

- з метою усунення диспропорції в кадровому забезпеченні СОЗ, запровадити систему прогнозування на довгострокову перспективу за категоріями медичного персоналу у відповідності до потреб охорони здоров'я з урахуванням стратегії та темпів

системних перетворень галузі, зовнішніх та внутрішніх міграційних процесів та природного вибуття кадрів;

- забезпечити підготовку і перепідготовку випереджаючими темпами лікарів загальної практики / сімейної медицини, сімейних медичних сестер, середнього медичного персоналу з вищою освітою. Для цього в Державному бюджеті на 2012 рік передбачити відповідну статтю фінансування.

Анотація

У статті розглядаються основні проблеми та недоліки діючої вітчизняної системи охорони здоров'я; переваги, недоліки та ризики трансформації галузі; шляхи підвищення ефективності функціонування системи охорони здоров'я України.

Ключові слова: соціальна сфера, трансформація сфери охорони здоров'я, розвиток системи охорони здоров'я.

Аннотация

В статье рассматриваются основные проблемы и недостатки действующей отечественной системы здравоохранения; преимущества, недостатки и риски трансформации отрасли; пути повышения эффективности функционирования системы здравоохранения Украины.

Ключевые слова: социальная сфера, трансформация сферы здравоохранения, развитие системы здравоохранения.

Summary

The article reviews the main problems and shortcomings of the current national health care system, advantages, disadvantages and risks transforming the field, the ways of improving the efficiency of the health system of Ukraine.

Keywords: social sphere, the transformation of health care, promoting public health.

Список використаної літератури:

1. Законопроект “Про внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров'я” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20110413_0.html.
2. Законопроект “Про особливості діяльності закладів охорони здоров'я” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20110404_0.html.
3. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки / Комітет з економічних реформ при Президентові України. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf.
4. Інформація про соціально-економічну ситуацію в галузі охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://medprof.org.ua/socialno-ekonomichnii-zakhist/informacija-pro-socialno-ekonomichnu-informaciju-v-galuzi-okhoroni-zdorovja>.
5. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – С. 33.
6. Рішення Конституційного Суду України у справі щодо офіційного тлумачення положення частини третьої статті 49 Конституції України “у державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v010p710-02>.
7. Рудий В.М. Законодавче забезпечення реформи системи охорони здоров'я в Україні. – К. : Сфера, 2005. – С. 229–230.
8. Рудий В.М. Законодавче забезпечення реформи системи охорони здоров'я в Україні. – К. : Сфера, 2005. – С. 167.

9. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2010 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави. Національна доповідь. За загальною редакцією В. М. Гейця [та ін]. – К.: НВЦ НБУВБ 2009. – 687 с.

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ

Постановка проблеми. Трансформація економічної системи, природно, спричинила фактори, які негативно вплинули на формування обігових коштів підприємства. Серед них: інфляція, відсутність механізму поповнення обігових коштів, слабкість управління фінансовими ресурсами підприємства.

Найбільш впливає на скорочення обігових коштів на даному етапі ринкових відносин запізнення наступних витрат щодо отриманих доходів і витрат на формування запасів. Тому формування кредитної політики як складової управління оборотними коштами підприємства стає негайною необхідністю.

Аналіз публікацій і досягнень за проблемою управління оборотними коштами знайшла широке відображення в працях таких закордонних вчених, як Дж.К. Ван Хорна, Л. Бернстайна, Є. Брігхема, А. Гроппеллі, М. Ерхардта, К. Друрі, Б. Колласса, Е. Нікбахта. Теоретичні та прикладні аспекти проблеми управління оборотними активами підприємств розглянуто в низці праць вітчизняних вчених, серед яких варто відзначити І. Алексєєва, Н. Бицьку, О. Бровкову, О. Василика, А. Гальчинського, В. Геєця, М. Денисенка, О. Зарубу, О. Захарчука, Н. Костіну, А. Мороза, А. Пересаду, В. Пелішенка, М. Савлука.

Метою статті є дослідження кредитної політики підприємства стосовно дебіторів як складової управління оборотним капіталом.

Викладення основного матеріалу. Тип кредитної політики нерозривно пов'язаний з типом політики управління оборотними активами. Розрізняють три принципових типи комплексного управління оборотними активами - консервативний, помірний і агресивний.

Консервативний тип кредитної політики спрямований на мінімізацію кредитного ризику. Якщо «консерватизм» вважати запорукою ліквідності, то при цьому типі кредитної політики, фірма істотно підвищує ліквідність дебіторської заборгованості і не прагне до отримання високого додаткового прибутку за рахунок розширення реалізації продукції в кредит. Здійснюючи такий тип кредитної політики фірма істотно скорочує коло покупців товару в кредит за рахунок груп підвищеного ризику; мінімізує строки надання кредиту та його розміру; посилює умови надання кредиту і підвищує його вартість; використовує жорсткі процедури інкасації дебіторської заборгованості. У результаті такого типу управління оборотними активами частка оборотних активів у загальних активах порівняно невелика (менше 40%), а період їх оборотності невеликий - 52 дні [6].

Помірний тип кредитної політики фірми характеризує типові умови її здійснення відповідно до прийнятої комерційної та фінансової практики і орієнтується на середній рівень кредитного ризику при реалізації продукції з відстрочкою платежу. Частка оборотних активів у загальних активах - 45 %, Тривалість обороту обігових коштів - 72 днів.

Агресивний (м'який) тип кредитної політики пріоритетною метою ставить підвищення рентабельності, тобто максимізацію додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації товару в кредит, не рахуючись з високим рівнем кредитного ризику, що супроводжує ці операції. Механізмом реалізації політики такого типу є поширення кредиту на більш ризиковані групи покупців продукції; збільшення періоду надання кредиту та його розміру; зниження вартості кредиту до мінімально припустимих розмірів; надання покупцям можливості пролонгації кредиту. У результаті такого типу управління оборотними активами частка оборотних активів у загальних активах - більше 50% тривалість обороту оборотних коштів - 95 днів [2].

Основні складові кредитної політики підприємства можна представити наступною схемою (рис.1).

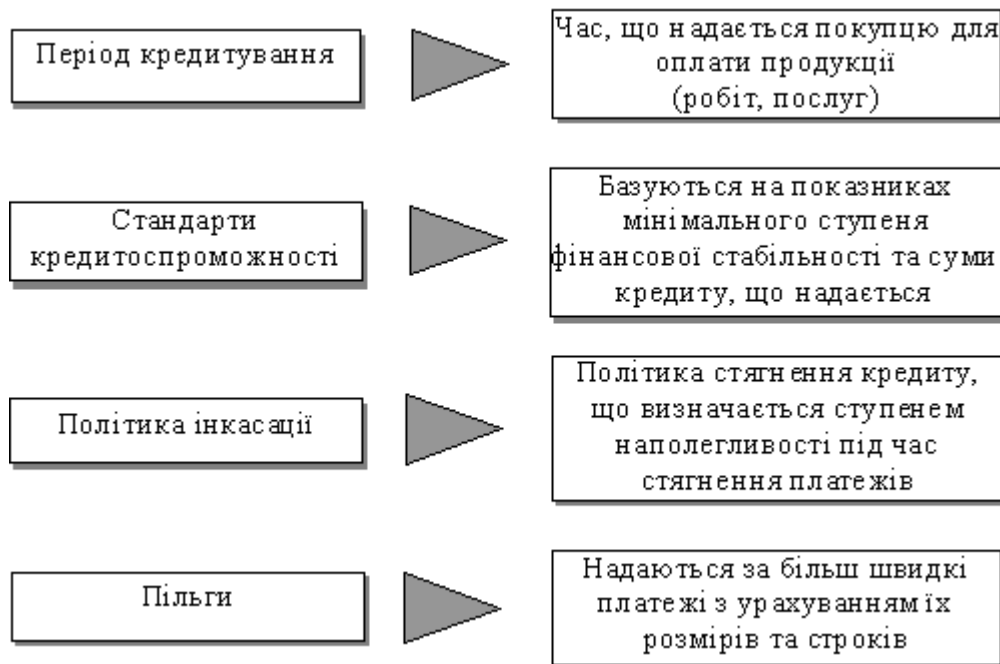


Рис. 1. Складові кредитної політики підприємства до контрагентів

Період кредитування – дорівнює середньому періоду погашення дебіторської заборгованості в днях, який можна розрахувати за даними попередніх періодів в середньому по галузі. Можна взяти цей показник по аналогічних підприємствах або ж розрахувати його по підприємству-постачальнику. Вихідними даними для розрахунку середнього періоду погашення дебіторської заборгованості є: виручка від реалізації продукції в кредит; середній розмір дебіторської заборгованості; тривалість періоду, що аналізується, в днях.

Особливе значення має прогноз розміру виручки від реалізації, на якому ґрунтуються всі інші розрахунки. Збільшення строку, що надається для сплати рахунків, наприклад з 30 до 60 днів, призводить до залучення нових покупців, зростання попиту на товар та обсягів продажу. На підставі маркетингових досліджень складаються три варіанти прогнозу обсягу продажу: оптимістичний, песимістичний і середній [2].

Можна дати два визначення кредитоспроможності – з позиції позичальника і з позиції кредитора. Кредитоспроможність з позиції позичальника – це наявність передумов для отримання кредиту, здатність повернути його і сплатити відсотки за користування кредитом, з позиції кредитора – правильне визначення розміру можливого кредиту.

Оскільки дебіторська заборгованість – це фактично позика покупцю. Саме тому ми вважаємо за доцільне використовувати методику аналізу кредитоспроможності, що застосовується комерційними банками до своїх потенційних позичальників [1].

Аналіз фінансового стану контрагента повинен здійснюватися в наступній послідовності:

- проводиться ранжування покупців за класами, визначається, чи входить покупець до групи провідних контрагентів, використовуючи ABC – аналіз;
- проводиться аналіз достовірності публічної звітності контрагента;
- здійснюється розрахунок кредитоспроможності з прийняттям відповідного рішення.

1) На підставі аналізу ступеня вагомості покупців визначається якими контрагентами підприємство повинно займатись більше. Якщо витрати по реалізації

повинні бути невеликими, то доцільно приділити увагу перш за все А-покупцям, оскільки більш інтенсивна робота з А-покупцями (5 %) може вплинути на 75 % обороту з усіма іншими контрагентами.

Як правило, розрізняють три групи покупців. А-покупці – це ті, з якими підприємство здійснює приблизно 75 % обороту. Такий оборот складають приблизно 5 % покупців. В-покупці (20 %) дають, як правило, 20 % обороту. Для С-покупців (75 %) оборот складає приблизно 5 % (рис. 2).

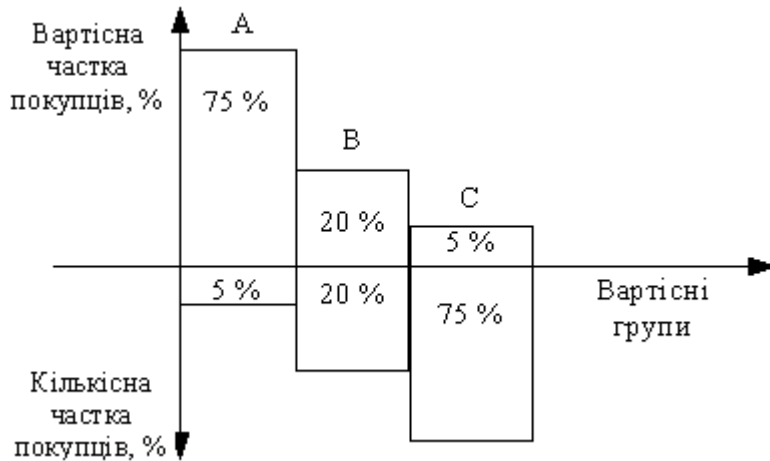


Рис. 2. Результати аналізу ступеню вагомості покупців для підприємства

2) Підприємствам, для яких фінансова звітність є єдиним джерелом інформації про діяльність контрагента, необхідно впевнитись в її об'єктивності.

Як правило, основними цілями викривлення балансу є: збільшення або зменшення результатів господарської діяльності за звітний період; підвищення суми власного капіталу; приховування тих чи інших особливостей в структурі майна і його джерел; ретушування майнового стану підприємства, часткове збільшення обсягу ліквідних активів.

3) Аналіз фінансового стану позичальника є складовою частиною аналізу кредитного ризику при формуванні рішення про надання комерційного кредиту. Методика оцінки фінансового стану передбачає поєднання об'єктивних даних, сформованих на підставі бухгалтерської звітності, та суб'єктивних даних, що визначаються на підставі інформації про контрагента, якою володіє підприємство.

Ця методика дає можливість постійно здійснювати експрес-аналіз фінансового стану позичальника, своєчасно виявляти негативні тенденції в його виробничо-фінансовій діяльності та вносити корективи до агентських відносин. На підставі аналізу формується комп'ютерна база даних про покупця, що дає можливість розглядати динаміку його виробничо-фінансової діяльності.

Оцінка фінансового стану позичальника також здійснюється поетапно:

1-й етап – обчислення значень показників, які характеризують фінансовий стан покупця;

2-й етап – оцінка і узагальнення показників та визначення класу надійності покупця.

Для здійснення оцінки фінансового стану позичальника – юридичної особи постачальник має враховувати такі основні економічні показники його діяльності:

- платоспроможність (коефіцієнти швидкої, поточної та загальної ліквідності);
- фінансова стійкість (коефіцієнти маневреності власних коштів, співвідношення залучених і власних коштів);
- обсяг реалізації;

- обороти за рахунками (якщо є доступ до такої інформації);
- склад та динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості;
- собівартість продукції;
- прибутки і збитки;
- рентабельність;
- характер погашення дебіторської заборгованості в минулому.

Важливим додатковим показником, який необхідно враховувати при з'ясуванні фінансового стану, є аналіз грошових потоків позичальника.

Також необхідно враховувати суб'єктивні чинники, що характеризуються такими показниками:

- ринкова позиція контрагента та його залежність від структурних та циклічних змін в економіці та галузі;
- наявність державних замовлень та державна підтримка підприємства-дебітора;
- ефективність управління контрагента;
- професіоналізм керівництва та його ділова репутація;
- інша інформація.

Основними проблемами, які виникають при формуванні кредитної політики підприємства, є:

- визначення максимально допустимих рівнів ризику;
- визначення оптимального кредитного періоду;
- встановлення системи знижок;
- встановлення механізму інкасації коштів [3].

Визначення максимально допустимих рівнів ризику полягає в розрахунку оптимального співвідношення між обсягом продаж у кредит та розміром можливих втрат при кредитуванні покупців різного класу. Збільшення прибутку від зростання обсягу продаж у кредит має перевищувати можливі збитки від реалізації товару менш надійним покупцям. Оцінка можливих втрат від продажу в кредит включає оцінку кредитоспроможності потенційних та реальних покупців, встановлення відповідних кредитних рейтингів і ризиків неповернення для них, а також у подальшому оцінку обсягу можливих втрат від кредитування покупців різного класу. Як правило, для покупців з різним рівнем кредитоспроможності встановлюють різні умови кредитування. Чим нижчий кредитний рейтинг покупця, тим жорсткішими будуть умови кредитування. Коефіцієнти втрат для покупців різних категорій ризику наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Коефіцієнти втрат для покупців різних категорій ризику

Категорія ризику	1-ша	2-га	3-тя	4-та	5-та	6-та	7-ма	8-ма
Коефіцієнт втрат, %	0	-0,5	,5-1	-2	-5	-10	0-20	Більше 20

При комерційному, як і при банківському кредитуванні, кредитування покупців низьких категорій не здійснюється, покупці 6-8-ї категорій, як правило, оплачують вартість товарів у момент поставки або на умовах передоплати.

При цьому визначаються кредитний період, протягом якого мають надійти кошти за реалізовану продукцію, та розмір дисконту, який надається за оплату продукції раніше від визначеного строку. Слід зауважити, що продаж з дисконтом у разі комерційного кредитування означає продаж за реальною ринковою ціною, а оплата в повному обсязі – компенсацію продавцю ринкової вартості товару та плати за користування коштами протягом кредитного періоду. Умови кредитування мають вигляд «k/n1 net n2», що означає дисконт у розмірі k процентів, якщо оплата здійснюється протягом періоду n1 днів, і оплату в повному обсязі, якщо вона здійснюється в період від n1 до n2 днів.

Стандартні умови кредитування в умовах розвиненої ринкової економіки передбачають дисконт у розмірі 1-3%, якщо оплата відбувається протягом 10-20 днів, і повну оплату протягом 30-60 днів. Умови «2/10 net 30» означають дисконт у розмірі 2%, якщо оплата здійснюється протягом перших 10 днів із дня поставки продукції продавцем, і оплату в повному обсязі, якщо вона проводиться в період 10-30 днів із дати поставки товару [5].

Висновки: проведене дослідження кредитної політики стосовно контрагента у системі управління оборотним капіталом визначило важливість цієї підсистеми, яка приносить ефект покращення формування та використання оборотних коштів підприємств, якщо ґрунтується на науково обґрунтованих принципах кредитування. Застосування цих принципів дозволяє обґрунтувати доцільність прийнятих управлінських рішень та спрогнозувати обсяги оборотних коштів у дебіторській заборгованості, мінімізувати ризики її несвоєчасного погашення. Правильне використання кредитної політики у системі управління оборотними коштами створює передумови для ефективного і раціонального використання капіталу підприємства, сприяє більш раціональній роботі підприємства.

Анотація

Розглянуті проблеми створення та застосування кредитної політики на підприємствах стосовно дебіторів з метою удосконалення управління оборотними засобами та зниження ризиків кредитування покупців продукції.

Ключові слова: кредитна політика, управління, оборотні кошти.

Анотация

Рассмотрены проблемы создания и применения кредитной политики на предприятиях касательно дебиторов с целью усовершенствования управления оборотными средствами и снижения рисков кредитования покупателей продукции.

Ключевые слова: кредитная политика, управление, оборотные средства.

Annotation

The problems of creating and application of credit policy at the enterprises according debtors with the goal to improve management of turnover means and to decrease risks of crediting to production buyers are considered.

Key words: credit policy, management, turnover costs.

Список використаної літератури:

1. Баліцька В. Платіжна система в дзеркалі боргових зобов'язань підприємств // Економіка. Фінанси. Право. - 1999, №6.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. / И.А. Бланк. – 2-е изд. перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 624 с.
3. Брігхем Є.Ф. Основы фінансового менеджменту : підручн. / Є.Брігхем; Пер. с англ.; наук. редактори: д.е.н., проф. О.Д. Василик, д.е.н., проф. О.Д. Заруба. – К. : КП “Вазако”, 1997. – 1000с.
4. Пан Л.В. Управління оборотним капіталом підприємницьких структур //Фінанси України. - 2000, №6.
5. Пономарев И.В., Полякова И.А., Иванченко А.В. Проблемы совершенствования управления дебиторской задолженностью предприятия.//Труды Донецкого государственного университета. - 2000, вып.19 (серия экономическая).
6. Шило А.П. Управління оборотним капіталом підприємства.// Фінанси України.-2000, №11.

ПОДОЛАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМТСТВА ШЛЯХОМ ЗАСТОСУВАННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Постановка проблеми. Процеси, які відбуваються в світовій економіці в теперішній час, - посилення інфляційних тенденцій, підвищення загальної економічної нестабільності, проблеми неплатежів. Внаслідок цього відбувається зростання економічних ризиків при здійсненні розрахунків між суб'єктами господарювання, що приводить зумовлює актуальність застосування як для підприємств, так і для економіки в цілому факторингових операцій.

Огляд останніх досліджень. Незважаючи на короткий строк свого існування, ринок факторингу в Україні поступово наближається до західних стандартів. Проте мало досліджені проблеми переведення на факторингове обслуговування і внутрішньої організації і контролю такого обслуговування ділових партнерів, потребують аналітичної розробки аналізу факторингових операцій.

В науковій літературі значне місце приділяється вивченню сутності факторингу в системі негрошових форм розрахунків. Цій проблемі присвячені праці Р.А. Алборова, Н.М.Богути, Т.Г. Вакуленко, М.В. Мельник, В.Д. Новодворського, Т.І.Перченка та ін. Серед зарубіжних праць увагу привертають роботи Д.Кліланда, Г.Мюллера, Е.С. Хендриксона. Водночас, комплексних досліджень, присвячених обґрунтуванню доцільності практичного застосування факторингових операцій порівняно із короткостроковим кредитуванням для вітчизняних підприємств, сьогодні недостатньо.

Формулювання завдання дослідження. Метою даного дослідження є вивчення теоретичних положень і розробка практичних рекомендацій, направлених на підвищення фінансової стійкості і ефективності діяльності підприємства шляхом управління дебіторською заборгованістю із застосуванням факторингових операцій. Завдання дослідження - проаналізувати переваги факторингових операцій і визначити економічний ефект від його застосування порівняно із короткостроковим кредитом.

Виклад основного матеріалу. Факторинг (в перекладі з Англійського — посередництво) — це різновид торгово-комісійних операцій, що поєднується з кредитуванням оборотного капіталу клієнта, і пов'язана з інкасуванням його дебіторської заборгованості [2].

Інакше кажучи, в основі факторингової операції лежить купівля банком рахунків-фактур постачальника на відвантажену продукцію (надану послугу) і передача банку права вимоги платежу з покупця продукції (послуги). Тому факторингові операції називають також кредитуванням продажів постачальника або наданням факторингового кредиту постачальнику.

Процес організації факторингового обслуговування в кожному конкретному випадку має свої специфічні особливості, які залежать від безлічі факторів, які й визначають вид факторингу, проте у будь-якому випадку застосування факторингу надає можливість постачальнику того чи іншого товару отримати платіж одразу за фактом відвантаженням продукції покупцю, при цьому така схема розрахунків приводить до скорочення потреб у вільних оборотних коштах.

Факторингові операції дозволяють постачальнику мінімізувати або зовсім зняти з себе всі комерційні ризики, тобто отримати умови для нормальної комерційної діяльності, що сприяє прискоренню оборотності засобів і зростанню прибутку. Факторинг є більш ефективним засобом, ніж короткострокове кредитування шляхом фінансування оборотного капіталу суб'єктів господарювання, забезпечує банкам розширення клієнтської бази і збільшення прибутку, а їх клієнтам – зниження ризику при здійсненні розрахунків, підвищення ліквідності активів, платоспроможності та рентабельності [1].

Таким чином, підприємству, яке має велику дебіторську заборгованість, а як наслідок і уповільнене обертання оборотних коштів, оптимальною можливістю підвищення прибутковості підприємства є застосування факторингових операцій.

Ефективність використання оборотних активів вимірюється швидкістю їх обороту. Чим швидше оборотні активи проходять усі стадії кругообороту (постачання, виробництво, реалізація), тим більше можна одержати продукції на кожен функціонуючу гривню, тим більшим може бути обсяг виробництва за рахунок ефективнішого використання оборотних засобів.

Прискорити обертання оборотних коштів можна шляхом інтенсифікації виробництва, більш повного використання виробничої потужності, трудових і матеріальних ресурсів, недопущення поверх нормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, відволікання засобів в дебіторську заборгованість на довгостроковий період.

Економічний ефект у результаті прискорення обертання оборотних коштів виражається у відносному вивільненні коштів з обороту, а також у збільшенні суми виручки и суми прибутку.

Враховуючи те, що багатьох підприємствах за останні декілька років спостерігається зростання дебіторської заборгованості, внаслідок чого відбувається уповільнення обертання оборотних коштів, розглянемо можливість зменшити її величину за рахунок факторингу.

Фінансовим результатом застосування факторингу в торговий процес оптового постачальника стає прискорення обігу коштів і, отже, скорочення потреби в них. Оскільки при фінансуванні постачальника в рамках факторингу останній фактично не стає позичальником (на відміну від випадку з кредитом), в його балансі не виникає кредиторська заборгованість. Таким чином, залишаючись “чистим” від боргів, в міру необхідності постачальник зможе сміливо претендувати на додаткове фінансування, наприклад, у формі кредитної лінії або овердрафту, як в банку-факторі, так і в будь-якому іншому банку. Майно, товар, запаси сировини і інші активи зберігають свою функцію бути потенційною заставою для забезпечення цих кредитів. Покриття значної частини ризиків, контроль банком лімітів товарних кредитів постачальника забезпечують йому фінансову стійкість.

Комерційний результат полягає, зокрема, в можливості постійної підтримки всієї необхідної номенклатури товарного асортименту в кількості, достатній для повноцінного забезпечення попиту покупця. Можливість одержувати кошти по поставці відразу після відвантаження за рахунок банку дозволяє запропонувати покупцю більш пільгові умови покупки (наприклад, підвищити ліміт товарного кредиту, або збільшити відстрочення платежу і т.п.). Це, в свою чергу, позначається в зростанні обсягів збуту по наявних покупцях і в залученні нових покупців, а також у підтриманні довгострокових ділових зв'язків і з тими, і з іншими.

Проведемо розрахунок економічного ефекту факторингу, використовуючи фінансову звітність підприємства «Південний консервний завод дитячого харчування».

Таблиця 1.

Вихідні дані для розрахунок економічного ефекту факторингу

Показник	2009 р.
Оборот підприємства за рік, тис.грн.	35490
Середній залишок дебіторської заборгованості, тис.грн.	40385
Середній оборот дебіторської заборгованості:	
- кількість оборотів, об.	0,88
- тривалість обороту, дн.	409

Підприємство надає своїм покупцям відстрочку платежу на терміни: 21, 30, 45 днів, при цьому об'єм поставок по даних термінах рівні.

Для підтримки рівня продажів і ліквідації касових розривів, пов'язаних з відстрочкою платежу підприємство бере в банку кредит на суму 41000 тис. грн. під 26% річних на 1 рік.

Для отримання кредиту підприємство заплатило за оформлення кредиту і застави 0,5% від суми кредиту, а також 1% комісію за видачу кредиту. Таким чином, реальна вартість кредиту для підприємства склала – 27,5% річних.

Підприємство платить банку відсотки за користування кредитом – 11275 тис. грн. за рік ($41000 * 0,275$) виходячи з реальної вартості кредиту.

Підприємство вирішило скористатися послугами банку з факторингового обслуговування. Розрахуємо економічний ефект від переходу на факторингове обслуговування і відмови від кредитування при незмінних параметрах:

- співвідношення операцій факторингу з регресом і без регресу склало від 40% до 60%
- середньозважена комісія за факторингове обслуговування дорівнює – 2,758% від суми поставок (35490 тис. грн.)

Таким чином, підприємство платить банку за факторингове обслуговування – 979 тис. грн. за рік.

Економічний ефект дорівнює $11275 - 979 = 10296$ тис. грн. в рік.

Окрім отриманого економічного ефекту і вивільнення коштів з обороту, підприємство отримує наступні переваги:

- можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок надання їм відстрочки платежу (товарного кредиту);
- отримання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, одержавши від фактора необхідні для цього оборотні кошти;
- захист від упущеної вигоди від втрати клієнтів за рахунок неможливості за дефіциту оборотних коштів надавати покупцям конкурентні відстрочки платежу і підтримувати достатній асортимент товарів на складі;
- можливість трансформації дебіторської заборгованості в грошові кошти та досягнення таким чином балансу грошових потоків, збільшення за рахунок цього ліквідності та рентабельності поставок;
- можливість здійснення гуртових закупівель значних партій товарів та відповідно підтримання розширеного асортименту, за рахунок наявності обігових коштів для миттєвого задоволення вимог покупців;
- покращення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- укріплення ринкової позиції;
- знижує витрати на оплаті робочих місць і робочого часу співробітників, відповідальних за: контроль дебіторської заборгованості, залучення фінансових ресурсів. При цьому вивільнені ресурси можна направити на розвиток своєї дилерської мережі;
- зниження собівартості продукції за рахунок можливості закупляти товар у своїх постачальників за нижчими цінами. Крім того, він одержує гарантію захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів при невчасних розрахунках з ними, викликаних касовим розривом;
- важливо пам'ятати, що повернути потенційного клієнта, що пішов сьогодні до конкурента, завтра може бути неможливо.

Ризики, що притаманні факторингу:

- вірогідне зниження платоспроможності дебіторів;
- наявність підвищених кредитних ризиків при умові незначної кількості дебіторів, значна сума заборгованості за одним із дебіторів;

- відсутність грошових потоків у клієнта по поточному рахунку в банку, що унеможливило у разі регресу списання коштів з поточного рахунку клієнта в погашення простроченої заборгованості за факторинговими операціями.

За розрахунками економістів щодо впровадження факторингу, підприємство може знизити дебіторську заборгованість в середньому на 20-22%. Дебіторська заборгованість на даному підприємстві знизилась на 9036 тис.грн., внаслідок чого відбулося прискорення обертання оборотних коштів.

Розрахуємо вплив прискорення обертання оборотних коштів на зміну прибутку, враховуючи те, що на аналізованому підприємстві за останні декілька років спостерігається зростання об'ємів реалізації продукції в межах 8-10%, тому для розрахунку виручки від реалізації продукції для прогнозного року збережемо темп її зростання на рівні 10% (табл.2.).

Таблиця 2.

Розрахунок вплив прискорення обертання оборотних коштів на зміну прибутку

Показник	Звітний рік (2009)	Прогнозований рік (2010)	Зміна (+,-)
1.Виручка від реалізації продукції, тис.грн.	35490	39039	+ 3549
2.Повна собівартість, тис.грн.	35066,9	37521	+ 2454,1
3.Прибуток від реалізації, тис.грн.	423,1	1518	+ 1094,9
4.Середньорічні залишки оборотних коштів, тис.грн.	47859	38923	-8936
5.Рентабельність продаж	0,01	0,06	+ 0,05
6.Коефіцієнт обертання оборотних коштів	0,74	1	+ 0,26
7.Прирост(зменшення) прибутку від реалізації продукції за рахунок зміни:	-	-	+ 1981,3
- рентабельності продаж (X)	-	-	+ 1946,2
- коефіцієнту обертання оборотних коштів(Y)	-	-	+ 101,2
- зміни середніх залишків оборотних коштів(Z)	-	-	- 66,1

На базі даних таблиці 2 розрахуємо вплив вказаних вище факторів на зміну показника прибутку, використовуючи метод ланцюгових підстановок. Тоді :

$$\Delta(x) = \Delta x * y_0 * z_0 = 0,05 * 1 * 38923 = +1946,2 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta(y) = \Delta y * x_1 * z_0 = 0,26 * 0,01 * 38923 = +101,2 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta(z) = \Delta z * x_1 * y_1 = - 8936 * 0,01 * 0,74 = - 66,1 \text{ тис.грн.}$$

Сукупний вплив факторів складає:

$$1946,2 + 101,2 + (- 66,1) = 1981,3 \text{ тис.грн.}$$

Розрахунки показують, що на зміну прибутку суттєво вплинуло підвищення рентабельності продаж до 6% у прогнозованому році порівняно зі звітним, внаслідок чого збільшилась сума прибутку на 1946,2 тис.грн, також сума прибутку була збільшена завдяки прискорення обороту оборотних коштів та збільшення обсягів реалізації.

Висновки. Кризові явища, що спостерігаються в економіці протягом останніх років, внесли значні корективи у ринок факторингових послуг. Активізувались ризики, що притаманні факторингу, у зв'язку з чим багато банків призупинили факторингове обслуговування або суттєво підвищили вимоги до своїх клієнтів та дебіторів. Проте ця послуга залишається досить затребуваною вітчизняними підприємствами, адже надає їм такі переваги, як можливість фінансування оборотного капіталу без забезпечення (застави); збільшення періоду обігу грошових коштів; порівняно із традиційними кредитними продуктами дозволяє отримати до 90% від суми поставленого товару (майбутніх надходжень); можливість покращення стану дебіторської заборгованості. Для підприємства економічний ефект у результаті прискорення обертання оборотних коштів виражається у відносному вивільненні коштів з обороту, а також у збільшенні суми виручки і суми прибутку.

Анотація

В статті досліджено переваги факторингових операцій на підприємстві і розраховано економічний ефект від їх застосування порівняно з короткостроковим кредитуванням. Показано, що економічний ефект у результаті прискорення обертання оборотних коштів виражається у відносному вивільненні коштів з обороту, а також у збільшенні суми виручки і суми прибутку.

Ключові слова: факторинг, факторингові операції, дебіторська заборгованість, оборотні кошти.

Аннотация

В статье исследованы преимущества факторинговых операций на предприятии и рассчитан экономический эффект от их применения сравнительно с краткосрочным кредитованием. Показано, что экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в относительном высвобождении средств из оборота, а также в увеличении суммы выручки и суммы прибыли.

Ключевые слова: факторинг, факторинговые операции, дебиторская задолженность, оборотные средства.

Abstract

In this article the benefits of factoring operations in the enterprise was investigated and economic effect of their use compared with short-term lending was accounted. It is shown that the economic effect that is a result of speed rotation of working capital is expressed in relatively releasing of money from circulation and increasing of the amount of revenue and the amount of profit.

Keywords: factoring, factoring operations, receivables, working capital.

Список використаних джерел:

1. Богута Н. Факторинг для бизнеса: игроков мало, риски высокие //Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.prostobiz.ua/layout/set/print/finansy/factoring>
2. Перченко Т. Факторинг: особливості застосування // Юридична газета.- №3 (39) 28 лютого 2005 року.
3. 3.Фінансова звітність підприємства ТОВ «Південний консервний завод дитячого харчування» за 2009 р.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ СПРАВЛЯННЯ ПДВ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Постановка проблеми. Сучасна економічна ситуація в нашій державі вимагає ефективного управління державними фінансами, головною умовою яких є процес оподаткування. Особлива роль у працях науковців відводиться податку на додану вартість (ПДВ), як одному з основних бюджетоутворюючих податків. ПДВ – це один із найбільш поширених, але й складних та суперечливих податків, тому через наявність суттєвих проблем при його справлянні, може перетворитись з бюджетоутворюючий на бюджетовитратний. На нашу думку, кожен елемент податку потребує реформування: удосконалення та порядок обчислення ПДВ, визначення розміру ставок та бюджетного відшкодування.

Аналіз досліджень та публікацій. Дані проблеми досліджено в працях М. Дем'яненка, П. Лайка, О. Василика, Л. Тулуша та інших.

Виклад основного матеріалу. Внесення великої кількості змін до нормативно-правових актів, негативно впливає на реалізацію податковою системою поставлених функцій. Керівники господарств та працівники постійно мають відслідковувати зміни в законодавчих актах, а це в свою чергу, не сприяє підвищенню ефективності їх господарської діяльності. Із нормативно-правових актів, які регулюють діяльність сільськогосподарських підприємств, найбільшої кількості змін зазнав Закон України „Про податок на додану вартість”: остання редакція даного Закону (1997 р.) станом на кінець 2008 р. мала 128 змін, особливо багато (56) їх було у 1999-2001 рр. і починаючи з 2005 р. намітилася стала тенденція зменшення внесення змін.

Розвиток сільського господарства тісно пов'язаний із вступом України до СОТ [1]. З приводу розробки та впровадження заходів реалізації переваг та нейтралізації ризиків від членства в СОТ працюють ряд дослідників, зокрема М. Дем'яненко, С. Кваша, І. Кобут та інші.

Членство в СОТ – це нова система взаємних зобов'язань України та країн, що вже є членами цієї організації, тому потрібно мати інструменти розв'язання спорів для захисту внутрішнього споживчого ринку. Однією з таких проблем є підтримка державного регулювання сільського господарства, яке формується в умовах низького рівня підтримки та бюджетного обмеження.

Варто зазначити, що заходи з внутрішньої підтримки сільського господарства за класифікацією СОТ включаються до "жовтої", "синьої" та "зеленої скриньок". Однак саме заходи підтримки з "жовтої скриньки" підлягають під скорочення [2]. Питання стосовно податкових пільг та державні програми бюджетної підтримки сільськогосподарських товаровиробників є одними із заходів даної "скриньки".

Зокрема, одним із недоліків чинного порядку нарахування і сплати ПДВ в аграрній галузі є те, що в 2009 році відмінено ставку 0 %, за якою до цього часу оподатковувалась реалізація сільськогосподарськими підприємствами молока і м'яса в живій вазі переробним підприємствам. При цьому, державою залишено без змін механізм виплати дотацій аграрним формуванням за реалізоване ними молоко і м'ясо на переробку. Таким чином, хоч переробні підприємства і повинні виплачувати дотації за закуплене ними молоко і м'ясо в живій вазі, проте в результаті автоматичного подорожчання сировини на 20 % внаслідок відміни нульової ставки ПДВ на операції з його реалізації було втрачено джерело фінансування, за рахунок якого переробні підприємства раніше виплачували дотації та, як наслідок, їм стало вкрай невигідно закупляти сировину у її безпосереднього виробника.

Враховуючи, важкий фінансовий стан підприємств галузі, необхідно зберегти бюджетну підтримку через механізм виплати дотацій, але з вдосконаленням положень непрямого оподаткування та усунення недоліків. Одним з яких є відміна цільового використання сум ПДВ від реалізації окремо рослинницької та тваринницької продукції та об'єднання двох спеціальних декларацій з ПДВ від реалізації агроформуваннями власної продукції, що було наслідком внесення змін до Закону України «Про податок на додану вартість», прийнятих в 2009 році [3]. На наше переконання, така зміна податкового законодавства поставила під сумнів саме існування вітчизняної тваринницької галузі, яка і так функціонувала до цього за рахунок механізму виплати дотацій та цільового використання сум ПДВ від реалізації тваринницької продукції на розвиток галузі тваринництва на конкретних підприємствах.

Як відомо, основою для первинного обліку податкових зобов'язань та податкового кредиту з податку на додану вартість є правильно оформлена податкова накладна. Податкова накладна складається у двох примірниках у момент виникнення податкових зобов'язань. Податкова накладна містить цілий ряд реквізитів: податковий номер та дата виписування; податковий номер платника податку (продавця чи покупця); повна або скорочена назва, зазначена у статутних документах юридичної особи, зареєстрованої як платник податку; місце розташування юридичної особи або податкова адреса фізичної особи; номенклатура товарів та їх кількість; повна назва, зазначена у статутних документах отримувача; ціна поставки без врахування податку та ставка податку на відповідну суму ПДВ у цифровому значенні; загальна сума коштів, що підлягають сумі з урахуванням ПДВ. До того ж, для операцій, які звільненні від оподаткування, складаються окремі податкові накладні із записом "Без ПДВ" з посиланням на відповідний пункт Закону України "Про податок на додану вартість".

На нашу думку, не є досконалим чинний порядок нарахування ПДВ, який передбачає обов'язкове використання податкових накладних. Навіть якщо підприємства самостійно друкують податкові накладні, це призводить до значних витрат таких платників податків. Тому податкова накладна повинна бути замінена на товарну накладну із додатковою стрічкою, в якій би обраховувалась сума ПДВ.

Важливим у покращенні фінансового стану підприємств аграрного сектору є застосування "касового" методу розрахунків, тобто податкове зобов'язання виникає в момент нарахування коштів на відповідний рахунок в банку.

Деякі науковці стверджують, що застосування спеціальної ставки ПДВ для сільськогосподарських підприємств не приведе до значного зростання їх доходів, а лише ускладнить бухгалтерську звітність [4, с.134-135]. На нашу думку, забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств можливе при поєднанні усіх факторів щодо поліпшення порядку справляння ПДВ.

Враховуючи необхідність гармонізації нашої податкової системи до європейських норм, сільськогосподарські підприємства мають залишитися платниками ПДВ, але для них повинна застосовуватися нульова ставка оподаткування по всім видам проданих (поставлених) товарів сільського господарства, а також супутніх їм послуг [5, с.97].

Запровадження нульової ставки стягнення ПДВ для сільськогосподарських підприємств є дотримання принципу рівномірності оподаткування. Нині значні обсяги виробництва сільськогосподарської продукції забезпечуються господарствами населення, що у 2009 р. складає 55,1 % від загального виробництва валової продукції сільського господарства [6, с.24]. Господарства населення не є платниками ПДВ, тому при діючому порядку нарахування і стягнення ПДВ, а також інших податків і зборів у сільськогосподарських підприємств податковий тягар є значно більшим, ніж у господарств населення. А це в свою чергу не створює економічних передумов для підвищення у них ефективності виробництва в цілому і ефективності використання земельних ресурсів зокрема. Таким чином, беручи до уваги сучасну соціально-економічну структуру аграрного сектору України, значення його складових у

забезпеченні населення продовольством і суттєву різницю у рівнях їх оподаткування, введення нульової ставки ПДВ для сільськогосподарських підприємств є необхідним.

Зауважимо, що більшість європейських країн поряд з основною податковою ставкою застосовує також пільгову ставку ПДВ, за якою оподатковуються окремі товари, зокрема продукти харчування та сільськогосподарська продукція. При виборі пільгової ставки ПДВ в Україні, варто враховувати структуру витрат сільськогосподарських підприємств та порядок визначення податкового зобов'язання.

При обґрунтуванні розміру ставки використаємо наступний метод, основою якого є врівноваження суми податкового кредиту (сум ПДВ, сплачених у ціні виробничих факторів) та сум фіксованого збору (сум отриманих у ціні поставок продукції). Для цього проаналізуємо структуру виробничих витрат сільськогосподарських підприємств, які групуються на ті, які оподатковуються вхідним ПДВ та ті, які здійснено без вхідного ПДВ.

Згідно форми 50 с.-г. до витрат, які призводять до збільшення податкового кредиту належать матеріальні витрати та амортизаційні відрахування, а до витрат, що не оподатковуються вхідним ПДВ – зарплата з нарахування, інші витрати. Для цього використаємо дані статистичної фінансової звітності сільськогосподарських підприємств в середньому за 2008-2009 рр. Їх можна згрупувати наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1.

Структура витрат на виробництво продукції рослинництва і тваринництва в господарствах Черкаської області

Частка витрат, що зумовлюють виникнення вхідного ПДВ		Частка витрат, що не оподатковуються вхідним ПДВ	
Витрати	частка у заг. сумі, %	Витрати	частка у заг. сумі, %
Матеріальні витрати	73 %	Зарплата з нарахуваннями	110 %
Амортизація	4%	Інші витрати	113 %
Разом	77 %	Разом	223 %

Джерела: розрахунки проведено за даними статистичної фінансової звітності сільськогосподарських підприємств Уманського району Черкаської обл. за 2009 р. (форма 50-сг)

При розрахунку маси прибутку, зазначимо, що рівень рентабельності сільськогосподарської продукції у 2008 р. становив 15,7 %, а у 2009 р. – 19 %. Тому для розрахунків маси прибутку візьмемо рівень рентабельності 20 % і визначимо наведені частки (табл. 2)

Таблиця 2.

Структура ціни реалізації продукції рослинництва та тваринництва в господарствах Черкаської області

Частка витрат, що зумовлюють виникнення вхідного ПДВ		Частка витрат, що не оподатковуються вхідним ПДВ	
Витрати	частка у заг. сумі, %	Витрати	частка у заг. сумі, %
Матеріальні витрати (73%/ 1,20)	61 %	Зарплата з нарахуваннями (10% / 1,20)	8,3 %
Амортизація (4% / 1,20)	3 %	Інші витрати (13% / 1,20)	11%
Разом	64 %	Разом	19 %
		Додатково прибуток (20% 1,20)	17,0 %

Джерела: розрахунки проведено за даними статистичної фінансової звітності сільськогосподарських підприємств Уманського району Черкаської обл. за 2009 р. (форма 50-сг)

Наведені розрахунки з основних показників роботи сільськогосподарських підприємств у 2008-2009 рр. в середньому становлять 64 % (спричиняють виникнення податкового кредиту) і 36 % (частка витрат, які не оподатковуються вхідним ПДВ та прибутку). Далі проведемо аналіз структури ціни продукції тваринництва і рослинництва. Аналізуючи структуру виручки від реалізації продукції рослинництва, розглянемо табл. 3, яка показує структуру виробничих витрат у рослинництві.

Таблиця 3.

Структура витрат на виробництво продукції рослинництва в господарствах Черкаської області

Частка витрат, що зумовлюють виникнення вхідного ПДВ		Частка витрат, що не оподатковуються вхідним ПДВ	
Витрати	частка у заг. сумі, %	Витрати	частка у заг. сумі, %
Матеріальні витрати	66 %	Зарплата з нарахуваннями	11 %
Амортизація	5%	Інші витрати	18 %
Разом	71 %	Разом	29 %

Джерела: розрахунки проведено за даними статистичної фінансової звітності сільськогосподарських підприємств Уманського району Черкаської обл. за 2009 р.

Як бачимо, співвідношення між витратами складає 2/3 – 1/3, що спричиняють виникнення вхідного ПДВ та витратами, що його не спричиняють. Розраховуючи масу прибутку, візьмемо рівень рентабельності продукції рослинництва у розмірі 30 % (виходячи із даних 2007 р. – 28,0 %, 2009 р. 18,3 % рентабельності) до виробничих витрат (табл. 4).

Таким чином, відповідні частки вартості сільськогосподарської продукції складатимуть 55 % та 45 %. Але якщо запрограмувати рівень рентабельності реалізації рослинницької продукції в 40 %, то отримаємо співвідношення 50/50 в ціні рослинницької продукції між вартістю вхідних виробничих факторів та доданою вартістю підприємства, що дасть забезпечити врівноваження сум ПДВ на вході та на виході.

Таблиця 4.

Структура вартості продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Частка витрат, що зумовлюють виникнення вхідного ПДВ		Частка витрат, що не оподатковуються вхідним ПДВ	
Витрати	Частка у заг. сумі, %	Витрати	Частка у заг. сумі, %
Матеріальні витрати (66% / 1,3)	50,8 %	Зарплата з нарахуваннями (11% / 1,3)	8,4 %
Амортизація (5% / 1,3)	3,8 %	Інші витрати (18% / 1,3)	14 %
Разом	55 %	Разом	22 %
		Додатково прибуток (30% /1,3)	23%

Джерела: розрахунки проведено за даними статистичної фінансової звітності сільськогосподарських підприємств Уманського району Черкаської обл. за 2009 р. (форма 50-сг)

Наведена структура витрат на виробництво продукції тваринництва показує, що у середньому за два роки (2008-2009 рр.) 83 % понесених витрат зумовлюють виникнення вхідного ПДВ і лише 17 % складають витрати, що не пов'язані з вхідним ПДВ. До того ж, виробництво продукції тваринництва є низькорентабельним (2008 р. – 9,6 %, 2009 р. – 2,1 %). Але якщо запрограмувати рівень рентабельності реалізації рослинницької продукції хоча б 10 %, то отримаємо співвідношення 76/24 в ціні рослинницької продукції між вартістю вхідних виробничих факторів та доданою вартістю підприємства.

Отже, перехід на спецрежим адміністрування ПДВ практично буде не вигідним для спеціалізованих тваринницьких господарств, але це не стосується тих господарств, які виробляють рентабельну продукцію. Відповідно, для компенсації сум вхідного ПДВ потрібно було застосовувати на виході ставку, яка б була б не менше 76 % від стандартної, тобто $20 \times 0,76 = 15 \%$. (рис. 1). Крім того, у процесі детального дослідження дії спецрежиму адміністрування ПДВ нами встановлено, що виникає необхідність диференціації його ставок не лише для продукції сільського та лісового господарств, а й окремо для продукції рослинництва і тваринництва (для продукції тваринництва ставка має бути на декілька процентних пунктів вищою, ніж для продукції рослинництва).

Рівень цін впливає на обсяг попиту та собівартість продукції, яку виробляють аграрні підприємства, що веде до послаблення технологічного оновлення сільськогосподарського виробництва та обмеження платоспроможного попиту населення на продукти харчування.

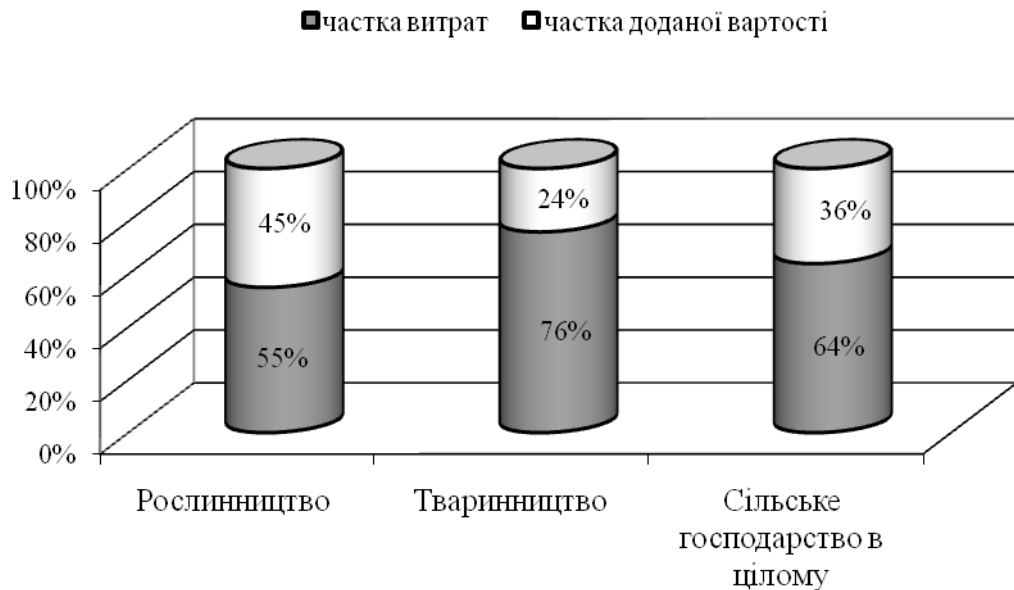


Рис. 1. Розраховані компенсаційні ставки ПДВ

Джерело: власна розробка

Через затримання бюджетного відшкодування ПДВ у сільськогосподарських товаровиробників вилучаються певні кошти, яких їм бракує. Тому необхідно віднайти необхідні джерела та встановити об'єктивні терміни відшкодування дебетового сальдо з ПДВ. На наше переконання, доцільно запровадити бюджетну цільову програму, спрямовану на відшкодування надмірно сплачених сум ПДВ в термін 15 днів з дати його декларування. Для цього необхідно створити відповідний цільовий фонд, який би був джерелом компенсації сільськогосподарським підприємствам сум податкового кредиту (сплаченого грошовими коштами), непокритих сумами податкового зобов'язання у першій половині року. Дана бюджетна цільова програма повинна мати назву "компенсація

надмірно сплачених сум ПДВ сільськогосподарським підприємствам з сезонним характером виробництва".

Висновок. Таким чином, напругами вдосконалення непрямого оподаткування агроформувань, на наше переконання, мають бути:

- повернення нульової ставки ПДВ з метою оподаткування операцій агроформувань з реалізації переробним підприємствам молока та м'яса живою вагою;

- забезпечення цільового використання ПДВ від реалізації товарів, робіт та послуг сільськогосподарських товаровиробників власного виробництва на потреби розвитку окремо галузей рослинництва і тваринництва та передбачення при цьому обов'язкового подання такими платниками двох спеціальних податкових декларацій;

- відміна чинного в Україні порядку виписування податкових накладних як обов'язкових документів, які складають платники ПДВ – продавці та вдосконалення при цьому товарних документів шляхом передбачення в них стрічки, яка б дозволяла виділяти в ній суму податку;

- необхідність диференціації ставок спецрежиму з ПДВ не лише для продукції сільського та лісового господарств, а й окремо для продукції рослинництва і тваринництва (для продукції тваринництва ставка має бути на декілька відсоткових пунктів вищою, ніж для продукції рослинництва).

Анотація

Стаття присвячена податковій системі та способам покращення податкової політики. Сільське господарство як важлива галузь виробництва вимагає особливих підходів до податкового механізму – застосування дієвих фінансових інструментів підтримки, формування специфічного джерела фінансових ресурсів та створення сприятливого податкового середовища.

Ключові слова: податки, податкова система, прямі податки, непрямі податки, сільське господарство.

Аннотация

Статья посвящается налоговой системе и способам улучшения налоговой политике. Сельское хозяйство как одна с главных отраслей производства требует особенных подходов к налоговому механизму – использование финансовых инструментов, формирование источников финансовых ресурсов и создание благоприятной налоговой среды.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, прямые налоги, косвенные налоги, сельское хозяйство.

Annotation

Article is devoted to tax system and ways of improvement to a tax policy. Agriculture is one of the main branches of manufacture which depends from financial tools, formation of sources of financial resources and creation favorable tax environment.

Key words: taxes, tax system, direct taxes, agriculture.

Список використаних джерел:

1. Прокопчук О.Т. Оцінка змін у механізмі справляння ПДВ в галузі сільського господарства / Прокопчук О. // Вісник Львівського національного університету: економіка АПК. – 2009. – № 16 (1). – С. 242-246.
2. Третяк В. Та ли я / В. Третяк // Бизнес. – 2008. – № 20 (799). – С. 66-70.
3. Прокопенко Н. С. Адаптація національної податкової системи до зовнішніх змін: досвід Польщі / Н. С. Прокопенко // Вісн. Сумського держ. аграр. ун-ту. Серія: Фінанси і кредит. – 2006. – № 2(21). – С. 358 – 369.
4. Зоря С. Раціоналізація оподаткування сільського господарства в Україні / Зоря С. //

Зміна фокусу аграрної політики та розвитку села в Україні: висновки та перспективи для руху вперед : зб. наук. праць / С. Зоря, В. Меєрс, С. Дем'яненко, Т. Джонсон. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 121 – 135.

5. Сапич Н. М. Оподаткування земельних ресурсів і проблеми підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / Сапич Н. М. // Межрегиональные проблемы экологической безопасности “МПЭБ-2003” : мат. Междунар. научно-практ. конф., Сумы, 17-20 сентября 2003 г. – Сумы, 2003. – С. 95 – 98.
6. Панорама аграрного сектора України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: – // [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

УДК: 368.5+361.1+368.4

Крамаренко І.С.

АГРОСТРАХУВАННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Постановкам проблеми. Сільськогосподарське виробництво – це найризикованіший вид діяльності, що залежить від виробничого процесу, на який впливають кліматичні умови. Страхування агровиробників дозволить зменшити ризики, що пов'язані з цим видом діяльності, та збільшити фінансові надходження.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретичними та практичними аспектами агро страхування присвячені наукові праці вчених: Внукової Н.М., Дем'яненко М.Я., Гайдука О.В., Томашевського Ю., Мамчур Р.М., Яцух О.О.

Мета дослідження. Проаналізувати сучасний стан агростархування. Визначити основні проблеми, що стримують розвиток страхування сільськогосподарської продукції та розкрити шляхи вирішення зазначених проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати господарської діяльності в аграрному секторі більше, ніж у будь-якому іншому секторі економіки, залежать від погодних факторів та, відповідно, наражаються на ризики, що перебувають поза межами впливу на них господарюючих суб'єктів. Притаманні сільськогосподарському виробництву ризики є висококорельованими (системними) і можуть викликати значні збитки для великої кількості сільгоспвиробників одночасно, що може призвести до великих страхових виплат та необхідності термінового надання прямої державної допомоги постраждалим сільгоспвиробникам та до відволікання не передбачених у державному бюджеті ресурсів.

Саме тому важливою складовою системи регулювання складними економічними процесами в сільському господарстві є страхування сільськогосподарської продукції, яке забезпечує управління ризиками в аграрному секторі та сприяє створенню підґрунтя для стійкого економічного зростання сільськогосподарського виробництва. Підтримка державою страхування пріоритетних видів сільськогосподарської продукції також дозволяє стимулювати виробництво необхідної продукції [1].

Незважаючи на відсутність державної підтримки, ринок агро страхування продовжує працювати. Сімнадцять страхових компаній проявляють інтерес до даного сегменту ринку страхування. Основними лідерами ринку за кількістю укладених договорів на страхування озимих культур на період перезимівлі були наступні компанії (у відсотковому відношенні від загальної кількості):

- НАСК «Оранта» -33%

- ПрАТ «Страхова компанія ТАС» - 15%
- ПАТ «Страхова компанія «Українська страхова група»
- ЗАТ «Українська аграрно-страхова компанія» - 15%
- Страхова компанія «Брокбізнес» - 12%
- ПАТ «Страхова компанія «Провідна» - 9%
- ПрАТ «Страхова компанія УНІКА» - 9%

У той же час слід відзначити, що системно працює на ринку кілька компаній, які займають приблизно 80% ринку аграрного страхування – НАСК Оранта, ПрАТ «Страхова компанія ТАС», ЗАТ «Українська Аграрно-Страхова Компанія». Швидше за все, в майбутньому сезонні страхування озимих культур ці компанії продовжать лідирувати на ринку. Основними передумовами лідерства зазначених страхових компаній є наявність розвиненої мережі офісів у регіонах, впровадження довгострокових програм агро страхування та цілеспрямована робота з окремими категоріями виробників сільськогосподарської продукції.

Загальна страхова сума склала 268 мільйонів гривень, а сума зібраних премій - 14,4 мільйонів гривень. Навесні 2010 року страховики отримали 219 повідомлень про пошкодження та загибелі застрахованих посівів, і страхові компанії виплатили відшкодування по 200 заявам [2]. Це майже 92% гарантованих виплат, що доводить про стабільність страхового ринку.

Сільськогосподарські підприємства можуть використовувати комплексне страхування – страхування усіх ризиків загибелі (втрати) сільськогосподарської продукції або її частини. Об'єктом комплексного страхування є будь-який з таких об'єктів (їх комбінація):

- 1) сума витрат, понесених у зв'язку з виробництвом окремого виду сільськогосподарської продукції;
- 2) очікувана вартість сільськогосподарської продукції, що виробляється;
- 3) очікуваний дохід (прибуток) від продажу сільськогосподарської продукції, що виробляється [5].

Аграрії вважають за краще страхувати основні стратегічні озимі культури - пшеницю, ріпак і ячмінь. Найчастіше при виборі страхового продукту аграрії зупиняються на страхуванні посівів озимих культур від повної загибелі та часткової/повної загибелі. Страхування озимих культур на весь цикл виробництва поки не користується попитом, хоча можливо, що й самі страхові компанії обережно ставляться до цього складного і комплексного страхового продукту.

Необхідність у визначенні обов'язковості і добровільності страхування врожаю сільськогосподарських культур є першочерговим питанням. Добровільна форма страхування для сільськогосподарських товаровиробників недержавної форми власності не створює умов для фінансової стабільності господарств. Вона має вибіркового характеру, є значно дорожчою порівняно з обов'язковою, оскільки передбачає настання страхових подій, що мають найбільшу ймовірність, що супроводжується сплатою страхових платежів за підвищеними страховими тарифами. Це у свою чергу, обмежує коло господарств, які в змозі застрахувати посіви сільськогосподарських культур. Водночас, враховуючи скрутний фінансовий стан сільськогосподарських товаровиробників, доцільним є поєднання обов'язкової та добровільної форми страхування. При цьому в разі переходу до обов'язкового страхування врожаю, доцільно в перший рік проводити страхування врожаю не всіх культур, а лише основних, які мають першочергове значення для регіону. Перелік таких сільськогосподарських культур доцільно погоджувати з управлінням сільського господарства. При цьому до переліку страхових ризиків, що забезпечують майнові інтереси сільськогосподарських підприємств, слід віднести найзгубніші страхові ризики і такі, що часто повторюються, а в результаті завдають сільськогосподарському виробництву значних матеріальних втрат [4].

Мамчур Р.М. вважає, що один з найголовніших негативних аспектів, що впливають на розвиток страхування - це великі витрати страхових компаній на проведення дострахових експертиз і процедур визначення розмірів збитків після настання страхових подій. Це позначиться на вартості страхових послуг для сільськогосподарських підприємств. Крім цього, не існує єдиних стандартів для розрахунку страхових сум і визначення розмірів збитків, що відкриває широкі можливості для шахрайства як з боку страхувальників, так і страховиків [3].

Важливими проблемами сучасного стану розвитку страхування сільськогосподарської продукції є:

- недосконалість законодавства, що регулює діяльність зі страхування сільськогосподарської продукції;

- концептуально не визначені та не повністю реалізовані завдання держави щодо управління ризиками в аграрному секторі через механізми державної підтримки страхування сільськогосподарської продукції. Передбачені законодавством створення та діяльність Фонду аграрних страхових субсидій України фактично не були реалізовані;

- низький обсяг пропозиції страхових послуг, які відповідають потребам сільгоспвиробників;

- наявність значної частки страхування, яке не забезпечує реального захисту сільгоспвиробників (фіктивного страхування);

- недостатність інформації, необхідної для оцінки та управління ризиками і, відповідно, обчислення обґрунтованих тарифів;

- відсутність доступного і ефективного ринку перестрахування ризиків виробництва сільськогосподарської продукції, що зумовлює високі тарифи страхування;

- недостатній рівень стандартизації страхових продуктів, що звужує можливості для захисту прав сільгоспвиробників;

- низький рівень поінформованості сільгоспвиробників про страхування сільськогосподарської продукції. Страхування сприймається сільгоспвиробниками як вимушений засіб для отримання банківського кредиту та/або державної дотації, що зумовлює низький попит на страхування;

- наявність взаємної недовіри між страховиками, які не мають достатньої інформації для розрахунку ризиків, та виробниками сільськогосподарської продукції, які не мають впевненості в отриманні страхового відшкодування;

- недосконалість системи страхування сільськогосподарської продукції, що призводить до необхідності надання прямої державної допомоги сільгоспвиробникам у випадку настання надзвичайних подій.

Зазначені проблеми потребують розв'язання консолідованими зусиллями органів державної влади та інших учасників ринку страхування сільськогосподарської продукції. Сучасний стан розвитку страхування в аграрному секторі зумовлює необхідність формування відповідної системи, яка дозволить забезпечити достатній рівень функціональної взаємодії трьох головних учасників ринку страхування сільськогосподарської продукції - сільгоспвиробників, страховиків та держави.

Висновки. З метою забезпечення розвитку системи страхування сільськогосподарської продукції передбачити створення державою на законодавчому рівні умов для організації її структури, а саме:

- внесення змін до Закону України «Про страхування» щодо встановлення окремого виду добровільного страхування сільськогосподарської продукції;

- внесення змін до Закону України «Про державну підтримку сільськогосподарства України» щодо створення та діяльності системи страхування сільськогосподарської продукції;

- забезпечення щорічного встановлення у відповідних законах України «Про Державний бюджет України» на кожен рік видатків на державну підтримку страхування сільськогосподарської продукції;

- внесення змін до нормативно-правових актів Держфінпослуг стосовно додаткових вимог до страховиків, зокрема, щодо внесення їх до відповідного реєстру, критерії (вимоги) та нормативи щодо ліквідності, капіталу та платоспроможності, якості активів та вимоги до окремого формування, обліку та розміщення резервів при страхуванні сільськогосподарської продукції тощо [1].

Прозорість та доступність інформації, щодо страхування аграрної продукції, стимулюватиме попит на цей вид послуг. Створення доступного і ефективного ринку перестраховування ризиків виробництва сільськогосподарської продукції, дозволить зумовити зменшення тарифів на страхування. Вирішення зазначених проблем дозволить збільшити ринок страхових послуг, пов'язаних з сільськогосподарським виробництвом, що супроводжуватиме притік додаткового фінансування в аграрний сектор економіки.

Анотація

У статті розглянуто і проаналізовано сучасний стан агрострахування. Зазначені основні проблеми розвитку страхування сільськогосподарської продукції та запропоновані шляхи вирішення. Визначено, що страхування агровиробників дозволить зменшити ризики, що пов'язані з цим видом діяльності, та збільшити фінансові надходження.

Ключові слова: страхування, аграрний страховий ринок, сільське господарство, фінансовий стан

Аннотация

В статье рассмотрено и проанализировано современное состояние агрострахования. Указаны основные проблемы развития страхования сельскохозяйственной продукции и предложены пути решения. Определено, что страхование агропроизводителей позволит уменьшить риски, связанные с этим видом деятельности, и увеличить финансовые поступления.

Ключевые слова: страхование, аграрный страховой рынок, сельское хозяйство, финансовое состояние.

Summary

The article reviews and analyzes the current state of agri-insurance. These basic problems of agricultural insurance products and proposed solutions. Determined that the insurance of agricultural producers to reduce the risks associated with this type of activity, and increase fiscal revenues.

Key-words: insurance, agricultural insurance market, agriculture, financial condition

Список використаних джерел.

1. [Електронний ресурс] -Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>
2. [Електронний ресурс] -Режим доступу: <http://uaic.ucoz.com/index/0-92>
3. Мамчур Р.М. Особливості страхування врожаю сільськогосподарських культур / Р.М. Мамчур // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України.- К.: НУБПУ, 2009.-С.70-73.
4. Томашевський Ю. Агрострахування: основні проблеми організації і проведення / Ю. Томашевський [Електронний ресурс] -Режим доступу:http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2009/files/09tymoac.pdf.
5. Яцух О.О. Страхування та кредитування як основні методи фінансово-кредитного механізму, діючого в аграрному секторі / О.О. Яцух // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції.-С: Фізична особа «Носков А.В.».-С.50-53

ПОБУДОВА СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ НЕБАНКІВСЬКОГО ТИПУ

Вступ. Динамічний розвиток фінансового ринку та зростання можливостей застосування інформаційних технологій призводять до зростання ризиків використання фінансових установ в процесі легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму. Стратегічним напрямком діяльності більшості фінансових систем є протидія і запобігання легалізації тіньових капіталів на всіх рівнях організації, управління і контролю проведення фінансових операцій. Суттєву роль в організації фінансових операцій відіграють банки та інші фінансово-кредитні установи, але, в той же час, саме вони мають найбільші ризики стати посередниками або учасниками сумнівних фінансових операцій, що може призвести не лише застосування до них фінансових санкцій, але й до відкликання ліцензій на право проведення фінансових операцій. Враховуючи значний ступінь державного контролю в сфері банківської діяльності щодо протидії та запобігання використанню банків для легалізації злочинних доходів, на перший план виходять проблеми, пов'язані з можливістю використання інших суб'єктів фінансового ринку в операціях відмивання злочинних коштів. Мова йде передусім про страхові, лізингові та фінансові компанії, платіжні організації, членів платіжних систем, еквайрингові та клірингові установи, товарні, фондові та інші біржі професійних учасників ринку цінних паперів, компанії з управління активами, операторів поштового зв'язку, інші установи, які проводять фінансові операції з переказу коштів та інші.

Зростання фінансових операцій, які проходять через небанківську сферу, обумовлює необхідність підвищення внутрішнього фінансового моніторингу в даних організаціях, оскільки відсутність дієвого механізму протидії легалізації злочинних доходів та чітко прописаних аналітичних процедур проведення внутрішнього фінансового моніторингу призводить до зміщення уваги з банківського до небанківського сектору.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Дослідження в сфері внутрішнього фінансового моніторингу знайшли своє відображення у працях багатьох вчених, зокрема Гурія С.Г., Копиленка О.Л., Янушкевича Я.В. [1], Внукової Н.Н. [2], Горінова О. С., Колдовського М. В. [3], Дмитрова С. О. [4], Коваленко В. В., Єжова А. В. [6], Предборського В. А. [8], Кірсанова В.М. [10], Романченка О. [11], Сюркало Б. І. [12], Щербакової О. [13] та інших.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, присвячених проблемі організації фінансового моніторингу та протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, проблема залишається остаточно невирішеною. Подальшого дослідження потребує комплекс питань, пов'язаних з організацією внутрішнього фінансового моніторингу в фінансових установах, з'ясування факторів, що впливають на діяльність небанківських установ в сфері запобігання і протидії легалізації злочинних доходів.

Метою статті є дослідження сучасних умов розвитку національної системи фінансового моніторингу, визначення можливих напрямків розвитку внутрішнього фінансового моніторингу в небанківських фінансових установах, виділення принципів діяльності відповідального працівника суб'єкта первинного фінансового моніторингу.

Результати дослідження. В сучасних умовах актуальним залишається забезпечення збалансованої внутрішньої системи фінансового контролю для реалізації заходів в сфері протидії і легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму. При цьому найбільші ризики виникають у фінансових установах з розгалуженою філіальною мережею, де структура внутрішнього фінансового контролю не може забезпечити захищеність окремих структурних підрозділів та фінансових операцій.

В той же час, виявлення фінансових операцій, які мають незвичний характер фінансової операції, сукупності фінансових операцій, що не мають очевидного економічного сенсу або очевидної законної мети, надає можливість співробітникам внутрішнього фінансового контролю та служби безпеки забезпечити участь фінансової установи у первинному фінансовому моніторингу підозрілих фінансових операцій.

Внутрішній фінансовий моніторинг — це діяльність установи по виявленню фінансових операцій, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу, та інших фінансових операцій, що можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів та фінансуванням тероризму [5].

В даний час небанківські установи здійснюють фінансовий моніторинг з урахуванням результатів ідентифікації та вивчення фінансової діяльності клієнта, послуг, що надаються клієнту, аналізу операцій, проведених ним, та їх відповідності фінансовому стану і змісту діяльності клієнта, тобто небанківські фінансові установи, як і банки, мають будувати свою діяльність на основі ризикоорієнтованого підходу.

Оцінювання ризиків суб'єктом первинного фінансового моніторингу здійснюється за відповідними критеріями, зокрема за типом клієнта, географічним розташуванням країни реєстрації клієнта або установи, через яку він здійснює передачу (отримання) активів, і видом товарів та послуг.

Нормативно визначено, що для зменшення виявлених ризиків небанківська фінансова установа повинна вживати заходів, що зокрема включають:

- здійснення поглибленої ідентифікації клієнта та перевірку особи клієнта протягом певного періоду, включаючи його власників;
- додаткові вимоги до клієнта при відкритті рахунка чи встановленні відносин з ним;
- збільшення частоти проведення перевірок особи клієнта, включаючи його власників;
- збір інформації з метою формування уявлення про діяльність клієнта, природу та рівень операцій, що проводяться ним;
- посилений моніторинг операцій, що проводяться клієнтом.

В даний час на долю небанківських фінансових установ припадає менше 4% звітів про операції, які підлягають фінансовому моніторингу. При цьому більше 75% з даного числа звітів надають страхові компанії. Серед загального числа прийнятих на облік ДСФМУ повідомлень щодо підозрілих фінансових операцій переважають повідомлення за ознаками обов'язкового моніторингу (71,6%), а частка повідомлень за ознаками внутрішнього моніторингу складає лише 27,6. Такий розподіл свідчить про незацікавленість власників та керівництва небанківських установ в встановленні мінімальних сум проведення внутрішнього фінансового моніторингу [7].

Ми пропонуємо до даних критеріїв внутрішнього фінансового моніторингу додавати критерії оцінки персоналу суб'єкта фінансового моніторингу та систематизувати фінансові операції в залежності від сучасних тенденцій використання небанківських фінансових установ для легалізації доходів за типами фінансових операцій.

Система внутрішнього фінансового контролю в небанківських фінансових установах повинна мати на меті:

- мінімізацію контактів фінансових установ з наглядовими органами в сфері протидії легалізації злочинних доходів;
- формування критеріїв виявлення підозрілих операцій в процесі моніторингу загальної сукупності фінансових операцій;
- підвищення внутрішньої керованості та зовнішньої інформаційної прозорості фінансово-кредитних установ.

Реалізацію даних завдань при існуванні значної кількості клієнтів та фінансових операцій можна досягнути лише з використанням автоматизованих інформаційних систем, які дозволять проводити об'єктний аналіз можливості участі ініціатора фінансової

операції в процесі легалізації злочинних доходів. На основі узагальнення специфіки діяльності різних за розміром, характером операцій, територіальним розміщенням, структурою клієнтів фінансових установ необхідно сформулювати стратегічний підхід до вибору критеріїв внутрішнього фінансового моніторингу фінансово-кредитних установ, що має включати наступні етапи:

- визначення загальних критеріїв та умов аналізу можливих ризиків та типових ситуацій для легалізації доходів з урахуванням специфіки діяльності фінансових установ, особливостей господарської діяльності клієнтів, можливості використання аналітичних методів;

- структурування та групування фінансових операцій фінансових установ по визначеним ризикам та критеріям (групам клієнтів, видам операцій, типам транзакцій, місцю проведення). В рамках даного етапу визначаються операції, які є нетиповими для клієнтів, відділень чи територій;

- оцінка можливих ризиків та загроз використання фінансових установ для легалізації злочинних доходів;

- моніторинг вимог чинного законодавства в сфері протидії і запобігання легалізації доходів, перегляд обраних методів аналіз сучасним тенденціям проведення фінансових операцій, адекватності обраних моделей аналізу, економічним умовам їх реалізації.

Побудований за такою схемою процес внутрішнього фінансового моніторингу дозволить реалізовувати принципи оперативності та превентивності фінансових важелів, оцінювати ризики за окремими критеріями вибору, проводити накопичення інформації та виявляти нетипові фінансові операції з метою подальшої їх перевірки підрозділами фінансової розвідки.

Невідповідність динаміки обсягів фінансових операцій, які здійснюються через фінансові установи (за виключенням банків), показникам повідомлень про підозрілі фінансові операції та виявленим фактам легалізації доходів, а також відсутність жорсткого регулювання з боку ДКЦПФР та Держфінпослуг, надає змогу зробити висновок про необхідність удосконалення системи внутрішнього фінансового моніторингу в небанківському секторі економіки.

Для оптимізації ризиків використання фінансових установ необхідним є розроблення та своєчасне корегування правил та програм проведення внутрішнього фінансового моніторингу з урахуванням сучасних тенденцій розвитку процесів легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму. При цьому важливим є створення недержавного центру підготовки персоналу суб'єктів первинного фінансового моніторингу, впровадження в організацію фінансового моніторингу інформаційних систем накопичення даних та передачі інформації до Державної служби фінансового моніторингу в Україні для забезпечення своєчасності надання інформації про підозрілі фінансові операції, оперативності та аналітичності їх обробки, аналізу та систематизації на рівні окремого державного регулятора.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки та пропозиції:

1. В сучасних умовах внаслідок розвитку інформаційних систем та технологій, зростання доступу клієнтів до нових видів і форм трансформації активів, збільшення клієнтської бази та обсягів операцій динамічно зростає загроза використання небанківських установ для організації процесу легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму.

2. Для забезпечення побудови ефективної системи фінансового моніторингу на рівні окремої фінансово-кредитної небанківської установи пропонується проводити комплексний фінансово-економічний аналіз з метою виявлення нетипових операцій за клієнтами, операціями, територіями і в подальшому визначати причини їх відхилення.

3. Для усунення недоліків організації внутрішнього фінансового моніторингу в регіональних структурних підрозділах небанківських фінансових установ необхідним є забезпечення реалізації принципу незалежності відповідального працівника та посилення організації внутрішнього фінансового моніторингу на рівні територіальних структурних організацій.

В подальшому для гармонійного дослідження системи національного фінансового моніторингу розглядатимуться форми координації діяльності суб'єктів фінансового моніторингу.

Анотація

В статті розглянуто організаційні аспекти здійснення внутрішнього фінансового моніторингу в фінансово-кредитних установах, визначено пріоритетні критерії для виявлення підозрілих фінансових операцій.

Ключові слова: банк, небанківські установи, фінансовий моніторинг, легалізація доходів, підозріла фінансова операція.

Аннотация

В статье рассмотрены организационные аспекты осуществления внутреннего финансового мониторинга в финансово-кредитных учреждениях, определены приоритетные критерии для выявления подозрительных финансовых операций.

Ключевые слова: банк, небанковские учреждения, финансовый мониторинг, легализация доходов, подозрительная финансовая операция.

Summary

The article deals with the organizational aspects of the internal financial monitoring of financial and credit institutions. Also priority criteria to identify suspicious financial transactions were defined.

Keywords: bank, non-banking institutions, financial monitoring, legalization of incomes, suspicious financial transaction.

Список використаної літератури:

1. Боротьба з відмиванням коштів: правовий, організаційний та практичний аспекти / С.Г. Гуржій, О.Л. Копиленко, Я.В. Янушкевич та ін. – К. : Парлам. вид-во, 2005. – 216 с.
2. Внукова Н. Н. Основи фінансового моніторингу фінансових послуг.– К.: КНТ, 2009.– 136 с.
3. Горінов О. С., Колдовський М. В. Роль ідентифікації клієнта банку у загальній системі запобігання відмивання грошей комерційного банку // Вісник Української академії банківської справи Національного банку України. – 2007. – № 2. – 120 с.
4. Дмитров С. О. Фінансовий моніторинг в банку : навч. посіб. / С. О. Дмитров, В. В. Коваленко, А. В. Єжов, О. М. Бережний ; за ред. С. О. Дмитрова, В. В. Коваленко. – Суми : Університетська книга, 2008. – 336 с.
5. Закон України „Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму 28 листопада 2002 року N 249-IV .
6. Коваленко В. В., Дмитров С. О., Єжов А. В. Міжнародний досвід у сфері запобігання та протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму : монографія. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 112 с.
7. Офіційний сайт Державної служби фінансового моніторингу України // Режим доступу: <http://sdfm.gov.ua> - Заголовок з екрану.

8. Предборський В. А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: Монографія. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
9. Примірні правила проведення фінансового моніторингу суб'єктами первинного фінансового моніторингу, державне регулювання і нагляд за діяльністю яких здійснює Держфінмоніторинг, затверджені Наказом Держфінмоніторингу від 01 лютого 2011 № 17.
10. Протидія легалізації злочинних доходів і фінансуванню тероризму: навч. посібник / С.Г. Гуржій, С.М. Ключке, В.М. Кірсанов та ін.; Держфінмоніторингу України. – К. Такі справи, 2008. – 560 с.
11. Романченко О. Роль сучасного банку в боротьбі з легалізацією доходів, отриманих злочинним шляхом / О. Романченко // Вісник НБУ. – 2004. – № 1(95). – С. 5-57.
12. Сюркало Б. І. Методологічні засади організації фінансового моніторингу // Вісник Української академії банківської справи. – 2003. – № 2. – С. 34 – 36.
13. Щербакова О. Світовий досвід боротьби з відмиванням грошей / О. Щербакова // Вісник НБУ. – 2003. – № 5. – С. 52–55.

УДК: 658.152

Копосов Г.А., Нездоймиго Е.А., Шарко М.В.

ОЦЕНКА НЕОБХОДИМЫХ ОБЪЕМОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РИСКА И СТАТИСТИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Постановка проблемы. Инновационный потенциал предприятия является синтетическим свойством, отображающим обеспеченность предприятия необходимыми ресурсами аккумулирующим разнородные факторы экзогенной и эндогенной природы.

Интегральная оценка всей совокупности факторов и ресурсов представляет собой свертку частных показателей в обобщенный параметр, характеризующий направления достижения максимальной прибыли. При этом параметры внешней среды функционирования предприятия считаются постоянными, в то время как современные условия хозяйствования характеризуются неопределенностью и непредсказуемостью влияния внешней среды на процессы производства. Поэтому проблемы оценки потенциальной возможности предприятия к инновационной деятельности является актуальной.

Анализ публикаций по обозначенной проблеме обнаруживает синтез современных представлений об инновационной деятельности на основе теории принятия решений, осуществляемый на уровне отдельного предприятия в формализации и агрегированном описании факторов экономического роста производства как одно из перспективных направлений развития методологии и инструментария количественных измерений инновационной деятельности [1-4].

К нерешенным частям проблемы оценки экономической эффективности инновационной деятельности предприятий относится оценка необходимых объемов инвестирования в условиях риска и неопределенности.

Целью работы является изучение возможности применения ресурсно-факторного подхода к количественной оценке инновационной деятельности в условиях динамических изменений внешней среды.

Изложение основного материала. Синтез современных представлений по оценке и управлению инновационным потенциалом в условиях статистической неопределенности основывается на вероятностных оценках исходов. Деревья решений с известными вероятностями исходов имеют кроме основных вершин обозначенных на рис. 1 квадратиками и вспомогательные вершины, обозначенные кружочками.

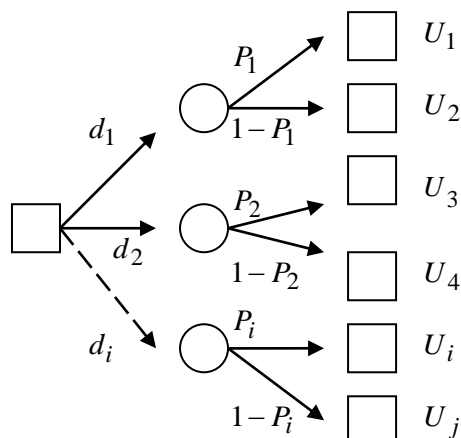


Рис. 1. Дерево решений со случайными вершинами.

В квадратных вершинах решение принимает человек, в круглых - все решает случай. Исходящие из них дуги помечены соответствующими вероятностями P_i , окончательные вершины - ожидаемой полезностью U_i .

Механизм управления инновационным потенциалом в условиях статистической неопределенности основывается на наличии информации о вероятностях возможных исходов. При этом считается, что окружающая среда функционирования производства не ведет себя антагонистично и изменяет свое состояние под воздействием внешних и внутренних факторов, а результат выбора зависит от использования соответствующих критериев.

Критерий Байеса дает возможность в сложившейся информационной ситуации исследовать проблему синтеза для определения оптимального решения по распределениям вероятностей $P = (P_1, P_2, \dots, P_n)$ на множестве состояний среды, преобразовывая информацию и устанавливая причинно-следственные связи в терминах вероятностей. Сущность критерия Байеса заключается в преобразовании формул априорных вероятностей в апостериорные. При этом оптимальным решением $x_{k_0} \in X$ будет такое решение, для которого математическое ожидание оценочного функционала в случае оценки функции полезности достигает наибольшего возможного значения

$$B^+(p, x_{k_0}) = \max_{x_k \in X} B^+(p, x_k) = \max \left[\sum_{j=1}^n (p_j f_{jk}^+) \right].$$

Задание байесовых множеств $S_{x_k}, (k=1, \dots, m)$ позволяет лицу принимающему решение принимать оптимальные решения как при заданных значениях априорных распределений вероятностей $P = (P_1, \dots, P_n)$ о состояниях среды так и при априорных значениях X . Однако проблема нахождения байесовых множеств является сравнительно сложной математической задачей разбиения $(n-1)$ -мерного симплекса на множества S_{x_k} при $n \geq 4$, поэтому для решения практических задач следует вводить упрощения.

Для точечных оценок инновационного потенциала предприятия на основе ресурсно-факторного подхода в условиях статистической неопределенности может быть использован критерий Вальда

$$f_B(x_i) = \min_{1 \leq j \leq n} (U_{ij}) \rightarrow \max$$

Здесь неоднозначность соответствия между ходом x_i и его исходами U_{ij} выражает неоднозначность оценки инновационного потенциала.

Такая максиминная стратегия использования критерия Вальда ориентирована на активное сопротивление внешней среды функционирования, которая не всегда ведет себя антагонистическим образом.

Более гибким по отношению к критерию Вальда является критерий Гурвица настраиваемый на нужную степень оптимизма $\alpha \in [0,1]$

$$f_G(x_i) = \left(\max_{1 \leq j \leq n} (U_{ij}) \cdot \alpha + \min_{1 \leq j \leq n} (U_{ij}) (1 - \alpha) \right) \rightarrow \max$$

При $\alpha = 0$ $f_G(x_i) = \min_{1 \leq j \leq n} (U_{ij}) \rightarrow \max$, т.е. критерий $f_G(x_i)$ преобразуется в критерий

Вальда $f_B(x_i)$ с максимальной оценкой соответствующей крайнему пессимизму. При $\alpha = 1$ $f_G(x_i) = \max_{1 \leq j \leq n} (U_{ij}) \rightarrow \max$ критерий $f_G(x_i)$ соответствует крайнему оптимизму.

Общим недостатком критериальных оценок инновационного потенциала является эвристический характер определения вероятностей исходов, что порождает субъективизм в количественных оценках необходимого количества ресурсов для выполнения инновационной деятельности.

Ситуацию принятия решений по перемещению ресурсов характеризуют платежной матрицей, элементами которой f_{jK} являются количественные оценки принятого решения $x_K \in X$ и состояния среды $y_K \in Y$. В платежной матрице существует элемент, который одновременно является минимальным в своей строке и максимальным в своем столбце, являющийся седловой точкой поверхности возможных результатов управления.

	x_1	...	x_K	...	x_n	
y_1	f_{11}	...	f_{1K}	...	f_{1n}	α_1
y_i	f_{i1}	...	f_{iK}	...	f_{in}	α_2
...
y_n	f_{n1}	...	f_{nK}	...	f_{nn}	α_m
β_j	β_1	...	β_2	...	β_n	

Седловой точке соответствует стратегия, которая будет оптимальной реакцией на изменения внешней среды. Она является решением процесса управления, в котором выбранная стратегия является устойчивой. Состояние устойчивости функционирования предприятия достигается переводом стратегии развития предприятия в область седловой точки.

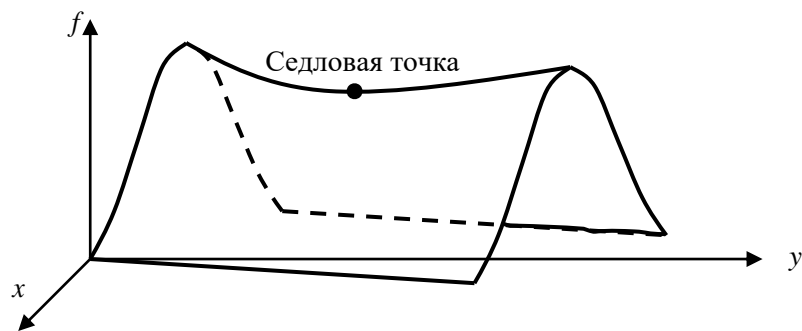


Рис.2. Обеспечение корпоративной устойчивости

Инвестиции в инновационную деятельность в своей основе должны выражаться через предельную способность предприятия к осуществлению трансформационных

преобразований производственных факторов. Математическая модель интегральной оценки всей совокупности факторов и ресурсов необходимых для осуществления инновационной деятельности может быть представлена производственной функцией К. Оппенлендера [1]

$$Y_t = A_0 e^{\lambda(\sum_{\tau=1}^t \chi_{\tau} I_{\tau}) / \chi_1 I_1} (C_t K_t)^{\alpha_K} L_t^{\alpha_L}$$

Здесь Y_t - объем выпуска инновационной продукции;

A_0 - коэффициент или параметр масштаба;

λ - темп нарастания выпуска инновационной продукции в динамической постановке;

C_t - коэффициент использования производственных мощностей предприятия;

K_t - основной капитал;

α_K - коэффициент эластичности выпуска инновационной продукции по капиталу;

L_t - затраты труда;

t - время;

α_L - коэффициент эластичности выпуска инновационной продукции по труду;

χ_{τ} - доля капитальных вложений в инновационную деятельность в момент времени τ ;

I_{τ} - объем инвестиций в момент времени τ .

Несмотря на практический момент решения задачи отыскания максимума темпа роста инвестиций в инновационную деятельность, такие оценки являются условными, т.к. представляют собой предельные возможности предприятия по выпуску однородной продукции на производстве, находящемся в фиксированном состоянии.

Согласно модели Солоу в динамической постановке [4]

$$I_t = \rho_t (1 - \delta)(1 - a)Y_t$$

$$K_t = K_{t-1}(1 - \mu) + I_t$$

где a - коэффициент прямых затрат;

ρ_t - доля чистого дохода, направляемого на инвестиции,

δ - удельный вес налоговых и других обязательных отчислений;

μ - коэффициент выбытия основных производственных фондов.

Лимитирующими ограничениями на инвестиции в инновационную деятельность по уровню зарплаты на одного работающего C_0^L будут

$$\frac{(1 - \rho_t)(1 - \delta)(1 - a)Y_t}{L_t} \geq C_0^L, \forall t$$

где $\forall t$ - квантор всеобщности.

Эти параметры вместе с факторами производственного соглашения по сохранению наиболее квалифицированных кадров являются проявлением ресурсной компоненты – величины затрат труда L_t . В формулу другой ресурсной компоненты величины основного капитала K_t входит значение объема инвестиций I_t , которое в свою очередь зависит от объема выпуска инновационной продукции Y_t . Оптимизация этой величины Y_t наряду с одновременным выпуском традиционной продукции составляет экономическую сущность оценки необходимых объемов инвестирования инновационной деятельности в условиях риска и статистической неопределенности.

В качестве анализируемого предприятия выбрано ООО «Южный консервный завод детского питания», специализирующееся на выпуске соков, фруктовых и фруктово-овощных пюре.

Достижение этих ориентиров возможно при переходе на новые технологии, обеспечивающие высокое качество продукции и переход на выпуск продукции с новыми потребительскими свойствами.

Такое освоение новых видов продукции путем выхода на новые технологии на предприятии произведено посредством замены традиционно выпускаемого пюре из яблок «Карапуз» на новую инновационную продукцию пюре из яблок, сливы и творога. Калькуляция цены обоих видов ассортимента продукции предприятия приведена в табл. 1.

Производственные показатели предприятия по выпуску этой продукции представлены в табл. 2. При этом выпуск старой традиционной продукции не прекращался, а получаемую при этом прибыль направляли на закупку нового сырья для инновационной продукции.

Показатель валовая прибыль определялся как разница между чистым доходом от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции, которая включает прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда и производственные не прямые затраты. Административные затраты соответствуют общехозяйственным затратам, затраты на сбыт соответствуют коммерческим затратам и включаются в непроизводственные затраты производства.

Таблица 1

Калькуляция цены 1 т. детского питания, грн.

Показатели	Пюре из яблок «Карапуз»	Пюре из яблок, сливы и творога
Сырье и материалы, грн.	2208,02	5276,55
Вспомогательные материалы, грн.	5919,9	5919,9
Пар, вода, электроэнергия, грн.	680,76	680,76
Зарплата с начислениями, грн.	320,86	374,35
Постоянные издержки, грн.	4181,68	4860,45
Полная себестоимость, грн.	13311,22	17112,01
Оптовая цена предприятия, грн.	15000	17500
Прибыль, грн.	1688,78	387,99
Рентабельность, %	12,7	2,3
Количество банок в 1т., шт.	5000	5000
Оптовая цена физической банки, грн.	3,0	3,5

Таблица 2

Производственные показатели предприятия

Показатели	Пюре из яблок «Карапуз»	Пюре из яблок, сливы и творога
Объем выпуска, тыс. ф. банок	2802,9	5108,3
Товарная продукция в действующих ценах, тыс.грн.	12699	19287
Численность персонала, чел	108	115
Использование производственных мощностей, %	74,02	77,2
Доход от реализации продукции, тыс.грн.	16038,8	23050
Налог на добавленную стоимость, тыс.грн.	2673,1	3226
Чистый доход от реализации продукции, тыс.грн.	11246,2	19424
Себестоимость реализованной продукции, тыс.грн.	110107	18020
Валовая прибыль, тыс.грн.	2355	1404
Административные затраты, тыс.грн.	461	522
Затраты по сбыту, тыс.грн.	1657	1687,6

Максимально возможный объем производства, который может быть достигнут при использовании имеющейся комбинации ресурсов задается целевой производственной функцией, которая определяется суммированием ее частных значений

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n) = f(x_1) + f(x_2) + \dots + f(x_n) = \sum_{i=1}^n f_i(x_i)$$

Для определения конечных целевых значений основных структурных элементов механизма развития предприятия, расположенных в вершинах дерева решений рекомендуется использование линейного программирования. Его назначение заключается в поиске такого эффективного распределения ресурсов, которое оптимизирует целевую функцию. Применительно к инновационной деятельности, целевой функцией будет обеспечение конкурентных преимуществ и получение максимального дохода D при реализации инноваций.

$$P = mX + nY$$

где m - доход от производства одной банки детского питания – пюре из яблок «Карапуз» (в дальнейшем рассмотрении изделия X);

n - доход от производства одной банки детского питания – пюре из яблок, сливы и творога (в дальнейшем рассмотрении изделия Y).

Перемещая внутри области допустимых решений линию уровня дохода в направлении его увеличения до тех пор, пока не будет получено последнее допустимое решение, получим точку, в которой достигается максимальный доход. Координаты этой точки приближенно могут быть найдены, непосредственно из графика, а их точные решения - решив систему ограничивающих уравнений, на пересечении которых находится искомая точка. Значения координат этой точки в уравнении дохода - максимальный доход.

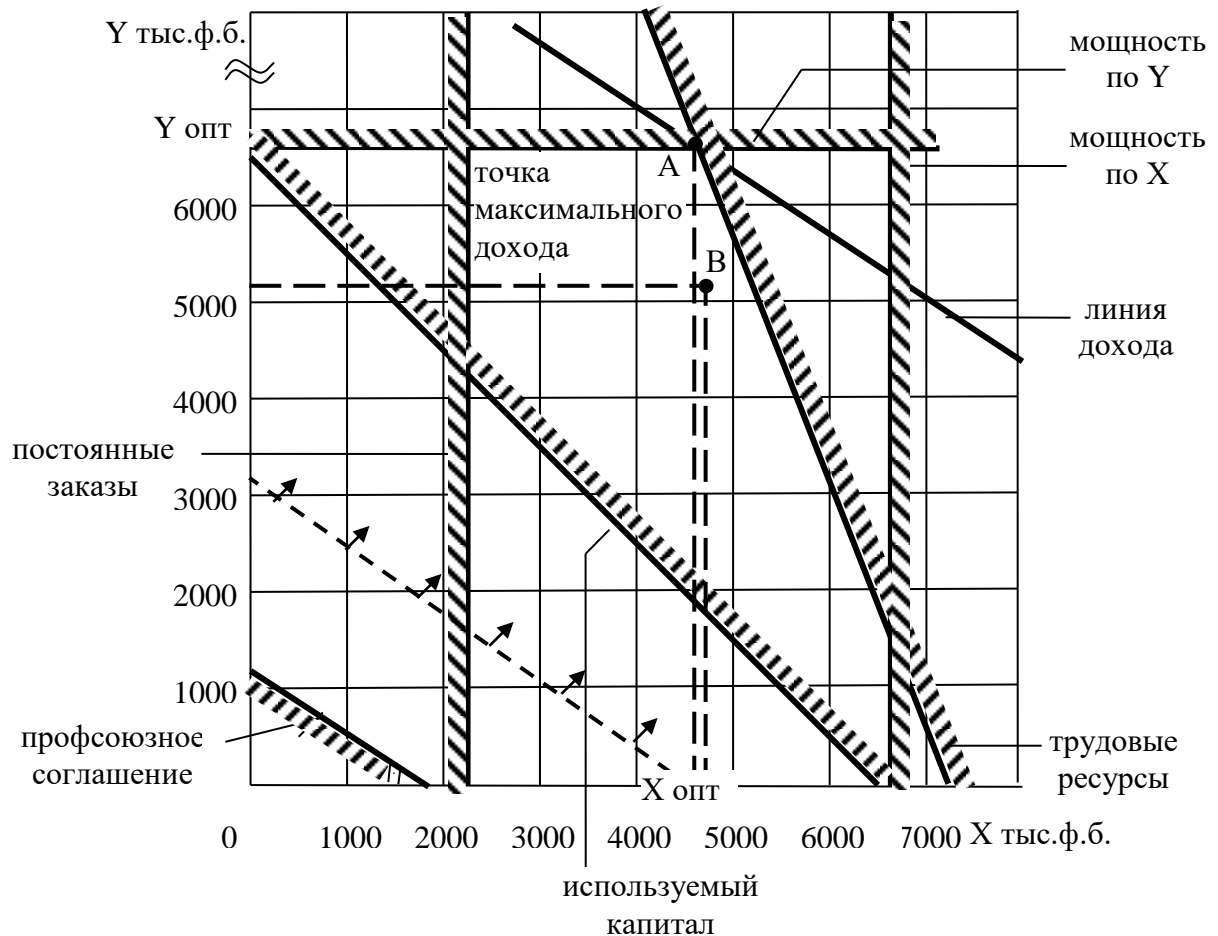


Рис. 3. Определение области допустимых решений по выбору оптимальной производственной программы.

Доход предприятия от производства одного изделия определяется как разность оптовой цены и полной себестоимости. Вычисления, произведенные с использованием данных табл. 2, дали значения этой величины 3,283 грн для продукции пюре из яблок «Карапуз» и 4,512 грн для продукции пюре из яблок, сливы и творога. Целевая функция определяется как соотношение выпуска изделий X и Y подлежащее оптимизации для получения максимального годового дохода. Процедура определения области допустимых решений заключается в том, что, задаваясь конкретными фиксированными значениями X и Y для действующего производства, можно получить линию уровня дохода (пунктирная кривая рис. 3), перемещая которую в область допустимого множества лимитирующих ограничений на максимальное удаление от начала координат (точка A) находим ее координаты характеризующие объемы выпуска.

Ограничивающими прямыми будут ограничения на производственные мощности, постоянные заказы, условие неотрицательности, ограничения на трудовые ресурсы, ограничения на используемый капитал.

Ограничения на производственные мощности и оборудование определяются из структуры производственного выпуска. Производственные мощности предприятия используются не на полную загрузку и согласно табл. 2 имеют значения: 74,02% - пюре из яблок «Карапуз» и 77,2% - пюре из яблок, сливы, творога. Пересчет на полную 100%-ую загрузку оборудования дает значения объемов выпуска 6600 тыс. усл. банок для продукции пюре из яблок «Карапуз» - (изделие X) и 6616 тыс. усл. банок для продукции пюре из яблок, сливы и творога (изделие Y). Таким образом, ограничениями по мощности будут

$$x \leq 6600 \text{ тыс. ф. б.} \quad y \leq 6616 \text{ тыс. ф. б.}$$

Постоянные заказы предприятия составляют полуфабрикаты для изготовления фруктовых пюре с расфасовкой в бочки в размере 401, 628 тонн. Согласно табл. 1 в одной тонне содержится 5 тыс. ф. б., тогда в 401,628 т соответственно 2008,14 тыс. ф. б., т.е.

$$x \geq 2008,14 ; y = 0$$

На изделие Y постоянные заказы не распространяются. Профсоюзное соглашение по сохранению наиболее квалифицированных кадров при колебаниях рыночной конъюнктуры составляет 1800 тыс. ф.б. для изделия X и 1100 тыс.ф.б. для изделия Y, т.е. в общем виде

$$x + y \geq 2900 \text{ тыс. ф.б.}$$

условие неотрицательности $x, y \geq 0$

Ограничения на трудовые ресурсы определяются через оплату труда. Считая в себестоимости каждого типа изделий, оплата труда составляет 2,62%, значит оплата труда для изготовления изделий X составляет 2884,8 тыс. грн. и для изготовления изделий Y составляет 4721,24 тыс. грн. Разделив годовую стоимость оплаты труда на стоимость изготовления единицы продукции, рассчитанную по данным табл. 1, получим характерные точки, которые для изделия X составляют 7110 тыс шт. и для изделия Y – 13110 тыс. шт. (на рис. 3 эти точки расположены на осях координат).

Построив эти ограничения на одном рисунке (рис. 3) получим область допустимых решений при внедрении инноваций. Координаты точки A, характеризующей оптимальные объемы выпуска традиционной инновационной продукции будут $X_{\text{опт}} = 3600$ тыс. ф.б. и $Y_{\text{опт}} = 5150$ тыс. ф.б. соответствуют максимуму целевой функции, значение которой $P = 35055,6$ тыс. грн.

Существующая программа годового выпуска 4885,4 тыс.ф.б. изделия X и 5108,3 тыс ф.б. изделия Y (точка B) обеспечивает выпуск товарной продукции на сумму 32250,1 тыс. грн. Таким образом корректировка программы выпуска даст предприятию

дополнительный доход в размере 2805,5 тыс. грн., который может быть использован для инвестирования инновационной деятельности.

Выводы. Предложенный метод определения суммы инвестиций для осуществления инновационной деятельности в конкретных условиях производства основанный на использовании оценок инновационного потенциала предприятия путем ресурсно-факторного подхода в линейном программировании позволяет решить важную производственную задачу оптимизации объемов выпуска традиционной и инновационной продукции.

Аннотация

Предложен метод определения суммы инвестиций для оптимизации объемов выпуска традиционной и инновационной продукции с учетом лимитирующих ограничений.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, ресурсно-факторный анализ.

Анотація

Запропоновано метод визначення суми інвестицій для оптимізації обсягів випуску традиційної та інноваційної продукції з урахуванням лімітуючих обмежень.

Ключові слова: інвестиції, інновації, ресурсно-факторний аналіз.

Summary

A method for determining the amount of investment to optimize the output of traditional and innovative products, taking into account the limiting constraints is proposed.

Key words: investment, innovation, resource and factor analysis.

Список использованной литературы:

1. Оппенлендер К. Технический прогресс: воздействие, оценки, результаты. – М.: Экономика, 1981. – 176 с.
2. Алехин А.Б., Чайка В.В. Проблема оценки эффективности инновационной деятельности и логика взаимосвязи новых понятий экономики предприятий // Вісник Хмельницького університету. – 2005. – Серія: Економічні науки. – т. 3. – ч. 2. – № 5. – С. 25-30
3. Карапейчик И.Н. Интегральная оценка инновационного потенциала предприятия (на примере ОАО «Азовмаш») // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 12 (14). – С. 192-204
4. Solow R.M. Technical Change and the Aggregate Production Function // Review of Economics and Statistics, 1957. – V. 39. - № 3. – P. 312-320

УДК: 338.246

Куніна Д.М., Пашкевич М.С.

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Важливим чинником розвитку економіки України є розвиток та підвищення ефективності функціонування підприємств. Тому для забезпечення належного рівня економічної діяльності треба на державному рівні розробляти концепції та стратегії підтримки вітчизняних виробничих підприємств. Одним

із способів такої підтримки є створення клімату для залучення іноземних інвестицій, які вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [1]. З урахуванням проголошеного Президентом України курсу на розбудову інвестиційно-інноваційної моделі економіки України обрана для дослідження тема є надзвичайно актуальною та своєчасною.

Аналіз останніх досліджень. Ще у ХХ ст. багатьох вчених цікавило питання про розподіл прямих іноземних інвестицій (далі ПІІ). Були розроблені концепції, за допомогою яких, вчені намагалися пояснити причини здійснення прямих капіталовкладень, особливості їх розміщення та наслідки для економіки. Перші роботи (дослідження вчених США Л. Метцлера і Ф. Махлуп) з'явилися в 40-і рр. До числа найбільш відомих перших концепцій розміщення іноземних капіталовкладень відносяться теорія коефіцієнтів рентабельності інвестицій (Дж. Попкін і Дж. В. Дж. Стівенс) і теорія портфельних інвестицій (Х. Марковіц, Дж. Тобін та ін.). Перша теорія стверджувала, що капітали йдуть з країн з низькою оборотністю інвестицій в підприємства країн з їх високою оборотністю, а друга говорила про мінімізацію ризику шляхом розподілу ПІІ по різних країнах. Ці положення спірні і описують, як правило, лише обмежений ряд випадків здійснення ПІІ. У 1965 р. з'явилася теорія життєвого циклу товару, використана в 1966 р. Р. Верноном для пояснення ПІІ та розвинута в роботах інших вчених. На прикладах американських ТНК стверджувалося, що на різних стадіях життєвого циклу товар вигідно виробляти в різних умовах. Наприклад, на стадії стандартизованого серійного або масового виробництва часто виявляється доцільним переносити випуск товару до країн з дешевою робочою силою. Емпіричні дослідження ряду вчених підтвердили теорію лише по відношенню до частини ПІІ підприємств США, ФРН і Великобританії з їх високоінноваційними виробництвами і укороченими продуктово-виробничими циклами [2]. Як видно з вищеведеного, здебільшого наукові дослідження присвячено вивченню доходності інвестицій та методів їх розподілу. Але для України так і залишається не розв'язаним питання створення цілісної теорії розміщення ПІІ на підприємствах, яка б включала принципи та механізми залучення іноземних інвестицій з найбільшою ефективністю для вітчизняних підприємств без втрати права власності на нематеріальні активи.

Постановка завдання. Тому завданням даної роботи є вивчення стану питання щодо залучення іноземних інвестицій в Україну та економічне обґрунтування доцільності використання механізмів розподілу іноземних інвестицій між виробничим підприємства у межах галузі та між підрозділами у межах єдиного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Економіка України за своїми властивостями дуже схожа до економіки Китаю, який сьогодні стрімко розвивається. Розглянемо вплив іноземних інвестицій на економіку підприємства та економіку країни на прикладі Китаю. Важливою складовою частиною політики зовнішньої відкритості Китаю є залучення в країну ПІІ, які розглядаються в якості досить ефективного способу отримання зарубіжних фінансових засобів, технологій, нових форм і методів управління. Якщо на початкових етапах проголошеного тридцять років тому курсу на модернізацію та реформи, іноземні капіталовкладення мали для КНР допоміжне значення і використовувалися в експериментальному порядку, то до теперішнього часу їх роль істотно зросла. Діяльність підприємств за участю іноземного капіталу сприяє підтримці високої економічної динаміки КНР, технічному оновленню промисловості, створення робочих місць, розвитку експортної бази країни і підвищенню розміру податкових надходжень до державного бюджету. Особливо слід відзначити те значення, яке прямі іноземні інвестиції в останнє десятиліття стали мати для вирішення проблеми зайнятості в такій багатонаселеній країні як Китай. Уряд КНР традиційно приділяє підвищену увагу питанню працевлаштування населення, що пов'язане як з необхідністю пошуку роботи для молоді, яка вступає в працездатний вік, так і для величезної маси населення, що залишає село. Велике значення

в цьому відношенні надається підприємствам з участю іноземного капіталу. У 1985 році на таких підприємствах було зайнято близько 60 тис. чоловік [3]. Але вже до 2011 року кількість зайнятих зросла до 45 млн, тобто більш ніж у 700 разів[5].

В даний час в Китаї зареєстровано більше 400 тис. підприємств з іноземними інвестиціями [4]. Незважаючи на те, що сьогодні інвестиційний клімат Китаю вже далеко не такий сприятливий для іноземного капіталу, як це було 5-10 років тому, число іноземних компаній в Китаї неухильно зростає. Про це свідчать дані Міністерства комерції, що в січні 2011 року в Китаї було затверджено створення 2243 нових підприємств на основі іноземного капіталу, зростання проти показника в аналогічному періоді попереднього року склало 20,2% [6]. За підсумками 2010 року обсяг ПІІ в Китай досяг \$ 105,7 млрд, ця сума на 17,4% перевищує аналогічний показник 2009 року і є рекордною [7]. До теперішнього часу на території Китаю розмістили свої виробництва такі великі корпорації США, як General Motors, Westinghouse electric, IBM, Sykorsky, Hewlett-Packard та ін. [3]. Слід відзначити, що за допомогою залучення іноземних інвестицій підприємства Китаю досягли такого рівня розвитку, що тепер вони почали поступово відмовлятися від виробництва дешевих виробів та перекваліфіковуватися на виробництво більш якісних та інноваційних товарів.

Таким чином, на прикладі Китаю ми бачимо, який позитивний ефект для економіки країни дає залучення іноземних інвестицій в підприємства. Але не дивлячись на це, існують і деякі негативні наслідки впливу іноземних інвестицій. По-перше, іноземними інвестиціями витісняються капіталовкладення внутрішніх інвесторів, а місцеві підприємства замінюються більш конкурентноспроможними зарубіжними. Тобто місцеві підприємства просто не мають можливості розвиватися, рости, пробиватися на світовий ринок. Але, можна сказати, що цей ефект далеко неоднозначний, тому що іноземні інвестиції можуть сприяти розвитку національних підприємств за рахунок зростання продуктивності праці, зовнішнього ефекту від передачі технології, що є одним з позитивних впливів іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни. По-друге, через вторгнення іноземного капіталу та іноземних підприємств експорт та імпорт продукції приймаючої країни може істотно знизитися, тому що випереджаюча за якістю продукцію місцевих підприємств продукція іноземних інвесторів є більш прийнятною для зовнішніх ринків. У свою чергу у зв'язку з випуском продукції іноземних інвесторів відпадає необхідність в імпорті продукції даного виду приймаючою країною. Таким чином, не дивлячись на деякі недоліки, вплив іноземних інвестицій на економічний стан підприємств та загалом на економіку країни можна розцінювати як позитивний.

Для подальшого позитивного економічного розвитку Україна також потребує залучення іноземного капіталу. Згідно даним Державного комітету статистики України на підприємствах вже здійснюються деякі надходження іноземних інвестицій. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну, на 1 січня 2011 р. склав 44708,0 млн. дол, що на 11,6% більше обсягу інвестицій на початок 2010 р. Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. У десятку основних країн-інвесторів, на які припадає понад 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр - 9914,6 млн. дол., Німеччина - 7076,9 млн. дол., Нідерланди - 4707,8 млн. дол., Російська Федерація - 3402,8 млн. дол., Австрія - 2658,2 млн. дол., Франція - 2367,1 млн. дол., Сполучене Королівство - 2298,8 млн. дол., Швеція - 1729,9 млн. дол., Віргінські Острови, Британські - 1460,8 млн. дол. і Сполучені Штати Америки - 1192,4 млн. дол.

На підприємствах промисловості зосереджено 14042,6 млн. дол. (31,4% загального обсягу прямих інвестицій в Україні), в т.ч. переробної – 12488,1 млн. дол. і добувної - 1207,7 млн. дол. У фінансових установах акумульовано 15059,5 млн. дол. (33,7%) прямих інвестицій, на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого користування - 4764,5 млн. дол. (10,7%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям, - 4754,1 млн. дол. (10,6%).

Загальний обсяг іноземних інвестицій в економіку України за 2010 р. склав 5986,0 млн. дол., що на 6,2% більше, ніж у 2009 р. - 5634,6 млн. дол. З країн ЄС надійшло 4605,8 млн. дол. (76,9% загального обсягу), з країн СНД – 849,2 млн. дол. (14,2%), з інших країн світу - 531,0 млн. дол. (8,9 %). У той же час капітал нерезидентів зменшився на 809,7 млн. дол. [8].

Тобто згідно вище приведеним статистичним даним можна зробити висновок, що іноземні інвестори все ж таки цікавляться нашою країною як потенційним партнером. Також те, що обсяг іноземних інвестицій з кожним роком зростає можна побачити з рис 1.

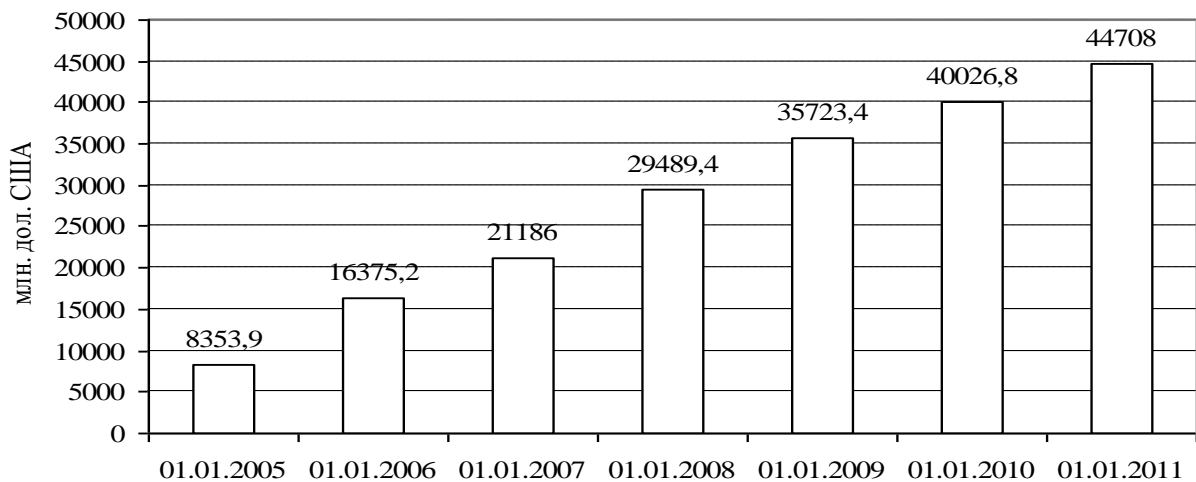


Рис. 1 Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну

І це цілком виправдано, тому що Україна володіє величезним потенціалом природних і людських ресурсів, що є пріоритетним для світових ТНК, яким для збільшення своїх капіталів необхідно шукати нові ринки збуту своїх товарів. Також наша країна має такі перспективні галузі як гірничодобувна промисловість, сільське господарство, хімічна промисловість, металургія та ін. Виходячи з цього постає питання: чому ж тоді обсяг іноземних інвестицій зростає так надзвичайно повільно? Чому іноземні інвестори з такою обережністю співпрацюють з нашою країною? Можна виділити кілька основних причин такого становища: політична нестабільність, інфляція, громіздке й недосконале законодавство і таку саму систему оподаткування, діюча в країні бюрократія та корупція.

Окремо розглянемо законодавче регулювання інвестиційної діяльності та зміни в законі, які відбувалися протягом певного проміжку часу. Правове регулювання засад інвестиційної діяльності в Україні здійснюється Законом України «Про інвестиційну діяльність». Він визначає основні принципи інвестиційної політики, визначає об'єкти та суб'єкти інвестиційної діяльності, встановлює гарантії інвестиційної діяльності в Україні загалом. Що стосується спеціальних законодавчих актів у сфері правового регулювання іноземних інвестицій, то першим законом у цій галузі був прийнятий ще в 1991 р. Закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні». Закон, по суті, був декларацією, містив лише загальні аспекти щодо захисту та гарантування іноземних інвестицій, не відповідав вимогам свого часу, у зв'язку із чим виникла потреба вдосконалення існуючого законодавства в цій сфері. Так, у 1992–1993 рр. Верховна Рада прийняла конче важливі законодавчі акти, які обумовили значне збільшення обсягів надходження іноземних інвестицій в економіку України впродовж наступних 3-4 років – закони України «Про іноземні інвестиції», «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій» та декрет КМ України «Про режим іноземного інвестування». Зазначені законодавчі акти справили позитивне враження, позаяк вони встановили преференційний режим для

іноземних інвестицій та надали право підприємствам із іноземними інвестиціями на отримання податкових пільг у випадку здійснення іноземних інвестицій у певному, встановленому законодавством, розмірі. Податкові пільги, насамперед, стосувалися звільнення від сплати податку на прибуток упродовж певного, визначеного законодавчими актами, часу. У 1996 р. набув чинності Закон України «Про режим іноземного інвестування», яким були скасовані зазначені законодавчі акти, і, відповідно, положення щодо надання відповідних пільг, хоча іноземним інвесторам, які на той момент вже працювали в Україні в преференційному режимі, гарантувалося залишення цих пільг. Однак у 2000 р. із прийняттям Закону України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» зазначені пільги скасовані, іноземним інвесторам надано рівний із внутрішніми інвесторами національний режим інвестування. Фактично із прийняттям нового Закону іноземні інвестори були позбавлені пільг, що надавали скасовані законодавчі акти [9].

Після змін, які були внесені 23.12.2010 у Податковий кодекс, підприємства України не стали набагато більш привабливими для іноземних інвесторів. Як стверджується у статті [10] українська влада запровадила у Податковому кодексі декілька суттєвих обмежень для підприємств, що негативно вплинуть на іноземних інвесторів в Україні. Серед таких обмежень:

- заборона підприємствам, крім тих, що здійснюють діяльність у сфері інформаційних технологій, включати до складу витрат у податковому обліку вартість товарів, робіт та послуг, отриманих від фізичних осіб - підприємців, які є платниками єдиного податку;

- обмеження щодо віднесення до складу витрат платежів роялті, а також оплати консалтингових, рекламних, маркетингових та інжинірингових послуг, що підлягають сплаті нерезидентам, якщо такі нерезиденти не мають постійних представництв на території України та не сплачують податки з таких доходів в Україні;

- відсутність витрат з просування товарів, робіт, послуг та торгових марок у переліку витрат у податковому обліку. Хоча цей перелік не є вичерпним, відсутність чітких вказівок щодо віднесення вартості таких послуг до витрат у Податковому кодексі може призвести до податкових суперечок;

- позбавлення новостворених підприємств права на податковий кредит на початку їхньої діяльності. Нові підприємства, які інвестують, наприклад, у виробничі об'єкти, не визнаються платниками ПДВ до моменту першої реалізації та, таким чином, не в змозі відшкодувати ПДВ, сплачений за будівельні роботи, придбання обладнання тощо.

Слід, однак, підкреслити, що на тлі всіх цих негативних подій іноземним інвесторам все ж таки було залишено певні переваги перед внутрішніми. Ті кошти, які інвестор вкладає в розвиток власного виробництва, у підвищення його енергоефективності тепер не обкладаються податком на прибуток. Також ряд пріоритетних галузей на кілька років взагалі звільнені від податку на прибуток. Як приклад кроків назустріч інвесторам, він також навів зміни в законодавстві про будівництво. Була скорочена кількість процедур при отриманні дозволів на будівництво та введення в експлуатацію об'єкта. До останнього часу для того, щоб побудувати який-небудь об'єкт, необхідно було отримати 93 дозволи. Новим законом кількість дозволів скорочено до 23-х [11].

Висновок. Проведений аналіз впливу іноземних інвестицій на економіку підприємств та загалом на економіку України показав, що для подальшого стабільного технологічного та економічного розвитку, створення робочих місць, розвитку експортової бази країни та низки інших факторів уряду України вкрай необхідно працювати над залученням іноземних інвестицій. Для цього, насамперед, потрібно створити сприятливий економічний та політичний клімат для потенційних інвесторів: запровадити систему пільг в окремих галузях і регіонах, створити стабільну та менш суперечливу законодавчу базу, знизити податковий тягар та спростити структуру податків, а найголовніше – почати

боротьбу з корупцією. Ще однією умовою, без якої важко активізувати інвестиційну діяльність, є створення відповідного рівня прибутковості вкладень як у підприємство в цілому, так і для іноземного інвестора зокрема. Це можна здійснити за рахунок структурної перебудови економіки через механізм залучення іноземних інвестицій під наукомісткі технології.

Слід відзначити, що дане дослідження має перспективи у напрямі розробки та удосконалення існуючої бази механізмів підтримки іноземних інвесторів в Україні, особливо щодо вітчизняних інноваційних проектів

Анотація

Дослідження присвячено актуальній проблемі залучення іноземних інвестицій на підприємства України. Проаналізовано стан питання щодо законодавства у цій галузі, вивчено механізми залучення іноземних інвестицій на прикладі економіки Китаю. Зроблено висновки та рекомендації щодо удосконалення регулювання процесів створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні.

Ключові слова: підприємство, іноземні інвестиції.

Аннотация

Исследование посвящено актуальной проблеме привлечения иностранных инвестиций на предприятия Украины. Проанализировано состояние вопроса по поводу законодательства в этой отрасли, изучены механизмы привлечения иностранных инвестиций на примере экономики Китая. Сделаны выводы и представлены рекомендации по усовершенствованию регулирования процессов создания благоприятного инвестиционного климата в Украине.

Ключевые слова: предприятие, иностранные инвестиции

Summary

The issues of foreign investmtns attracting to Ukrainian enterprises are investigated. The critical analysis of legislation in this field is made. Also special instruments for foreign investments attracting in China are searched. Conclusions and recommendations are made as for creating effective investments climat in Ukraine.

Key words: enterprise, foreign investments

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про іноземні інвестиції» від 19.03.1996 № 93/96-ВР.
2. Теории и концепции внешней торговли и размещения прямых иностранных инвестиций // [Електронний ресурс] URL: <http://www.jourclub.ru/17/756/>.
3. А.В. Любомудров. [Прямые иностранные инвестиции в экономику Китая](http://www.finanal.ru/002/pryamye-inostrannye-investitsii-v-ekonomiku-kitaya) // [Електронний ресурс] URL: <http://www.finanal.ru/002/pryamye-inostrannye-investitsii-v-ekonomiku-kitaya>.
4. [Китайские предприятия с иностранными инвестициями](http://www.china-glocal.com/index.php?option=com_content&view=article&id=6&Itemid=8&lang=ru) // [Електронний ресурс] URL: http://www.china-glocal.com/index.php?option=com_content&view=article&id=6&Itemid=8&lang=ru.
5. Прямые иностранные инвестиции в Китай за последние 5 лет достигнут \$420 млрд. // [Електронний ресурс] URL: <http://www.rosbalt.ru/2010/11/11/788925.html>.
6. Китай привлекает иностранные инвестиции, обращая одинаковое внимание на их количество и качество // [Електронний ресурс] URL: <http://russia.mofcom.gov.cn/aarticle/counselorsreport/201102/20110207411223.html>.
7. Китай привлек рекордный объем иностранных инвестиций в 2010 году // [Електронний ресурс] URL: <http://fintimes.km.ru/mirovaya-ekonomika/ekonomika-kitaya/14867>.

8. Дані державного комітету статистики України // [Електронний ресурс] URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Іноземні інвестиції в Україні – законодавче регулювання // [Електронний ресурс] URL: <http://www.yur-gazeta.com/oarticle/1111/>.
10. Україна: у новий рік із принципово новим Податковим кодексом // [Електронний ресурс] URL: http://www.pwc.com/ua/uk/publications/assets/Tax_Code_Ukr.pdf.
11. Ключев розповів про привабливі сторони України для іноземних інвесторів // [Електронний ресурс] URL: http://www.newsmore.net/show/biznes/11302-kljuev-rozpoviv-pro-privablivy-storoni-ukrayini-dlia-inozemnih-investoriv_24.01.2011.

УДК: 330.322:336.7

Кобушко І.М.

СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ ТА РОЛЬ БАНКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАЦІОНАЛЬНОГО ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

Постановка проблеми. Об'єктивні зміни в економічній системі України, зумовлені випереджаючим розвитком фінансової системи, ставлять перед економічною наукою завдання підвищення значення інвестиційного посередництва у забезпеченні прогнозованого економічного зростання, використання сформованих ними інвестиційних можливостей для активізації динаміки процесів розширеного відтворення.

Модель розвитку інвестиційного ринку України, наближаючись за більшістю організаційних і функціональних параметрів до європейського (романо-германського) типу побудови, перетворює комерційні банки в найбільш впливових учасників не тільки у сфері інвестиційного кредитування економіки, а й на ринку цінних паперів. При цьому є також очевидним непрямий вплив банків на суміжні сегменти фінансового ринку, як страхування, пенсійне забезпечення тощо, що підвищує їх конкурентоспроможність та інвестиційний потенціал.

Структурно-економічна трансформація розширює можливості учасників інвестиційного ринку консолідувати фінансовий капітал як у глобальному вимірі, так і з огляду на підвищення значимості фінансового середовища в умовах інституційного розвитку економіки України. Особливої актуальності набувають питання досягнення загальноринкової рівноваги з метою ефективною реалізації програм інноваційного розвитку країни, які потребують подальших теоретичних досліджень аспектів підвищення рівня концентрації інвестиційних активів шляхом акумуляції коштів учасників інвестиційного процесу, капіталізацію прибутку ринкових суб'єктів, злиття та макроінтеграцію капіталів.

Аналіз останніх досліджень. Питаннями розробки економічних моделей інвестиційного процесу займалися такі класики зарубіжної економічної думки, як А. Шпітгофф та Г. Кассель, Дж. Кейнс та Г. Віксель, Р. Харрод та О. Домар, А. Афталіон та Е. Хансен, А. Пігу та М. Фрідмен та інші. Проблематиці аналізу ефективності макроекономічної трансформації в середовищі інвестиційного ринку присвячені роботи таких російських та українських вчених, як А.А. Пересада, Б.Л. Луців, В.М. Шелудько, О.А. Кириченко, О.А. Котуков, А.Л. Лазаренко, Т.Д. Косова, Т.А. Васильєва, В.В. Корнеєв, та ін.

Мета статті полягає у доведенні ключової ролі інвестиційного ринку загалом та банківського сегменту зокрема як механізмів удосконалення поступального розширеного суспільно-економічного відтворення в Україні за рахунок створення найбільш оптимальних умов трансформації заощаджень в інвестиційний капітал. Засобами вирішення цієї мети є теоретичні концепції з питань оцінки ефективності впливу інвестиційного ринку на ВВП країни, обґрунтування структури фінансового інструментарію участі банків в межах інвестиційному ринку України.

Виклад основного матеріалу. На ринку цінних паперів України комерційні банки можуть виконувати практично всі функції: емітента, інвестора, фінансового посередника, інфраструктурного учасника. Таким чином, комерційні банки відіграють важливу роль у розбудові фондового ринку України. Як фінансові посередники на фондовому ринку банківські установи здійснюють такі види діяльності: управління цінними паперами; операції з акціями та іншими пайовими паперами, векселями. Як інфраструктурні учасники фондового ринку комерційні банки здійснюють такі види діяльності: депозитарну діяльність як депозитарій та зберігач цінних паперів своїх клієнтів; розрахунково-клірингове обслуговування клієнтів; діяльність із ведення реєстрів власників іменних цінних паперів; інформаційне обслуговування учасників фондового ринку виконання консалтингових функцій [К].

Оцінка відношення банківських активів та активів фінансових установ парабанківської системи України свідчить про домінуючу роль банків як інвестиційних посередників (табл. 1), що, зокрема, пояснюється слабким розвитком вітчизняного фондового ринку. Таким чином, доцільним вважаємо аналіз впливу банків на кон'юнктуру інвестиційного ринку та стан інвестиційного середовища в цілому.

Таблиця 1

Співвідношення активів банків та небанківських фінансових установ України в 2004-2010 рр.

Показник	Рік						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Співвідношення активів банків та небанківських фінансових установ	6,53	9,00	10,97	12,62	20,08	16,55	16,67

Традиційним недоліком кредитної діяльності банків за цільовими вкладеннями є переважання надання позик на поточну діяльність. Не є виключенням і 2010 рік, коли внаслідок зниження темпів кредитування інвестиційної діяльності частка вказаного виду кредитів у загальній структурі залишків за позиками, наданими сектору нефінансових корпорацій, була спрямована на зростання (протягом року – на 2.1 відсоткових пункти, в тому числі у грудні – на 0.1 відсотковий пункт – до 83.0%).

За термінами користування найбільше зростання у річному обчисленні спостерігалось за кредитами, наданими на строк більше 5 років – на 21.8%, найменше – за кредитами строком до 1 року – на 4.5%. Це вплинуло на зміну строкової структури кредитних вкладень. Частка залишків за кредитами строком до 1 року знизилась на 1.5 процентного пункту – до 41.6% з відповідним зростанням питомої ваги кредитів, наданих на строк більше 5 років – до 13.7%. Кредити із терміном погашення від 1 року до 5 років за рік збільшились на 8.5%, а їх частка порівняно з минулим роком не змінилась і становила 44.7% [1].

Перевага банками надавалася кредитуванню підприємств торгівлі (34.8% від загального обсягу залишків за кредитами сектору нефінансових корпорацій), переробної промисловості (24.3%). Саме цими видами економічної діяльності у 2010 році було забезпечено 65.4% загального приросту заборгованості за кредитами, наданими нефінансовим корпораціям [1].

Динаміку довгострокового банківського кредитування як одного з ключових параметрів розвитку інвестиційного ринку можна відобразити наступним чином (рис. 1):



Рисунок 1 – Динаміка довгострокових кредитів та їх питомої ваги в активах банку

У табл. 2 наведено дані, які характеризують обсяг інвестицій в основний капітал у реальному (зіставні ціни 1990 р.) вимірі та значення реальної процентної ставки (зваженої середньої річної ставки комерційних банків за кредитами) [2, 4, 5, 6, 7, 8].

Таблиця 2

Обсяг інвестицій в основний капітал

Рік	ВВП		Дефлятор до цін 1990 р., частка	Інвестиції в основний капітал			Процентні ставки за кредитами, %
	у фактичних цінах (до 1995 р. – у млрд. крб., починаючи з 1996 р. – у млн. грн.)	у цінах 1990 р., %		у фактичних цінах	у цінах 1990 р.,		
					млрд. крб.	%	
1992	5033	82.3	36.62	866	23.65	76.28	76.0
1993	148273	70.6	1257.60	29310	23.31	75.18	221.1
1994	1203769	54.4	13250.36	228033	17.21	55.51	201.7
1995	5451642	47.8	68294.06	937816	13.73	44.30	107.4
1996	81519	43.0	1135.20	12557	11.06	35.68	77.0
1997	93365	41.7	1340.70	12401	9.25	29.84	49.1
1998	102593	40.9	1502.03	13958	9.29	29.98	54.5
1999	130442	40.8	1914.44	17552	9.17	29.57	53.4
2000	170070	43.2	2357.37	23629	10.02	32.33	40.3
2001	204190	47.2	2590.45	32573	12.57	40.56	31.9
2002	225810	49.7	2720.64	37178	13.67	44.08	24.8
2003	267344	54.4	2942.76	51011	17.33	55.92	20.2
2004	345113	61.0	3395.93	75714	22.30	71.92	17.9
2005	441452	62.7	4227.93	93096	22.02	71.01	14.6
2006	544153	67.3	4853.67	125254	25.81	83.23	14.1
2007	720731	72.6	5955.45	188486	31.65	102.07	13.5
2008	948056	74.2	7658.71	233081	30.43	98.15	16.0
2009	913345	63.3	8654.34	151777	17.54	56.56	18.3

У результаті розрахунку коефіцієнта кореляції між реальними (позбавленими впливу інфляційного зростання цін) інвестиціями і реальною процентною ставкою одержано коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,008$. Таке значення коефіцієнта, по-перше, засвід-

чує фактичну відсутність зв'язку аналізованих величин, іншими словами – нерелевантність залежності. По-друге, плюсове значення коефіцієнта означає існування прямої залежності між величиною ставки процента та обсягом інвестицій, що, як відомо, суперечить ринковій природі аналізованих явищ [2].

Отже, поточна ситуація свідчить про те, що обсяг інвестицій є нееластичним за ставкою процента, або, іншими словами, ставка процента прямо не впливає на обсяги інвестицій. Подібне може траплятися при нестабільній макроекономічній ситуації, негативних сподіваннях інвесторів і високому ризику інвестування [3].

У табл. 3 розрахуємо мультиплікатор та акселератор інвестицій, а також детермінанти інвестування. Протягом 1997-2004 рр. в Україні відбувалося хаотичне коливання мультиплікатора інвестицій та коефіцієнта капіталомісткості, що не дозволяє ефективно використати ці показники в аналізі інвестиційних процесів в Україні [2]. Результати кореляційно-регресійного аналізу свідчать, що не існує явно вираженого ричинно-наслідкового зв'язку між мультиплікатором інвестицій та темпами приросту ВВП і коефіцієнтом капіталомісткості, про що свідчить $R^2 = 0,145$.

Таблиця 3

Розрахунок показників, що характеризують інвестиційні процеси в Україні, за моделями мультиплікатора інвестицій, акселерації, зміни детермінантів інвестування [4, 5, 6, 7, 8]

Рік	ВВП, млн. грн.	Валове нагромадження основного оборотного капіталу, млн. грн.	Приріст ВВП, млн. грн.	Приріст інвестицій, млн. грн.	Мультиплікатор інвестицій	Акселератор інвестицій	Детермінанти інвестування			
							Темп приросту ВВП	Коефіцієнт капіталомісткості	Частка інвестицій у ВВП	
1996	81519	18358								0.23
1997	93365	19863	11846	1505	7.87	0.13	0.15	1.68		0.21
1998	102593	21224	9228	1361	6.78	0.15	0.10	2.30		0.21
1999	130442	22612	27849	1388	20.06	0.05	0.27	0.81		0.17
2000	170070	33385	39628	10773	3.68	0.27	0.30	0.84		0.20
2001	204190	44440	34120	11055	3.09	0.32	0.20	1.30		0.22
2002	225810	45498	21620	1058	20.43	0.05	0.11	2.10		0.20
2003	267344	58736	41534	13238	3.14	0.32	0.18	1.41		0.22
2004	345113	65997	77478	7261	10.67	0.09	0.29	0.85		0.19
2005	441452	99701	96339	33704	2.86	0.35	0.28	1.03		0.23
2006	544153	134529	102701	34828	2.95	0.34	0.23	1.31		0.25
2007	720731	203033	176578	68504	2.58	0.39	0.32	1.15		0.28
2008	948056	264537	227325	61504	3.70	0.27	0.32	1.16		0.28
2009	913345	156031	-34711	-108506	0.32	3.13	-0.04	-4.50		0.17

Вихідні дані для аналізу взаємозв'язку між інвестиціями, кінцевими споживчими витратами, чистим експортом і заощадженнями наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Вихідні дані для аналізу взаємозв'язку між ВВП, інвестиціями і заощадженнями

Рік	Інвестиції, млн. грн.	Кінцеві споживчі витрати, млн. грн.	Чисті заощадження, млн. грн.	Чистий експорт, млн. грн.	Питома вага заощаджень у ВВП, %
1996	18358	65119	1582	-2081	1.94
1997	19863	76198	170	-2856	0.18
1998	21224	83569	353	-2333	0.34
1999	22612	100481	6124	7215	4.69
2000	33385	127982	11673	8557	6.86
2001	44440	156344	17945	3321	8.89
2002	45498	170325	26472	9891	11.98
2003	58736	201624	35445	6869	13.26
2004	65997	252758	75921	25930	22.02
2005	99701	337879	62817	3697	14.23
2006	134529	424906	68715	-15493	12.63
2007	203033	558581	104146	-41168	14.45
2008	264537	758902	109559	-75729	11.56

Таким чином, для України є характерним слабкий механізм перетворення заощаджень в інвестиції, а отже – неефективність функціонування інвестиційного ринку як інструменту такої трансформації. Про це свідчить, серед іншого, диспропорція питомої ваги інвестицій і заощаджень у ВВП.

За даними кореляційно-регресійного аналізу побудовано стохастичну модель розміру інвестицій:

$$I = 0,223 * C + 0,387 * Z - 0,707 * ЧЕ + 2963.14,$$

де I – інвестиції;

C – споживання;

Z – заощадження;

ЧЕ – чистий експорт.

Отримана модель характеризується високим рівнем достовірності (рис. 2):

Регресійна статистика

Множинний R	0.999291093
R-квадрат	0.998582688
Нормований R-квадрат	0.99811025
Стандартна помилка	3366.983991
Спостереження	13
Коефіцієнти	
Y-перетин	2963.143083
Змінна X 1	0.223023544
Змінна X 2	0.38715399
Змінна X 3	-0.707280993

Рисунок 2 – Результати побудови кореляційно-регресійної моделі інвестицій від суми споживання, заощаджень і чистого експорту в Україні

Таким чином, сучасний розвиток інвестиційного ринку України характеризується наступними параметрами:

- домінування банків як ключових інвестиційних посередників, які здійснюють перетворення тимчасово вільних фінансових активів економічних агентів у формі заощаджень в інвестиції за допомогою використання різноманітних фінансових інструментів;
- універсальний характер банківської діяльності, тобто паралельне здійснення ними як суто банківських (депозитно-кредитних й розрахунково-клірингових) так і «небанківських» (інвестиційних) операцій. Банки є ключовими покупцями державних і корпоративних облігацій та акцій підприємств, у більшості випадків тримають великі пакети акцій, контролюють та здійснюють активну торгівлю ними, переважають на ринках цінних паперів;
- існування концентрованої банківської системи, за якої переважна частка фінансових активів зосереджена в 10-20 найбільших банках;
- домінування більш консервативних (порівняно з зарубіжними аналогами) пакетних фінансових пропозицій та послуг на ринку;
- наявність жорсткого державного контролю за діяльністю банківських установ.

Висновки. Конкретні результати дослідження виявили значні перешкоди прикладного характеру під час застосування моделей інвестиційного процесу з метою оцінки ефективності окремих аспектів інвестиційного ринку. Це обумовлюється такими чинниками: нееластичністю обсягу фінансових інвестицій від рівня кредитних відсоткових ставок; невпорядкованою зміною мультиплікатора та акселератора інвестицій; відсутністю значимого кореляційного зв'язку між мультиплікатором інвестицій з одного боку та темпом зростання ВВП і коефіцієнтом капіталомісткості – з іншого; диспропорцією в обсягах чистого заощадження і валового нагромадження.

На нашу думку, існує об'єктивна необхідність активізації подальших комплексних досліджень теоретичних основ та прикладних механізмів реалізації організаційно-правових та інструментальних засад функціонування інвестиційного ринку за участю різних інститутів інвестиційного ринку.

Анотація

У статті проаналізовано теоретичні концепції з питань оцінки ефективності впливу інвестиційного ринку на ВВП країни, досліджено та обґрунтовано структуру фінансового інструментарію участі банків в межах інвестиційного ринку України. Аналітично оцінена ступінь впливу інвестиційного ринку на механізми розширеного суспільно-економічного відтворення в Україні за рахунок створення найбільш оптимальних умов трансформації заощаджень в інвестиційний капітал.

Ключові слова: інвестиційний ринок, ВВП, довгострокові кредити, заощадження, валове нагромадження, мультиплікатор інвестицій.

Аннотация

В статье проанализированы теоретические концепции по вопросам оценки эффективности влияния инвестиционного рынка на ВВП страны, исследована и обоснована структура финансового инструментария участия банков в пределах инвестиционного рынка Украины. Аналитически оценена степень влияния инвестиционного рынка на механизмы расширенного общественно-экономического воспроизводства в Украине за счет создания наиболее оптимальных условий трансформации сбережений в инвестиционный капитал.

Ключевые слова: инвестиционный рынок, ВВП, долгосрочные кредиты, сбережения, валовое накопление, мультипликатор инвестиций.

Summary

The article analyzes the theoretical concepts of evaluation influence of investment market on the country's GDP, and it is investigated the structure of financial instruments within the banks' participation in the investment market in Ukraine. Analytically it is assessed the degree of influence of the investment market on the mechanisms of advanced social and economic reproduction in Ukraine by creating the most optimal conditions for transformation of savings into investment capital.

Keywords: investment market, GDP, long-term loans, savings, gross capital formation, multiplier investment.

Список використаної літератури:

1. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – № 2, 2011. – Портал НБУ. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/Publication/econom.htm#Бюлетень Національного банку України>.
2. Косова, Т. Д. Інституціональна модель фінансування інвестиційного процесу: дис... д-ра екон. наук: 08.04.01 [Текст] / Т. Д. Косова; Ін-т економіки пром-сті НАН України. – Донецьк, 2006.
3. Радіонова І.Ф. Фінансова політика за умов інвестиційної пастки [Текст] // Фінанси України. – 2001. - №12. – С.3-11.
4. Статистичний щорічник України за 2005 рік [Текст] : довідкове видання / Держ. комітет статистики України, 2006. – 576 с.
5. Статистичний щорічник України за 2006 рік [Текст] : довідкове видання / Держ. комітет статистики України, 2007. – 552 с.
6. Статистичний щорічник України за 2007 рік [Текст] / Держ. комітет статистики України, 2008. – 572 с.
7. Статистичний щорічник України за 2008 рік [Текст] / Держ. комітет статистики України, 2008. – 568 с.
8. Статистичний щорічник України за 2009 рік [Текст] / Держ. комітет статистики України, 2010. – 567 с.

УДК: 336.774.3

Смирнов С.О.

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКІВ

Вступ. Кожен банк прагне зробити свій прибуток максимальним, менеджмент банку постійно працює над підвищенням ефективності роботи, ретельно опрацьовуються та аналізуються різні ситуації для оцінки банківського ризику. Це природний процес, адже банк як і будь-яке інше підприємство бажає захистити себе від різного роду ризиків.

Відомо що, кредитний ризик - найбільш істотний ризик банківської системи. Його внесок у сумарний банківський ризик перевищує 80%, головним чином тому, що левова частка банківського бізнесу припадає на кредитування, де єдиним ризиком є ризик невиконання клієнтом своїх зобов'язань.

Проблемам кредитного ризику присвяченого багато праць зарубіжних і вітчизняних дослідників, таких як Барановський А. [1], Бичкова В. [2], Боннер Е. [3], Ходачник Г. [4], Сазикин Б. [5], Воропаєв Ю.[6], Лаврушин О.[8], Найт Ф.[9], Челноков В. [10] та ін.

Але на сьогодні залишилося ще багато невирішених питань щодо подолання кредитних ризиків. Метою статті є пошук найбільш оптимальних шляхів зниження кредитного ризику банків як у вітчизняній, так і в зарубіжній практиці.

Постановки задачі. Практично в будь-якому кредитно-фінансовому інституті йде безперервна боротьба між операційним залом і кредитним комітетом за розмір лімітів [2]. Трейдери прагнуть розширити ліміти для залучення потенційних партнерів, кредитний комітет - скоротити їх розмір і число з тим, щоб знизити кредитний ризик [3, с. 79 - 80]. Трейдери стверджують, що без розширення лімітів вони не можуть ефективно отримувати прибуток і упускають вигідні можливості. Кредитний комітет стоїть на тому, що кредити, надані не тим, кому слід, або в неадекватних розмірах, можуть призвести до краху. Це робить кредит сам по собі цінним товаром - без лімітів кредитування банк не може функціонувати.

Результати. Кредитний комітет, крім власних даних, спирається також на інформацію спеціалізованих агентств, які визначають кредитний рейтинг організацій. У кінцевому підсумку ліміт кредитування потенційного позичальника залежить від його рейтингу і думки кредитного комітету. Оскільки і агентства, і банки користуються одними й тими ж критеріями оцінки платоспроможності, не дивно, що думки банків про своїх колег по операціях нерідко збігаються.

Кожен місяць кредитний комітет проводить огляд ситуації в ряді країн і аналізує становище банків, головні офіси яких розташовані в цих країнах. Ліміти кредитування можуть бути змінені в будь-який момент, коли того вимагає ситуація. Наприклад, повідомлення Центрального банку Швеції про те, що шведські банки зазнали серйозних збитків у зв'язку з операціями з нерухомістю, може призвести до зниження оцінки платоспроможності шведських банків і, як наслідок, до перегляду колишніх лімітів кредитування залежно від серйозності новин [4, с. 63-64].

Ліміт кредитування, наданий банком А банку В, залежить головним чином від наступних факторів думки банку А про платоспроможність банку В; розміру банку А [3].

Після того як банк встановлює загальний ліміт кредитування контрагента, він повинен розподілити його між філіями цього контрагента, з якими будуть укладатися угоди, а також між власними відділеннями.

У сучасних комерційних банках існує ціла система, яка допомагає виявити причини виникнення проблемних кредитів, а також прогнозувати їх появу. Виникнення сумнівних кредитів провокують чинники, що залежать і не залежать від банку.

До факторів, що залежать від банку відносять все пов'язане з кредитним процесом, тобто з адекватним аналізом кредитної заявки, кредитної документації і т.д. Об'єктивні чинники - несприятливі економічні умови, в яких опинився позичальник, стихійні лиха.

Фактори не залежать від банку: недосконалий менеджмент, неадекватний первинний капітал, високий рівень фінансового коефіцієнта і коефіцієнта поточних витрат, високі темпи реалізації продукції, конкуренція, економічний спад [4].

Перераховані фактори лежать поза сферою впливу банку, але він, знаючи слабкі місця фірми, може і повинен дати рекомендації, що запобігають несвоєчасному погашенню позик. Велику увагу комерційні банки приділяють аналізу кредитної заявки та її виконання. Банківська практика виявила 25 сигнальних моментів (red flags), які допомагають виявити потенційно проблемні кредити [5, с. 56].

Припустимо, банк визнав кредит сумнівним. Якими будуть його подальші кроки? Банк приймає програму дій, спрямовану на погашення кредитів. У більшості випадків позичальник ще не втратив здатності відповідати по своїх зобов'язаннях. У цій ситуації банк змінює умови кредитної угоди, переглядаючи графік погашення кредиту, намагається ліквідувати проблемний кредит [10].

Масштаби загрози, яку кредитні ризики несуть для фінансових інститутів, банкіри оцінили давно. Тому ще з кінця 80-х років найкращі фахівці банківського сектора по обидві сторони Атлантики почали шукати шляхи зниження рівня кредитних ризиків та

підвищення ефективності управління ними. Одним з результатів досліджень у цьому напрямку стало формування ринку кредитних деривативів (по суті, вони являють собою страховку від дефолту за кредитами), обсяг якого істотно розширився за останні кілька років.

Як відзначають фахівці, застосування кредитних деривативів (див. Рисунок 1) дає фінансовим інститутам можливість зменшити ризики за рахунок рівномірного їх розподілу як всередині самої банківської системи, так і за її межами (перш за все, мова йде про хедж-фонди, які, зазвичай і купують кредитні деривативи) [5, с. 39]. За допомогою цих інструментів банки можуть вільно трансформувати свої кредитні продукти. Так, згруповані пакети корпоративних кредитів можуть бути розділені відповідно до рівня ризику за допомогою сек'юритизації. Отримані в результаті нові типи цінних паперів потім продаються широкому спектру інвесторів, у тому числі і страховим компаніям, хедж-фондам і портфельним інвесторам.

Самі банкіри не перестають заявляти, що використання кредитних деривативів сприяло помітному зниженню гостроти проблеми ризиків операцій з кредитування. З цими заявами не зовсім згодні представники органів банківського контролю. Так, керівництво Банку міжнародних розрахунків зазначає, що основний обсяг операцій на ринку кредитних деривативів зосереджений в руках невеликого числа учасників, а ситуація з наданням об'єктивної фінансової інформації залишається незадовільною [8].

Таким чином, слід зазначити, що, на думку більшості експертів і представників органів банківського контролю, фінансовим інститутам не слід покладати всі свої надії на те, що звернення до кредитних деривативів дасть їм можливість звести нанівець ризики від кредитних операцій [5, с. 122]. Тому банкіри мають бути готові до будь-якого несприятливого варіанту розвитку подій в кредитному секторі. В іншому випадку уникнути важких наслідків нової кризи фінансовим інститутам буде дуже складно.

Ще одним важливим методом зниження кредитного ризику є метод диверсифікації. Він полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками (величина капіталу, форма власності), так і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон). Розрізняють три види диверсифікації - галузеву, географічну та портфельну. Далі ми розглянемо кожен з цих видів детальніше.

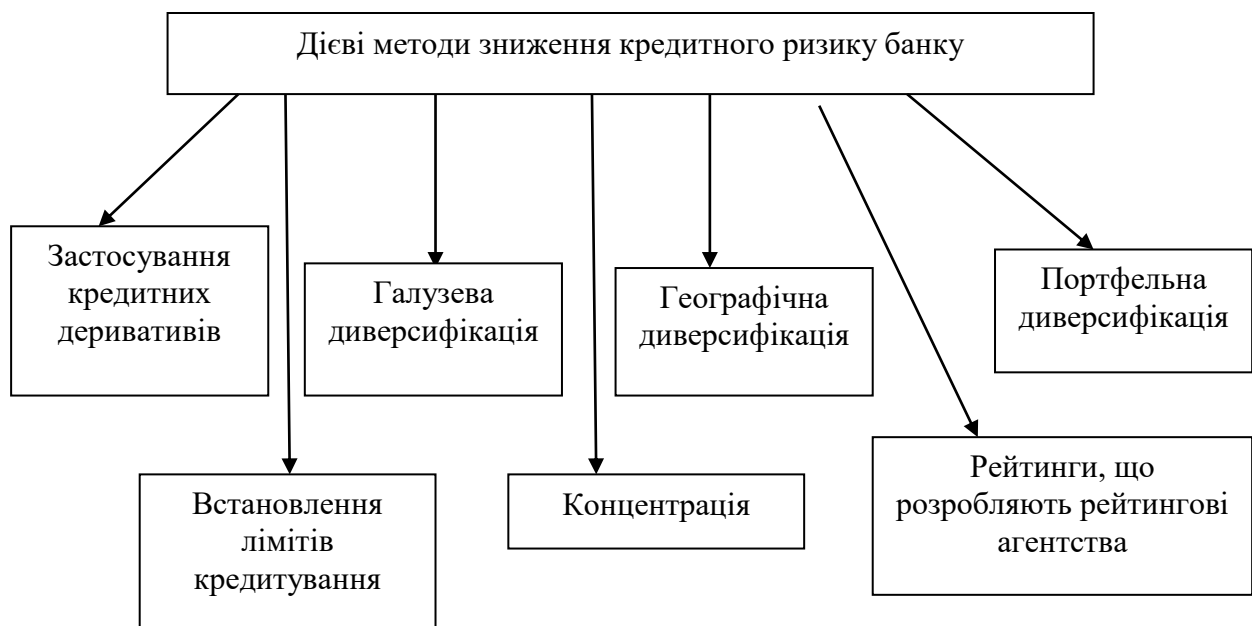


Рис.1. Дієві методи зниження кредитного ризику банку

Галузева диверсифікація означає розподіл кредитів між клієнтами, які здійснюють діяльність у різних галузях економіки [6, с. 93]. Для зниження загального ризику портфеля вирішальне значення має відбір областей, який здійснюється за результатами статистичних досліджень. Найвищий ефект досягається, коли позичальники працюють в областях з протилежними фазами коливань ділового циклу. За допомогою кореляційного аналізу виявляються такі галузі, де результати діяльності різною мірою залежать від загального стану економіки. Якщо одна область знаходиться на стадії економічного росту, то інша переживає стадію спаду, а з часом їх позиції змінюються на протилежні. Тоді зниження доходів від однієї групи клієнтів компенсується підвищенням доходів від іншої групи, яка допомагає стабілізувати доходи банку і суттєво знизити ризик.

Географічна диверсифікація полягає в розподілі кредитних ресурсів між позичальниками, які знаходяться в різних регіонах, географічних територіях, країнах із різними економічними умовами. Географічна диверсифікація як метод зниження кредитного ризику доступна лише великим банкам з розгалуженою мережею філій і відділень на значній території. Це допомагає нівелювати вплив кліматичних та погодних умов, політичних та економічних потрясінь, які впливають на кредитоспроможність позичальників. Невеликі банки застосовують метод географічної диверсифікації здебільшого у процесі формування портфеля цінних паперів, який дозволяє знизити загальний ризик банку.

Портфельна диверсифікація означає розосередження кредитів між різними категоріями позичальників - великими і середніми компаніями, підприємствами малого бізнесу, фізичними особами, урядовими та громадськими організаціями, домашніми господарствами тощо. Кредити, надані у сфері малого бізнесу, часто супроводжуються підвищеним рівнем кредитного ризику, хоча й мають вищий рівень доходності. Такі позичальники нерідко обмежені у виборі кредитора, тому банк може диктувати власні умови кредитної угоди. Якщо позичальником є велика компанія, то кредитний ризик оцінюється як незначний, але й доходність такого кредиту невелика.

Іноді банк надає кредит відомій у світі компанії за ставками, які не приносять йому прибутків. Але проводка подібних операцій сприяє зростанню популярності та рейтингу банку.

Взагалі невеликі провінційні банки не мають можливості широко застосовувати метод портфельної диверсифікації, що призводить до підвищення ризикованості їхніх кредитних портфелів. Такі портфелі, сформовані насамперед за рахунок надання кредитів підприємствам малого бізнесу, а також споживчих кредитів, характеризуються вищим рівнем доходності порівняно із середніми та великими банками. Портфельна диверсифікація допомагає збалансувати ризик і доходність кредитного портфеля банку.

Підводячи підсумок сказаному, хотілося б відзначити, що метод диверсифікації слід застосовувати зважено та обережно, спираючись на статистичний аналіз і прогнозування, враховуючи можливості самого банку і, перш за все, рівень підготовки кадрів. Диверсифікація потребує професійного управління та глибокого знання ринку. Саме тому надмірна диверсифікація призводить не до зменшення, а до зростання кредитного ризику. Адже навіть у великому банку не завжди є достатня кількість висококваліфікованих фахівців, які мають знання у багатьох галузях економіки і практичний досвід роботи з різними категоріями позичальників, знають специфіку географічних територій.

У зв'язку з цим слід розглянути таке поняття як концентрація, яке є протилежним за економічним змістом до диверсифікації. Концентрація кредитного портфеля означає зосередження кредитних операцій банку в певній галузі чи групі взаємопов'язаних галузей, на географічній території, або кредитування певних категорій клієнтів [6, с. 95]. Концентрація, як і диверсифікація, може бути галузева, географічна і портфельна. Формуючи кредитний портфель, слід дотримуватися певного рівня концентрації, оскільки кожний банк працює в конкретному сегменті ринку і спеціалізується на обслуговуванні певної клієнтури. При цьому надмірна концентрація значно підвищує рівень кредитного

ризик. Часто банки концентрують свої кредитні портфелі в найпопулярніших секторах економіки, таких як енергетика, нафтова і газова промисловість, інвестування нерухомості. Як показує міжнародний досвід, саме надмірна концентрація кредитного портфеля (зокрема в сфері нерухомості, в енергетичній галузі та ін.) стала причиною погіршення фінансового стану та банкрутства банків у розвинених країнах протягом 70 - 80-х років минулого сторіччя.

Визначення оптимального співвідношення між рівнями диверсифікації та концентрації кредитного портфеля банку є завданням, яке має вирішувати менеджмент кожного банку залежно від обраної стратегії, можливостей та конкретної економічної ситуації.

Висновки. Отже, ми розглянули основні шляхи зниження кредитного ризику банків. Звичайно ж, кожен банк сам визначає свою стратегію і згідно з нею намагається знизити кредитний ризик. Однак на наш погляд, найбільш ефективною і прийнятною для більшості банків є диверсифікація, оскільки цей метод дозволяє розподілити кредити між різними позичальниками, і таким чином підвищити вірогідність повернення кредитів у повному обсязі.

Представлена система організації процесу мінімізації кредитних ризиків може застосуватися співробітниками кредитних підрозділів банків для підвищення якісного рівня управління кредитними ризиками, що буде сприяти зміцненню української банківської системи.

Анотація

У статті розглянуто поняття "кредитний ризик", класи кредитів, а також причини появи кредитних ризиків та основні фактори, які впливають на їх зменшення.

Ключові слова: кредитний ризик, банк, ліквідність, диверсифікація, хеджування, кредитний дериватив.

Анотация

В статье рассмотрено понятие «кредитный риск», классы кредитов, а также причины возникновения кредитных рисков и основные факторы, которые влияют на их уменьшение.

Ключевые слова: кредитный риск, банк, ликвидность, диверсификация, хеджирование, кредитный дериватив.

Summary

In article the concept «credit risk», classes of credits, and also the reasons of occurrence of credit risks and major factors which influence their reduction is considered.

Keywords: credit risk, bank liquidity, diversification, hedging, the credit derivative.

Список використаної літератури:

1. Барановский А. Кредитная деятельность отечественных банков [Текст] / А Барановский Украина BUSINESS. – 1997, -- №23-24- с 36
2. Бычков В.П., Жилкина А.Н., Демент С.Е. Банковское дело: управление кредитной организацией. Практикум, К.: ДАШКОВ И. К. - 2007. - 264с.
3. Боннер Е.А. Банковское кредитование. К.: Городец – 2008. - 160 с.
4. Г. Э. Ходачник. Основы банковского дела. М.: АCADEMIA. - 2007. - 256 с.
5. Сазыкин Б.В. Управление операционным риском в коммерческом банке. 2008, Вершина, 272 с.
6. Воропаев Ю. Риски присущие бизнесу [Текст] / Ю.Воропаев, - М.: Проспект, 2005. – 432 с.
7. Banking Activty Magazaine / London: LLC, 2000. – 563 p.

8. Банковские риски. Под ред. Лаврушина О.И. - М.: КноРус. – 2009 – 632 с.
9. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыли [Текст] / Ф.Х Найт. - М.: Финансы, 2003. – 185 с.
10. Челноков В.А. Банки и банковские операции: букварь кредитования [Текст] / В.А. Челноков, - М.: Высшая школа, 2004 - 364 с.

УДК: 65.012.8: 368.03

Папка О.С.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ І ОЦІНКИ СТАНУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Постановка проблеми. На сьогоднішній день зростає відкритість економіки України та відбувається послідовна її інтеграція у світове господарство, що вимагає досягнення належного рівня її фінансової безпеки. Страхова діяльність є важливою складовою сучасної ринкової економічної системи та здійснює вплив на фінансову, інвестиційну, виробничу та інші сфери національної економіки. Крім того, вітчизняні страховики функціонують в умовах мінливості зовнішнього середовища, яке на сьогодні характеризується елементами поглиблення фінансової кризи та внутрішнього – неналежним управлінням страховим бізнесом. У зв'язку з цим, завдання підтримання належного стану фінансової безпеки страхових компаній є важливим та актуальним, що зумовлює необхідність його аналізу і оцінки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню методик визначення стану фінансової безпеки страхового ринку, суб'єктів господарювання, в тому числі. страхових компаній, присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: О.Барановський [2], І.Бланк[3], Т. Васильців [4], К.Горячева [5], А.Єрмошенко [6], М.Єрмошенко[7], А.Єпіфанов [10], О.Жабинець [8], С. Ілляшенко [9], О.Пластун [10].

О.Барановський [2], Т. Васильців [3], М.Єрмошенко [7] в своїх працях розглядають методики аналізу і оцінки фінансової безпеки страхового ринку, як складової національної економічної безпеки відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої Наказом Міністерства економіки [1]. О.Жабинець [8] проводить аналіз та оцінку перестраховування як одного з індикаторів фінансової безпеки ринку страхових послуг. І.Бланк [3], К.Горячева [5], А.Єпіфанов [10] та О.Пластун [10] досліджують методичні підходи до визначення стану фінансової безпеки на рівні суб'єктів господарювання, в основному, підприємств.

В той же час, питання формування методики аналізу і оцінки стану фінансової безпеки страхових компаній, не знайшли достатнього відображення в науковій літературі та є недостатньо розробленими. Варто відзначити напрацювання А.Єрмошенко [6] у цій сфері, яка пропонує певну сукупність показників для визначення рівня фінансової безпеки страхових компаній.

Цілі статті включають дослідження запропонованих у літературі методик аналізу і оцінки стану фінансової безпеки суб'єктів господарювання і страхових компаній та формування на цій основі власної методики, яка враховуватиме специфіку страхової діяльності та сприятиме ефективному управлінню фінансовою безпекою страховиків.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній фінансово-економічній літературі поки що немає єдиного підходу до аналізу і оцінки фінансової безпеки страхових компаній. Це,

насамперед, стосується вибору системи показників, що її характеризують та методичних підходів до їх визначення, які б враховували специфіку страхування.

І.Бланк пропонує стан фінансової безпеки оцінювати набором таких коефіцієнтів: оцінки фінансової сталості підприємства; оцінки платоспроможності (ліквідності); оцінки оборотності капіталу; оцінки рентабельності [3]. На нашу думку, такий підхід певною мірою характеризує ступінь фінансової безпеки з позиції захисту фінансових інтересів, в той же час, є занадто вузьким для його системної та комплексної оцінки, оскільки не містить рекомендацій щодо аналізу та оцінки можливих загроз фінансовій безпеці, крім того, багато показників призначені для суб'єктів господарювання матеріальної сфери і не можуть бути використані страховими компаніями.

В.Назаров ототожнює поняття фінансової сталості та фінансової безпеки і пропонує їх оцінку здійснювати на основі відповідних показників, що є недопустимим.

С. Ілляшенко [9] розглядає фінансову безпеку підприємства як складову його економічної безпеки і пропонує ресурсно-функціональний підхід, який є дуже широким, оскільки, її оцінка зводиться до оцінки ефективності використання ресурсів підприємства.

У своїх працях А.Спіфанов та О.Пластун пропонують скористатися традиційними методиками прогнозування кризи та банкрутства, широко представленими у фаховій літературі, крім того, наводять свої власні методики діагностики кризових явищ з метою оцінки фінансової безпеки суб'єкта господарювання [10], фактично ототожнюючи діагностику банкрутства та оцінку фінансової безпеки.

Рекомендації щодо аналізу фінансової безпеки саме страхових компаній наведено у роботі Є.Єрмошенко, яка пропонує її оцінювати на основі якісної характеристики конкурентної позиції страхової компанії. Кількісний підхід, на думку Є.Єрмошенко, як система показників для аналізу діяльності страхових компаній в контексті забезпечення їхньої фінансової безпеки, має базуватись на наступних критеріях: 1) фінансової стійкості та платоспроможності; 2) ефективності діяльності страховика [6]. Знову ж таки йдеться про оцінку фінансового стану страхових компаній і не враховується аналіз і оцінка можливостей їх розвитку, розширення страхового портфеля, загроз фінансовій безпеці в результаті зловживань страхувальників.

Проведене дослідження методичних підходів до аналізу і оцінки стану фінансової безпеки суб'єктів господарювання загалом, та страхових компаній, зокрема, свідчить, що їм притаманні певні недоліки, а саме: більшість методик призначені для суб'єктів господарювання матеріальної сфери; сукупність показників є неповною; в ряді методик проводиться розрахунок показників, що характеризують безпосередньо фінансовий стан суб'єктів господарювання на певний момент чи за певний період часу, а не його фінансову безпеку, аналіз і оцінка якої повинна бути націлена на перспективу, на визначення його захищеності від загроз на даний момент часу і в майбутньому, здатності до розвитку та збільшення ринкової вартості; не враховується ймовірнісний характер страхової діяльності.

На нашу думку, стан фінансової безпеки страхових компаній повинен визначатись виходячи зі стану фінансової безпеки її функціональних складових: фінансової безпеки страхових операцій, фінансової безпеки перестрахових операцій, податкової безпеки, інвестиційної безпеки (фондова складова, банківська складова, безпека іншої інвестиційної діяльності), безпеки фінансування.

Фінансова безпека страхових операцій є визначальною складовою фінансової безпеки страховика та, в свою чергу, характеризується: платоспроможністю за страховими операціями; ризикованістю страхових операцій; ефективністю страхових операцій; ступенем зловживань страхувальників.

Аналіз платоспроможності страхових компаній здійснюється за допомогою показника «запас платоспроможності», шляхом порівняння фактичного та нормативного його значення.

Крім того, для аналізу і оцінки платоспроможності за страховими операціями доцільно використовувати такий показник як рівень страхових виплат, який розраховується як відношення виплат страхових відшкодувань до зібраних страхових премій. Його доцільно розраховувати також в розрізі видів страхування.

Показниками, які можна використовувати для характеристики платоспроможності за страховими операціями, а отже і стану фінансової безпеки страхової діяльності є рівень недоотримання ризикової премії, ризикової надбавки та нетто-премії, у зв'язку з тим, що фактичні значення випадкових величин збитку (страхових відшкодувань) можуть відрізнятися від прогнозованих, оскільки при розрахунку величини страхової премії використовують не праву границю довірчого інтервалу для ймовірності настання страхового випадку, а відносну частоту, а також не враховують обсяг генеральної сукупності. Чим вищим є рівень недоотримання страхових премій, тим більший загрози неплатоспроможності піддається страхова корпорація і тим нижчим є рівень її фінансової безпеки.

Виходячи із загрози банкрутства страховика та враховуючи особливості страхової діяльності, запропонуємо підхід на основі теорії розорення, згідно якого фінансовою безпекою страхової компанії називається такий стан грошових ресурсів $U(t)$ на момент часу t , при якому ймовірність розорення $\varepsilon(t)$ завжди залишатиметься нижчою деякого наперед визначеного критичного рівня ε_k , а рівень фінансової безпеки страхової діяльності визначається ймовірністю її нерозорення $1 - \varepsilon(t)$.

Для страхових компаній важливо спрогнозувати максимально точне значення очікуваних страхових виплат, значні відхилення фактичної їх суми від очікуваної негативно характеризують стан фінансової безпеки страхових операцій та можуть бути причиною неплатоспроможності страховика.

Ми пропонуємо для визначення стану фінансової безпеки використовувати коефіцієнт варіації (відносне відхилення) сумарної вартості відшкодувань від очікуваної їх величини, який визначається за формулою:

$$C_v = \frac{\sigma}{M\eta}, \quad (1)$$

де σ - середньоквадратичне відхилення суми незалежних випадкових величин (страхових відшкодувань);

$M\eta$ - математичне сподівання суми незалежних випадкових величин (страхових відшкодувань).

Коефіцієнт варіації показує наскільки близько знаходяться значення очікуваних виплат до їх середнього очікуваного значення. Для забезпечення належного стану фінансової безпеки страхової компанії його величина повинна бути не більшою за одиницю.

Важливе місце у визначенні стану фінансової безпеки страхових компаній займає аналіз зловживань страхувальників, що лежить в основі розробки заходів щодо їх уникнення або зниження їх числа. Ступінь зловживань страхувальників доцільно визначати абсолютними та відносними показниками.

Абсолютні показники зловживань страхувальників: кількість сукупних зловживань страхувальників за певний період часу; кількість своєчасно (до їх оплати) виявлених зловживань страхувальників при поданні запитів на відшкодування збитків за певний період часу; кількість несвоечасно виявлених (після їх оплати) зловживань страхувальників при поданні запитів на відшкодування збитків за певний період часу; кількість значних (критичних) за обсягами виплат зловживань страхувальників при поданні запитів на відшкодування збитків за певний період часу. Значними (критичними) можна вважати зловживання, величина відшкодування за якими перевищує деяку задану страховиком суму. Відносні показники зловживань страхувальників розраховують як

відношення кожного із вказаних абсолютних показників до загального числа поданих запитів за певний період часу.

Слід відзначити, що наведені показники для характеристики безпеки страхової діяльності в основному призначені для внутрішніх користувачів аналізу – менеджерів страховика.

Ефективність страхових операцій можна оцінити на основі показників: обсягу зібраних страхових премій, величини та рівня прибутків страховика, віддачі і рентабельності власного та сукупного капіталу страховика.

Фінансова безпека перестрахових операцій може включати фінансову безпеку операцій з передачі ризиків перестраховикам та операцій з прийняття ризиків на перестраховування.

Обсяг та рівень перестраховування є специфічними показниками фінансової безпеки, які притаманні лише страховим компаніям. Передача частини ризику від одного страховика до іншого означає вирівнювання страхових сум, яке веде до оптимізації та збалансування страхового портфеля, а, отже – до підвищення платоспроможності страховика при здійсненні страхових операцій і покращення стану його фінансової безпеки. В той же час, наявність перестраховування породжує загрози, пов'язані з можливістю зловживань перестраховиками, їх ненадійністю, неплатоспроможністю та, зрештою, банкрутством.

Основними показниками, що характеризують стан перестрахової складової фінансової безпеки страхових компаній є: **обсяги премій, переданих на перестраховування; частка перестраховування у валових страхових преміях; частка перестраховування у страхових преміях, отриманих від страхувальників; структура перестраховування в розрізі внутрішнього і зовнішнього перестраховування; структура перестраховування в розрізі видів страхування; обсяги отриманих виплат від перестраховиків; рівень виплат у перестраховуванні.**

Стан податкової безпеки характеризується величиною податкового навантаження та мінливістю податкового законодавства стосовно страхової діяльності. Серед кількісних показників, що характеризують стан податкової безпеки страховика слід виділити: відношення податкових платежів до загального обсягу зібраних страхових премій; відношення податкових платежів до різниці між загальним обсягом зібраних страхових премій та здійснених страхових виплат; відношення податкових платежів з податку на прибуток до чистого прибутку.

Стан безпеки фінансування доцільно вимірювати показниками, які характеризують структуру капіталу. Варто відзначити, що безпека фінансування характеризується також достатністю сплачених статутних фондів та відповідністю їх величини вимогам законодавства.

Стан безпеки інвестиційної діяльності можна виміряти ступенем диверсифікації інвестицій та ефективністю інвестиційної діяльності, яка характеризує здатність до розвитку страхової компанії.

Ступінь диверсифікації інвестицій, в свою чергу, визначається в розрізі коштів страхових резервів, власного та залученого капіталу, і характеризується: питомою вагою матеріальних, нематеріальних та фінансових інвестицій в загальній сукупності інвестованого капіталу; питомою вагою довгострокових та короткострокових інвестицій в сукупній вартості інвестицій; для інвестицій в цінні папери – питомою вагою в сукупній вартості фінансових інвестицій: в державні та корпоративні цінні папери; в окремі види цінних паперів - акції, облігації, іпотечні сертифікати; інвестицій в цінні папери вітчизняних та іноземних емітентів; довгострокових та короткострокових інвестицій; в цінні папери одного емітента; питомою вагою коштів на банківських депозитах та, зокрема в проблемних банках, в сукупній вартості фінансових інвестицій; для коштів страхових резервів - дотриманням визначених законодавством обмежень.

Висновки. Проведене дослідження методик аналізу і оцінки стану фінансової безпеки суб'єктів господарювання та страхових компаній, наведених у науковій літературі, дозволило виявити кілька основних підходів до їх здійснення: на основі аналізу і оцінки фінансової сталості; показників фінансового стану; ефективності використання фінансових ресурсів суб'єкта господарювання; за допомогою методів прогнозування настання кризових явищ в діяльності суб'єктів підприємництва. На основі проведеного аналізу виявлено недоліки, притаманні даним методикам. Доповнено сукупність показників, що характеризують стан фінансової безпеки страхових компаній в розрізі її функціональних складових. Обґрунтовано, що фінансова безпека страхових операцій є визначальною складовою фінансової безпеки страховика. В основу її оцінки покладено такі характеристики: платоспроможність за страховими операціями; їх ризикованість та ефективність; портфельний ризик страховика; ступінь зловживань страхувальників.

Анотація

В статті досліджено основні методичні підходи до аналізу і оцінки стану фінансової безпеки страхових компаній. Сформовано та обґрунтовано власну сукупність показників, які характеризують стан фінансової безпеки страховиків в розрізі її функціональних складових та враховують специфіку страхування.

Ключові слова: страхова компанія, стан фінансової безпеки, аналіз і оцінка, показники.

Аннотация

В статье исследованы основные методические подходы к анализу и оценке состояния финансовой безопасности страховых компаний. Сформировано и обосновано собственную совокупность показателей, которые характеризуют состояние финансовой безопасности страховщиков в разрезе ее составляющих и учитывают специфику страхования.

Ключевые слова: страховая компания, состояние финансовой безопасности, анализ и оценка, показатели.

Summary

In article the basic methodical approaches to the analysis and an estimation of financial safety condition of the insurance companies are researched. A set of indicators which characterise financial safety condition of insurers by its functional components which considers specificity of insurance is generated and substantiated.

Keywords: insurance company, financial safety condition, analysis and estimation, indicators.

Список використаної літератури:

1. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України : затв. Наказом Міністерства економіки України від 02 бер. 2007 р. № 60 : [Електронний ресурс] : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf.html.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О.І.Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 459 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А.Бланк. - К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
4. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т.Г. Васильців. - Львів: Арал, 2008. – 384 с.
5. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячева // Економіст. - 2003. - № 8. - С. 65-67.

6. Єрмошенко А.М. Методи оцінки рівня фінансової безпеки страхових організацій / А.М.Єрмошенко // Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. - №3. – С. 116-123.
7. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави : національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : монографія / М.М. Єрмошенко. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001, - 309 с.
8. Жабинець О.Й. Перестраховування як один з індикаторів фінансової безпеки ринку страхових послуг/ О.Й.Жабинець //Наук. вісн. НЛТУУ : [зб. наук.–техн. пр.] – Львів : вид-во НЛТУУ, 2009. - Вип. 19.12. – С. 187-192.
9. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н.Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки, 2003. - №3. – С. 12-19.
10. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / за заг ред. д.е.н. проф. А.О.Єпіфанова [А.О.Єпіфанов, О.Л.Пластун, В.С.Домбровський та ін.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009, - 295 с.

УДК 338.4: 677; 338.4: 91

Орленко О.В.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ БАВОВНИЦТВА В ПІВДЕННОМУ РЕГІОНІ

У зв'язку з необхідністю покращення фінансово - економічного стану області, який значною мірою залежить від показників розвитку аграрного сектора і переробної промисловості, настала нагальна потреба у переорієнтації сільського господарства в напрямку виробництва конкурентноспроможної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках [2]. Серед такої продукції, як показує історичний досвід і вивчення фактичного матеріалу, чільне місце в Україні займала бавовна. Для економіки Херсонщини, де був розташований один з найбільших в Європі бавовняний комбінат, питання відновлення галузі бавовництва та створення бази по поставках бавовни є надзвичайно актуальним.

Функціонування підприємств України визначається сьогодні становленням ринкового середовища та зміною умов господарювання. У зв'язку зі зміною політичного і економічного становища в країні актуальним стає питання про створення вітчизняної сировинної бази бавовни-сирцю. За станом на 1990 рік легка промисловість України складала в загальній структурі її промисловості 12,2 відсотка і давала 25 відсотків надходжень у державний бюджет, а в окремі роки – до 30 відсотків [1]. Багато економічно-розвинених держав не випадково саме через легку промисловість і бавовняну галузь контролюють сукупні потреби людства і грошові потоки планети. Україні, якщо вона прагне вибратися з економічної кризи, теж варто рівнятися саме на досвід таких країн, як Німеччина, Італія, Англія, США, Японія, Туреччина, Корея та ін. Сучасний стан підприємств легкої промисловості такий, що витрати виробництва високі, рентабельність низька (або від'ємна), а тому первинні потреби суспільства не задовольняються, не використовується швидка оборненість коштів [3].

У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі питанням адаптації підприємств до ринкових середовища приділяється значна увага, але це стосується методологічних питань, багато з яких потребують урахування галузевої специфіки. До таких досліджень можна віднести роботи таких авторів як: Коллінз Г., Бекай Д., Клиленд Д., Кінг В., Валуєв

С., Волкова В., Градов А., Хруцкій В., Корнєва И., Чумаченко Н., Бутенко А., Онищенко В. Маковеев П., Бельтюков С., Некрасова Л.

Але методичних розробок, які б конкретизували питання стосовно адаптації саме бавовняної галузі та визначали завдання, які б допомогли в зазначений термін досягти поставлених цілей, не існує. Тому актуальним напрямком, який потребує дослідження є визначення та конкретизація складових стратегічної розвитку галузі.

Неефективне реформування бавовняної галузі спричинило збитків швейним підприємствам та підприємствам, які тісно пов'язані міжвиробничими кооперованими зв'язками. Роками бавовняні підприємства Херсонщини, Донеччини, Луганщини, Тернопільщини, Буковини, де працювали багатотисячні колективи, постачались бавовняним волокном за світовими цінами, які сьогодні Україна платити неспроможна.

Бавовна – стовідсотковий ліквідний товар, попит на який на світовому ринку стабільно високий. Між тим, Україна забула, що саме вона дала приклад усьому світові, як ефективно вирощувати бавовну у північних широтах. Ще до першої світової війни в Причорномор'ї вирощували бавовник і брали врожаї у двічі-тричі вищі, ніж у тогочасній Індії. З цього приводу зовсім незрозумілою є політика держави, яка не виділяє належного місця бавовняній галузі в напрямках стратегічного розвитку господарства України. Формування складових визначення стратегічного місця бавовняної галузі у розвитку вітчизняного господарства визначається вирішенням задач щодо адаптації бавовняних підприємств до ринкових умов [4].

Відсутність достатньої кількості коштів для закупівлі волокна за кордоном зумовила нестабільність і розлад текстильної промисловості. Складне становище можна виправити шляхом широкого впровадження культури бавовнику у південному регіоні, який за агроекологічними умовами придатний для вирощування цієї культури. У 1929—1955 роках посівні площі бавовнику на Півдні України досягли 220 тис. га, головним чином у богарних умовах. При дотриманні агротехніки середня врожайність становила 5—6 ц/га, а в сприятливі роки у передових господарствах підвищувалася до 10—15 ц/га. Прибутки від культури бавовнику в кращих господарствах становили 50—90% загального прибутку. Гектар бавовнику давав від 2 тис. до 3 тис. грн. чистого прибутку. Ефективним способом збільшення урожайності бавовнику на Півдні України є зрошення, хоча потреба у воді у нього значно менша, ніж у інших просапних культур [5]. У 1991 році в Інституті зрошуваного землеробства розпочалися дослідження з питань технології вирощування бавовнику, а у 1993 — із селекції. Відновлені в 1993—1999 рр. дослідження показали потенційну можливість вирощування бавовнику як у богарних, так і в умовах зрошення. Паралельно з селекційною роботою проводили вивчення перспективних сортів, вивчали особливості їх біології, врожайність та якість волокна у різні за метеорологічними умовами роки. Температурні умови Херсону близькі до зон бавовництва Болгарії.

На Херсонщині є всі умови для налагодження виробництва і переробки бавовнику. За кліматичними умовами Південь, особливо приморська зона, — одна з найсприятливіших для вирощування цієї культури. Часто виробництво основних сільськогосподарських культур тут є менш рентабельним, ніж бавовнику. Крім того, розвиток бавовництва в Херсонській області відповідає економічним інтересам сільського господарства і легкої промисловості, що дасть змогу збільшити зайнятість і заробітки населення.

На сучасному етапі вартість 1 кілограма бавовни становить близько 4 доларів. Світові поставки бавовни в 2011 році істотно знизилися через низький врожай цього продукту внаслідок повеней і сильних дощів, які пройшли в таких країнах-виробниках як Індія, Австралія, Пакистан. З цієї причини на початку 2011 року ціна на бавовну злетіла на 3, 1%, не дивлячись на те, що за 2010 рік він подорожчав в 2 рази. Після цього ціна була підвищена до 1,9445 доларів за 0,5 кілограм бавовни через те, що підвищився рівень попиту на цей продукт, а поставка в таких обсягах стала неможливою. Експерти зафіксували прибуток і ціну було знижено до 1,8997 доларів за 500 грамів продукту [7].

Але це не знизило грандіозних затрат фірм, які займаються виготовленням бавовняної продукції. Через це вони змушені підвищити ціни на свої товари.

За прогнозами учасників ринку ціни продовжать рости і це буде відбуватися в найближчі місяці, тому що той, одяг, який зараз виставляється на продаж був виготовлений з бавовни зібраної тоді, коли він був ще в 2 рази дешевше, 6 місяців тому. Сировина, закуплена за світовими цінами, робить продукцію цих підприємств неконкурентоздатною на світовому ринку. Тому створення власної сировинної бази дозволить суттєво розширити базу своєї діяльності, знизить соціальну напруженість у суспільстві, дасть можливість організувати тисячі й десятки тисяч робочих місць.

У зв'язку з розривом зв'язків з поставниками, різким подорожчанням енергоносіїв, транспортних послуг, самої сировини та пов'язані з цим темпи росту інфляції залишили текстильні підприємства без обігових коштів. Проблеми адаптації бавовняних підприємств у макросередовищі неможливо сформулювати, якщо не визначити характер задачі оцінки макросередовища. Своє призначення підприємство формує в умовах визначеного складу, структури та стану зовнішнього середовища. Існуючі точки зору на ринковий успіх підприємства не є досконалими і практика довела, що дієва, потужна бізнес-стратегія має потенціальні можливості генерувати виважений вплив на ринки, покупців, конкурентів і на напрямки розвитку галузі. Для підсилення конкурентного середовища необхідно створити малі підприємства (прядильно-ткацькі), ефективність діяльності яких в значній мірі залежить від рівня спеціалізації [6]. Вибір рівня спеціалізації бавовняного комбінованого підприємства може розглядатись як постанова і рішення оптимізаційної задачі, критеріями якої в ринкових умовах можна вибрати розміри статутного капіталу та кількість промислово-виробничого персоналу.

Коли ринок характеризується швидким розповсюдженням нових товарів, оновлення продукту галузі є ключовою рушійною силою. Вона впливає на методи виробництва, ефективність виробництва, структуру витрат, канали просування товарів [8]. До такої галузі відносяться бавовняні підприємства. Оновлення товарів в цьому виробництві можливе за рахунок сировинної, предметної, технологічної ознак. Для такого виробництва характерно те, що технологічна провідка такої продукції може бути єдиною і неповторною, а тому асортиментний вибір та товарна політика є тими змістовними складовими, які дозволяють за рахунок багатоваріантного рішення досягати адекватного використання ресурсів.

Підтримка розвитку бавовництва з боку держави дасть змогу створити економічну основу для подальшого розвитку бавовництва області і наростання обсягів сировини для підприємств з переробки. Все це дозволить організувати стабільно стійкий ринок конкурентоспроможної продукції. Важливим аспектом у формуванні ціни на продукцію є підвищення врожайності з одного гектара. Значно підвищити її можна, застосовуючи сучасні високотехнологічні агрегати для обробітку й підготовки ґрунту та спеціальну техніку для вирощування бавовнику. Також реально одержання нових ультраскоростиглих українських сортів бавовнику. Це суттєво знизить ризик залежності вирощування його від кліматичних умов, дасть можливість більш стало планувати економічну діяльність виробничих і переробних підприємств. Бавовництво дасть можливість значно збільшити прибутки цих підприємств. А відрахування від їх прибутку надійдуть до бюджету міста Херсон та області.

Анотація

У статі розглянуті питання фінансово-економічного забезпечення розвитку галузі бавовництва та роль державної підтримки текстильної промисловості. Проблеми адаптації бавовняних підприємств у макросередовищі та проаналізовані можливості відродження бавовництва в Південному регіоні.

Ключові слова: текстильна промисловість, галузь бавовництва, державна підтримка, конкурентоспроможність

Анотація

В статті розглянуті питання фінансово-економічного забезпечення розвитку галузі хлопководства і роль державної підтримки текстильної промисловості. Проблеми адаптації хлопкових підприємств в макросереді і проаналізовані можливості відродження хлопководства в Южному регіоні.

Ключові слова: текстильна промисловість, галузь хлопководства, державна підтримка, конкурентоспроможність

Annotation

In the article the considered questions of the finansovo-ekonomichnogo providing of development of industry of the cotton growing and role of state support of textile industry. Problems of adaptation of cotton enterprises in a macroenvironment and analysed possibilities of revival of the cotton growing are in the South region.

Keywords: textile industry, industry of the cotton growing, state support, competitiveness

Список використаних джерел:

1. Бородиня О. Актуальні проблеми легкої промисловості України / О. Бородиня // Легка промисловість. – 2009. – № 1. – С. 4–5.
2. Концепція Державної програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 року № 673-р від 27 грудня 2006 року // <http://www.uapravo.net/data2008/base30/ukr30538.htm>
3. Концепція Державної цільової програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 року // <http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/>
4. Медведєв Ю. Напрями розвитку легкої промисловості України в першому півріччі 2010 року /Ю. Медведєв // Легка промисловість. – 2011. – № 2 – С. 4–8.
5. Мінпромполітики: Підписано Меморандум для підтримки розвитку легкої промисловості // <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/news>
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (Проект) // <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/>
7. Статистика України // www.ukrstat.gov.ua
8. Черній Ю. Чинники негативного впливу на роботу легкої промисловості України. / Ю. Черній // Легка промисловість. – 2010. – № 3. – С. 6–7.

УДК 338.314.017: 338.435:338.12

Гончарова А. І.

ФІНАНСОВІ НАСЛІДКИ ЦИКЛІЧНОСТІ ВІДТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Постановка проблеми. Народногосподарський комплекс країни – це відкрита цілісна соціально-економічна система, яка складається з органічно взаємопов'язаних структуроутворюючих елементів, функціонування кожного з яких взаємнообумовлює розвиток як інших елементів, так і всієї системи в цілому. Відкритість такої системи виявляється, перш за все, в тому, що істотний вплив на її функціонування має не тільки внутрішнє (мікро), але й зовнішнє (макро) відносно неї середовище. Тому,

функціонування народногосподарського комплексу залежить, передусім, від того, наскільки налагоджені механізми його саморегулювання і управління ним.

У сучасних умовах для підприємств аграрного сектору економіки важливими є питання забезпечення відтворювального процесу на основі підвищення інвестиційної привабливості, ефективної державної підтримки, еквівалентного ціноутворення, зниження рівня ризику при інвестуванні, а для потенційних інвесторів - пошуку достовірної інформації про найбільш перспективні підприємства [1].

Аграрний сектор (сільське господарство) в економіці будь-якої країни займає особливе місце. Специфічність ролі, відведеної сільському господарству, обумовлюється виробництвом продуктів харчування, як основи життєдіяльності людей і відтворення робочої сили, виробництвом сировини для багатьох видів невиробничих споживчих товарів і продукції виробничого призначення. Тобто, по суті, рівень розвитку сільського господарства багато в чому визначає рівень економічної безпеки країни, а Україна традиційно вважалася і вважається аграрною країною[2].

Мета статті. Розглянути основні аспекти фінансових наслідків циклічності відтворення сільського господарства.

Основна частина. В економічній літературі багато уваги приділяється формуванню фінансової результативності сільськогосподарських підприємств, виявленню й оцінці впливу факторів, які її зумовлюють. Однак і досі немає однозначної відповіді щодо складу цих факторів та їх кількісного впливу на зміну фінансового результату. В роботі запропоновано схему формування фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств (рис.1), яка, синтезуючи зовнішні та внутрішні фактори, орієнтує аналітика на використання певних методів і методик, конкретизує визначення й оцінку кількісних параметрів зміни фінансового результату.



Рис. 1. Формування фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств

Таким чином, характерні ознаки виробничого процесу, специфіка й умови реалізації сільськогосподарської продукції зумовлюють виділення факторів, які впливають на результативність виробництва, зокрема: матеріальні та трудові ресурси, природно-кліматичні умови, якість і наявність земельних ресурсів, тривалість операційного циклу, біологічні активи, різноманітність продукції та виробництв, ринки збуту, технологія і сезонність виробництва тощо. Особливості сільськогосподарської діяльності потребують адекватного відображення в обліку і звітності, врахування при розробці нових методик аналізу, контролю та комп'ютерних програм, що поліпшує інформаційне забезпечення керівників і є передумовою своєчасного прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Ринкова трансформація одержавленої планової економіки в основному завершена.

Водночас мету будь-якого реформування економіки, зокрема аграрної сфери, треба розглядати передусім у контексті підвищення її продуктивності, ефективності та стабільності й на цих засадах зростання добробуту селян і всього суспільства. Інакше господарська реформа втрачає сенс. Про те, що саме цього не досягнуто, свідчать такі офіційні дані по Україні. В 2008 році порівняно з 1990 роком обсяги валової продукції сільського господарства знизилися на 28,7%, на 100 га сільськогосподарських угідь – відповідно на 19,8%, рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції – на 29,2%. На початку аграрної реформи суспільний сектор (колгоспи і держгоспи) аграрної сфери економіки України відповідав критеріям індустріального. Нині сільське господарство відчуває хронічний дефіцит техніки, особливо на базі якої можна впроваджувати сучасні технології. Більшість існуючої сільськогосподарської техніки застарілих конструкцій, зокрема машинами та обладнаннями аграрні підприємства забезпечені на 45-65% технічної потреби, більшість яких зношені[3].

Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах за останні п'ять років зросла у виробництві основних продуктів рослинництва в 1,3-2,1 рази, у тваринництві – в 1,4-2,7 рази. Але вона залишається нижчою, ніж у фермерів США і Європи, - в рослинництві – у 5-6, у тваринництві – в десятки разів.

Значне скорочення кількості сільськогосподарської техніки в аграрній сфері економіки України, відчутний її фізичний і моральний знос негативно впливають на продуктивність та ефективність використання землі й трудових ресурсів. Порушуються існуючі та не впроваджуються новітні технології вирощування сільськогосподарських культур, розширюються площі необроблюваних земель. Неможливість проводити необхідні технологічні операції в оптимальні агротехнічні строки спричиняє великі втрати врожаю.

У кінцевому підсумку зменшуються обсяги виробництва усіх видів сільськогосподарської продукції, зростає її собівартість, знижується конкурентоспроможність на внутрішньому і особливо зовнішньому ринках. Зі вступом України до СОТ останнє набуває особливої актуальності. Цілком зрозуміло, що забезпечити національну продовольчу безпеку на належному рівні за наявної технічної бази сільське господарство не в змозі.

Основним засобом виробництва в сільському господарстві є земля. Однак обмеженість земельних ресурсів створює суттєві труднощі в землезабезпеченості господарюючих тут суб'єктів, насамперед сільськогосподарських підприємств. Особливо це стосується нових аграрних формувань, які виникли не на засадах трансформації попередніх колективних господарств. Найбільшою мірою це відноситься до фермерських господарств. Незначні земельні наділи фермерів є перешкодою для ефективного господарювання, не дозволяють використовувати потенційні можливості приватних аграрних формувань. Землезабезпеченість сільськогосподарських підприємств визначається передусім їх розмірами та наявністю зайнятих тут працівників, формується під впливом регіональних умов і має значну відмінність.

Зменшення питомої ваги природних кормових угідь спричинене тим, що господарства меншою мірою займаються виробництвом продукції тваринництва і більше уваги приділяють землеробству, продукція якого користується попитом на ринку і вище оплачується. Саме кон'юнктура ринку разом із земельними розмірами господарств є визначальним чинником формування цілей, стратегій та виробничих параметрів господарств, зокрема структури посівних площ, основного стада тощо.

Сільське господарство представлено різними господарюючими суб'єктами. Їх кількість, виробничі потужності, параметри діяльності та місце на ринку визначаються багатьма чинниками. Одним з основних параметрів виступають розміри підприємства. Як відмічають окремі автори, динамічність та перспективність, результативність діяльності кожного господарства значною мірою залежить від його розмірів. Кількість, і особливо, якість землі, на якій функціонує сільське господарство, значною мірою визначає напрям його діяльності, впливаючи на структуру та обсяг виробництва сільськогосподарської продукції і рівень її ефективності та конкурентоспроможності.

Для кожного господарюючого суб'єкту створення належної ресурсної бази та узгодженості і збалансованості її окремих елементів є особливо важливим, адже саме через це, зокрема, через обмежені можливості розширення земельних наділів та придбання технічних засобів, приймається рішення щодо формування своєї виробничої програми. З іншого боку, виробнича програма господарства повинна бути такою, щоб сприяти відтворенню господарства і нарощуванню ресурсного потенціалу[5,6].

Особливістю виробничого процесу у більшості господарств є їх трудонасиченість при низькому рівні механізації виробничих процесів. Це вимагає специфічної організації праці, яка дає змогу рівномірно використовувати працю протягом року, раціонально чергувати режими праці та відпочинку, здійснювати розподіл праці і вузьку спеціалізацію, підвищувати професійну майстерність. Надмірна інтенсивність і само експлуатація праці повинні певною мірою компенсувати низьку технічну забезпеченість більшості господарств.

Особливості землекористування та рівень використання землі значною мірою визначають обсяги формування локального продовольчого ринку.

Основним завданням діяльності сільськогосподарських виробників є виробництво продукції (рис.2-3). Сільське господарство розвивається динамічно.

Вагому частку має аграрний сектор у валовому внутрішньому продукту (13-15%), зростає внесок галузі до Зведеного бюджету України (9-11%).

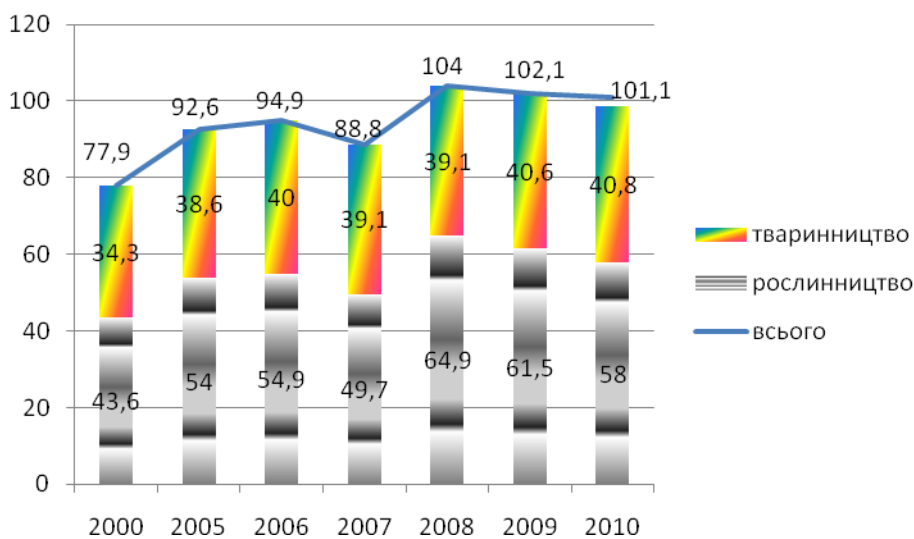


Рис. 2. Виробництво валової продукції сільського господарства, млрд. грн (у порівняних цінах 2005 року)

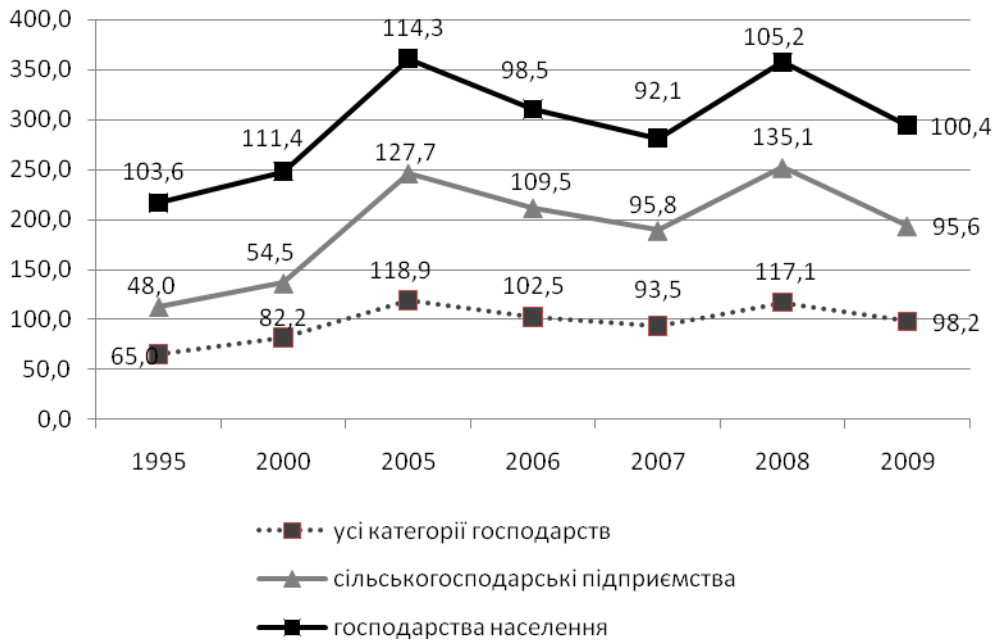


Рис. 3. Темпи виробництва валової продукції сільського господарств (у %)

Починаючи з 2000 року, в усіх категоріях господарств відбувається поступове нарощування обсягів валової продукції сільського господарства (рис. 2).

Ефективність використання землі значною мірою формується залежно від форм господарювання та систем ведення сільського господарства. Різні категорії господарств різною мірою беруть участь у формуванні продовольчого ринку, що передусім залежить від обсягів виробництва конкретних видів продукції (рис.4).

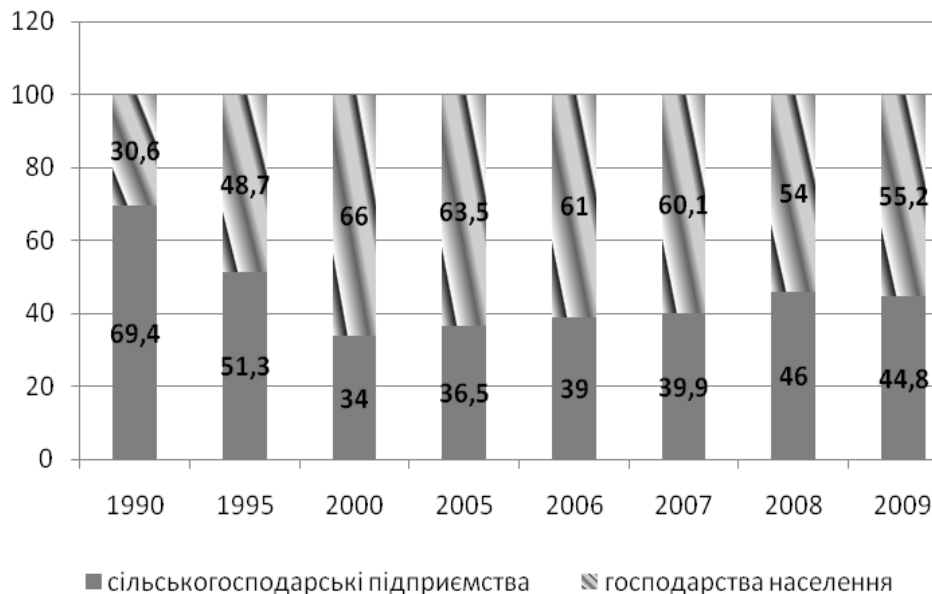


Рис. 4. Структура валової продукції сільського господарства, %

Одним з основних показників ефективності використання землі прийнято вважати вартість виробленої продукції на одиницю площі. В цьому показнику, однак, акумулюється не лише використання землі, а й всього виробничого потенціалу підприємства, його взаємоузгодженість та взаємозамінність (табл. 1). За роки проведення земельної реформи відбувалися різні зміни в ефективності використання землі. Особливо це наочно з точки зору різних категорій господарств.

Виробництво валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь

роки	усі категорії господарств	сільськогосподарські підприємства	господарства населення
1990	352,6	244,8	107,7
1995	232,5	119,3	113,2
2000	202,7	68,9	133,8
2005	250,0	91,3	158,7
2006	257,9	100,6	157,3
2007	241,5	96,4	145,1
2008	284,1	130,8	153,3
2009	279,3	125,2	154,0

Наведені дані свідчать про зменшення (зниження) рівня економічної ефективності використання земель в усіх категоріях господарств у 2009 році на 21% проти 2000 року. Однак, треба відзначити більш динамічне покращення використання земельних угідь саме в господарствах населення, де рівень використання земель збільшився за розглядуваний період на 43%.

Якщо зважити на той факт, що інноваційний розвиток – це, передусім, впровадження у виробництво новітніх видів техніки і технологій, наведемо такі дані. Енергетична потужність сільськогосподарських підприємств у 2009 році знизилась у 2,8 раза порівняно з 1990 роком. Така ж динаміка наявної кількості тракторів, комбайнів, кормозбиральної техніки. Зокрема, кількість тракторів із розрахунку на 1000 га ріллі за цей час зменшилась в 1,6 раза, зернозбиральних комбайнів із розрахунку на 1000 га посівної площі зернових (без кукурудзи) – у 2,7 рази, кукурудзозбиральних комбайнів із розрахунку на 1000 га посівної площі кукурудзи – у 6 разів. Необхідно зважити й на ту обставину, що у 2009 році 55,2% від загального обсягу валової продукції було вироблено в господарствах населення. Останні – це практично мануфактурне, до індустріально дрібне за розмірами і переважно натуральне виробництво. У 2009 році в середньому по Україні площа земель із розрахунку на одне сільське домогосподарство становила 1,06 га. На кінець 2009 року в господарствах населення нараховувалося 165 тис. тракторів, 20 тис. зернозбиральних комбайнів, крім того, 36 тис. міні-тракторів і мотоблоків. Офіційних даних щодо кількості господарств населення у статистичних збірниках немає, але є дані щодо кількості їх найбільш важливої складової – особистих селянських господарств – 4,7 млн. отже, на 284 таких господарства припадає один трактор, а зернозбиральний комбайн – на 2350 господарства. Вітчизняні машини та обладнання відстають від світових на 2-3 покоління. За кількістю та якістю технічних засобів, продуктивністю машин, екологічністю та безпечністю в роботі аграрна Україна стоїть значно нижче розвинутих країн світу[1,4].

Згідно з даними Мінагрополітики України, фінансові результати діяльності аграрних підприємств у 2001-2010 роках подано у таблиці 2.

Питома вага прибуткових підприємств у структурі сільськогосподарських підприємств поступово, але неухильно зростала від 51,8% у 2002 році до 84% у 2010 році. Виключення складає лише 2005 рік, коли питома вага прибуткових підприємств порівняно з попереднім роком дещо зменшилась (на 0,5 пунктів структури) та 2008 – 2009 рр. (зменшення з попереднім періодом 2 та 1,8 пунктів структури відповідно).

Збільшувалась також сума прибутку, яка досягла свого найвищого значення протягом досліджуваного періоду у 2009 році (14261,3 млрд. грн.). За цей же період найменший прибуток аграрні підприємства отримали у 2002 році (2036,6 млрд. грн.), що спричинило від'ємний фінансовий результат (збиток) від звичайної діяльності сільськогосподарських підприємств до оподаткування у розмірі 254,6 млрд. грн.

**Фінансова результативність діяльності сільськогосподарських підприємств
України у 2001-2010 роках***

Рік	Фінансовий результат звичайної діяльності оподаткування, млрд. грн.	Прибуткові підприємства		Збиткові підприємства	
		у загальній кількості підприємств	% до фінансовий результат, млрд. грн.	у загальній кількості підприємств	% до фінансовий результат, млрд. грн.
1	2	3	4	5	6
2001	899,1	57,4	2550,0	42,6	1650,9
2002	-254,6	51,8	2036,6	48,2	2291,2
2003	769,5	57,7	2932,1	42,3	2162,6
2004	2768,0	66,7	4332,1	33,3	1559,6
2005	3702,4	66,2	5409,7	33,8	1707,3
2006	2731,8	68,7	4687,9	31,3	1956,1
2007	7624,2	73,7	9617,9	26,3	1993,7
2008	6041,8	71,7	12007,3	28,3	5965,5
2009	7996,6	69,9	14261,3	30,1	6264,7
2010	11369,5	84,0	14103,1	16,0	2733,6

*) Таблиця складена на основі офіційних даних Державного комітету статистики України

Сума збитку від звичайної діяльності сільськогосподарських підприємств до оподаткування протягом 2001-2010 років коливається в межах від 1559,6 млрд. грн. до 6264,7 млрд. грн.

Висновки: В загальних обсягах виробництва сільськогосподарської продукції в Україні переважають господарства населення. Вони відіграють помітну роль у формуванні продуктивних ринків. Всі категорії господарюючих суб'єктів у сільському господарстві надають перевагу виробництву рослинницької продукції над тваринницькою.

Особливої уваги заслуговує мала частка сільськогосподарських підприємств на ринку молочної продукції.

Рослинництво у загальному обсязі валової продукції сільського господарства у 2009 році займає 60,3%.

Безперечно, із розширенням площ землекористування підвищується використання землі. Однак, з одного боку, такі закономірності спостерігаються не завжди, а з другого – можливості розширення площ в обробітку обмежені. Значною мірою, це пов'язано і з виробничим напрямком діяльності господарств.

В цілому, відмічаючи позитивні зрушення у використанні землі, звернемо увагу на недостатньо високі темпи виробництва продукції тваринництва та особливе зменшення обсягів виробництва тваринницької продукції у господарствах населення. Така тенденція може призвести до катастрофічних наслідків на ринку продовольства тваринного походження.

Характерною особливістю за досліджуваній період стало скорочення посівних площ. Причому відбувалося воно переважно до 2000 року, а пізніше площі, зайняті під посівами, почали розширюватися. Відмітимо, що практично зліквідовано тютюнництво як галузь, посіви під кормовими культурами. Це призвело до суттєвих змін і в структурі посівних площ. Відбулося зростання частки посівів зернових і зернобобових, овочевих культур тощо. Відмічена зміна структури посівних площ не є позитивною, особливо з

огляду на абсолютне і відносне скорочення посівів кормових культур. Це, в свою чергу, призвело до скорочення поголів'я тварин.

Прибутковість сільськогосподарських підприємств за роки аграрної реформи істотно знизилася. Тобто ефект від приватизації землі одержавлених колгоспів і радгоспів – від'ємний. У 2000 році сектор аграрний підприємств у цілому був збитковий. А це суперечить принципам та законам ринкової економіки.

За період 2004-2009 років намітилися певні позитивні зрушення. Сектор сільськогосподарських підприємств був щорічно прибутковим.

Збитковим, крім 2005, 2008 і 2009 років, залишається тваринницька галузь.

Виходячи з контексту розглянутих положень, можна зробити висновок, що сільськогосподарські підприємства знаходяться, образно кажучи, у «замкнутому колі». Їхня прибутковість і фінансовий стан у цілому унеможливають забезпечення сучасного рівня техніко-людської системи. Тобто, «Критичний стан матеріально-технічної бази в аграрному секторі зумовлений тривалою фінансовою неспроможністю сільськогосподарських товаровиробників, спадом інвестиційної діяльності, невідповідністю амортизаційної політики потребам їх відтворення».

З іншого боку, сучасна техніко-технологічна оснащеність аграрного сектора значною мірою знижує їхню потенційну прибутковість. Зокрема, щорічні втрати зерна при збиранні оцінюються у 8-10 млрд. грн., а по сільському господарстві в цілому – 15-18 млрд. грн. А це саме та сума, яка необхідна для щорічної купівлі машин і обладнання для сільського господарства.

До головних вагомих причин, стримуючих розвиток галузі, можна віднести наступні: недолік кваліфікованих управлінських кадрів і працівників основних професій, підготовлених до роботи в нових умовах, унаслідок низького рівня і якості життя в сільській місцевості і слабкій мотивації праці; недостатня конкурентоспроможність галузі внаслідок технічного і технологічного відставання більшої частини підприємств; зростаючий рівень нееквівалентного міжгалузевого обміну у зв'язку з відсутністю державного регулювання міжгалузових пропорцій і жорсткої антимонопольної політики; експансія продовольчого імпорту, конкурентоспроможність якого забезпечується державною підтримкою країн-експортерів, що зберігається; нестійкий фінансовий стан значної частини підприємств, що не дозволяє відновлювати порушене відтворення виробничого і ресурсного потенціалу агропромислового комплексу.

Крім того, сільське господарство як ніякий інший сектор економіки схильне до постійних ризиків в силу специфіки його ведення. Це пов'язано з високим ступенем залежності результатів виробництва від: природно-кліматичних умов і сезонності; макроекономічних умов; купівельного попиту на продукти харчування, виробництво сировини для яких відбувається в галузях сільського господарства; біологічного характеру виробництва (робота з живими організмами: тваринами, рослинами).

Вищезгадані проблеми галузі певною мірою вирішуються на державному рівні. І в першу чергу це проявляється в постійному збільшенні витрат бюджетних засобів на рішення основних перспективних завдань по технічному переоснащенню парку сільськогосподарської техніки, будівництву сучасних виробничих об'єктів, реконструкції і модернізації агропромислового виробництва, поліпшення генофонду тварин, підтримці ґрунтової родючості, формуванню системи обслуговування малих форм господарювання АПК, закріпленню молодих фахівців на селі, а також соціальної сфери.

Анотація

Розглянуті основні фінансові наслідки циклічності відтворення сільськогосподарського виробництва в аграрній сфері в умовах глобалізації світової економіки. Приділено увагу напрямкам покращення фінансової результативності.

Ключові слова: рентабельність, аграрне виробництво, фактор, народногосподарський комплекс.

Summary

The main financial implications of the cyclical reproduction of agricultural production in agriculture in a globalizing world economy. Attention has been paid towards improving financial performance.

Key words: profitability, agricultural production, a factor the national economy.

Список використаної літератури:

1. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. - №4. – с. 21, 28.
2. Нацюк І.М. Кореляційно-регресивне моделювання використання ресурсного потенціалу сільського господарства регіону / І.М. Нацюк. – Складні системи і процеси. - № 1. – 2002. – С. 71-75.
3. Мельник Л.Ю. Фактори впливу на прибутковість аграрних підприємств / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник // Економіка АПК. – 2010. - №5. – с. 79-86.
4. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2009 рік» / Державний комітет статистики України. – К., 2010. – с. 47,194.
5. Ступень М. Ефективність використання сільськогосподарських земель в аграрному секторі Закарпатської області / М. Ступень, С. Радомський, Р. Таратула. – Економіст. - № 2. – 2011. – С. 30-32.
6. Падерин А.С. Тенденции и перспективы преобразования в АПК региона (на примере юга Тюменской области)/ А.С. Падерин, С.А. Пахомчик. – Аграрный вестник Урала. - № 6(72). – 2010. – С. 12-14.

УДК: 338.24, 339.543

Пашко П. В.

СИСТЕМА ДИНАМІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ МИТНИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Постановка проблеми у загальному вигляді. У Програмі економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [1], яка підготовлена Комітетом з економічних реформ при Президентові України у розділі «Реформування митних процедур» для спрощення, підвищення ефективності й прискорення процесу митного оформлення запропоновано здійснювати подальшу модернізацію митного законодавства на основі законодавства ЄС, зокрема ЕС Customs Blueprints (Митні прототипи) [2].

Однією з цілей реалізації Митних прототипів є розвиток і реалізація механізму спрощення процедур торгівлі для зменшення витрат, інформації, документації та часу, який витрачається на реалізацію митних та інших формальностей для торгової спільноти, та забезпечення безпеки ланцюга поставок.

Рішення про спрощення процедур, а саме централізоване митне оформлення, надає можливість суб'єктам ЗЕД проводити митне оформлення в місцях прибуття, які їх задовольняють за своїм територіальним розміщенням.

Важливим для організації роботи митниці є процедура розрахунку и очікуваних надходжень до Державного бюджету. Існуючі методики розрахунків [3-6] ґрунтовані на

припущенні що в розрахунковому періоді кількість суб'єктів ЗЕД в митному органі залишиться без змін. Важливою особливістю існуючого планування є норма Закону [7], яка передбачає наповнення місцевих бюджетів за рахунок надходжень від ПДВ, адміністратором якого є митна служба. Ця норма жорстко «прив'язує» суб'єкта ЗЕД до митниці акредитування, що не дає можливість формувати сервісно-орієнтований підхід до вимог підприємців вільно вибирати місце митного оформлення.

Важливою складовою національної безпеки України є митна безпека [8]. Стан реалізації механізмів спрощення й прискорення процесу митного оформлення є складовою показників забезпечення митної безпеки держави, але комплексне вивчення питання введення системи планування надходжень від митних органів до Державного бюджету, яка буде враховувати вільний вибір місця митного оформлення суб'єктом ЗЕД, на сьогодні відсутнє.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В умовах формування економічної моделі сприяння торгівлі та налагодженню партнерства між митницею та торговою спільнотою за допомогою прозорих та ефективних процедур [9] актуальним залишається завдання митниці по забезпеченню ефективності контролю руху товарів та забезпеченні, в такий спосіб, безпеки інтересів держави і наповнення державної скарбниці. Визначення механізмів забезпечення ефективності митного контролю одержало досить широке розповсюдження в науковій літературі, навчальних посібниках в зв'язку з значною увагою, яку приділяють цьому питанню держава, громадські організації, різні партії і рухи, науковці.

Пошук і розробка методів наукової оцінки процесів формування митної безпеки, методичних підходів та практичних рекомендацій щодо механізмів формування митної діяльності мають місце в роботах таких учених як Бережнюк І.Г., Зварич О.В. [5], Єгоров О.Б., Єфіменко Т.І. [10], Жаліло Я.А., Качинський А.Б., Ліпіхіна Т.Д. [6], Лондар С.Л., Мунтян В.І., Пісной П.Я., Ярошенко Ф.О. [4, 11] та інших.

Основною метою статті є визначення окремих питань забезпечення ефективності митного контролю, пов'язаних з визначенням системи планування надходжень до Державного бюджету.

Зміст роботи. В стратегічних цілях, які визначені в розділі «Сприяння торгівлі та взаємовідносини з бізнесом» Митних прототипів [2] визначена необхідність розвитку торгового партнерства для забезпечення того, щоб організація і робочі методи митниці враховували вимоги законної торгівлі; встановлення сервісно-орієнтованого підходу к торгівлі шляхом прозорих та передбачуваних процесів, норм і методів контролю. Фіскальна складова базуватиметься на економічній ефективності та адміністративній простоті [10].

Пропозиції вільного вибору місця митного оформлення суб'єктом ЗЕД неодноразово розглядалася в митних органах, але для її реалізації необхідно було вирішити питання однаковості в підходах організації митного оформлення та застосування митних процедур, пов'язаних з визначенням бази оподаткування, в усіх митних органах та введення оперативного контролю за етапами митного оформлення та можливістю втручання та їх зупинення у разі їх «ризиковості» [11].

Технічна реалізація вищезазначених вимог стала можливою при введенні механізмів «Електронної митниці» [12], але потребує визначення та затвердження не тільки методики планування надходжень, йно і методики формування місцевих бюджетів.

Ілюстрацією до цього може бути інформація щодо відсотку перерахування митними органами коштів до Державного бюджету у розрізі адміністративно-територіальних одиниць України за 2003 – 2010рр. (табл.1). Наприклад, митниці Києву збирали в рік від 33,4% до 57,0% доходів до Державного бюджету, Закарпаття від 0,7% до 2,6%, Харків від 2,9% до 6,4%.

Таблиця 1.

Відсоток перерахування митними органами коштів до Державного бюджету у розрізі адміністративно-територіальних одиниць України за 2003 – 2010рр. (за інформацією Держмитслужби України).

Назва області	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
АР Крим	1,2%	1,1%	0,7%	0,7%	0,7%	0,6%	0,5%	0,8%
Вінницька	1,2%	1,2%	1,1%	1,0%	0,6%	0,6%	0,5%	0,6%
Волинська	2,3%	1,8%	1,8%	2,0%	2,3%	1,8%	0,9%	1,4%
Дніпропетровська	6,5%	6,5%	5,7%	3,9%	3,7%	9,1%	6,6%	9,7%
Донецька	4,7%	5,1%	4,3%	3,2%	3,3%	5,8%	4,0%	5,6%
Житомирська	0,8%	0,9%	0,7%	0,6%	0,6%	0,6%	0,8%	0,7%
Закарпатська	2,4%	2,6%	2,0%	2,1%	2,1%	1,5%	0,7%	1,0%
Запорізька	2,6%	2,2%	2,9%	2,6%	2,3%	3,9%	2,7%	2,8%
Івано-Франківська	0,8%	0,8%	0,6%	0,6%	0,5%	0,8%	0,6%	0,7%
Київська	7,4%	7,6%	5,5%	4,9%	5,3%	4,3%	4,0%	7,8%
Кіровоградська	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,4%
Луганська	1,1%	0,9%	0,8%	0,8%	0,7%	1,7%	1,0%	1,7%
Львівська	6,0%	4,8%	4,1%	3,6%	3,6%	3,5%	3,2%	4,0%
Миколаївська	1,9%	1,3%	0,9%	0,8%	0,9%	1,3%	1,8%	1,4%
Одеська	10,7%	8,6%	9,5%	8,2%	9,1%	9,5%	6,7%	9,4%
Полтавська	1,6%	1,7%	1,2%	1,0%	1,1%	1,3%	1,0%	1,4%
Рівненська	1,2%	1,1%	0,7%	0,6%	0,6%	0,7%	0,5%	0,7%
Сумська	1,2%	0,9%	0,6%	0,5%	0,5%	0,6%	0,8%	1,1%
Тернопільська	0,6%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%
Харківська	6,4%	5,5%	4,4%	3,2%	3,0%	3,1%	2,9%	3,6%
Херсонська	0,8%	0,7%	0,5%	0,6%	0,6%	0,6%	0,4%	0,5%
Хмельницька	0,7%	0,9%	0,9%	0,8%	0,7%	0,8%	0,7%	0,9%
Черкаська	1,5%	1,5%	1,0%	1,2%	1,3%	1,1%	0,7%	0,9%
Чернівецька	0,8%	0,6%	0,8%	0,4%	0,4%	0,4%	0,3%	0,5%
Чернігівська	1,7%	1,4%	0,9%	0,7%	0,7%	0,7%	0,9%	1,1%
м. Київ	33,4%	39,3%	47,5%	55,3%	54,7%	44,6%	57,0%	40,9%
м. Севастополь	0,3%	0,4%	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%

Такі зміни в товаропотоках існують при достатньо зрегульованій системі митного оформлення. Можна прогнозувати, що при наданні можливості суб'єктам ЗЕД вільного вибору місця митного оформлення прогнозування на основі існуючих методик стане неможливим.

Автором пропонується система динамічного планування щодо забезпечення повноти надходжень до Державному бюджеті, яка складається з 3 етапів та базується на необхідності більш глибокої класифікації товарів та деталізації інформації про них (наприклад, 14 та більше додаткових знаків за УКТ ЗЕД, розширення інформації за окремими додатковим полями графи 31 ВМД); визначення середнього податкового навантаження згідно розширеної деталізації; введення системи контролю за реальними надходженнями, управління процесами адміністрування платежів.

Запропонована система основана на детальному визначенні середньої по митній службі очікуваної вартості одиниці товару, який подається до митного оформлення (з урахуванням інформації про завершене митне оформлення та оперативної інформації); доведенні її до відома митниць як орієнтирів при плануванні результатів митного оформлення; підведенні підсумків не по сумах відхилень від орієнтовно запланованих надходжень, а по сумах відхилень об'ємів реально прибувших в митницю товарів в порівнянні з реально оформленими в митному відношенні (мал. 1).

На **1 етапі «Детальна класифікація товарів»** запропонованої системи Центральне митне управління лабораторних досліджень (ЦМУЛДЕР) та департамент митно-тарифного регулювання (ДМТР) центрального апарату Держмитслужби на основі УКТ ЗЕД проводять додаткову класифікацію та деталізацію товару, результатом якої є визначення та опис товарів у офіційних документах ДМСУ, підготовка класифікаторів окремих полів 31 графи вантажної митної декларації (наприклад, назви фірм-виробників, типорозміри, технічні параметри та ін.)

На **2 етапі «Визначення податкового навантаження»** Департамент митної вартості (ДМВ) центрального апарату ДМСУ визначає середнє податкове навантаження (СПН, грн./кг) на деталізовані товари по інформації за попередні періоди; ця інформація надається Департаменту адміністрування митних платежів (ДАМП) центрального апарату ДМСУ, митним органам та Департаменту аналітичної роботи, аналізу ризиків та аудиту (ДАРУРА), який вводить цю інформацію в профілі ризиків Системи аналізу ризикових ситуацій автоматизованого комплексу «Інспектор-2006»; ДАМП на основі інформації про об'єми товарів (ОТ, кг), які були оформлені в попередні періоди (на основі інформації із ЦБД), та прогнозу на період, на який планується проводити розрахунок планових надходжень по кожному деталізованому товару. Система аналізу та управління ризиковими ситуаціями на цьому етапі повинна враховувати не тільки показники товару, але також історію попередніх митних оформлень суб'єкта ЗЕД, результати аналізу інформації, отриманої в рамках системи боротьби з корупцією в митних органах та надавати можливість оперативного втручання в процедуру митного оформлення контрольними підрозділами Держмитслужби та керівниками митних органів.

На **3 етапі «Управління плануванням та результатами»** проводиться митне оформлення товарів; аналізується реальне надходження товарів (по кожному товару, згідно деталізації); порівнюються розрахункові реальні надходження та планові надходження коштів; аналізуються відхилення показників митної вартості реально оформлених товарів та СПН цих товарів; проводяться корегування очікуваних показників по кожній митниці та підводяться підсумки роботи митниць з використанням механізмів адміністративного ресурсу; проводиться аналіз змін в товаропотоках, корегуються профілі ризику, уточнюються показники по кожному товару для реалізації 1 та 2 етапу.

Запропонований підхід надає можливість впровадження системи планування доходів бюджету на основі детального аналізу товаропотоків, що вимагає митницю посилювати митний контроль на етапі після митного оформлення зі зменшенням митних процедур при митному оформленні. Цій механізм повинен бути введений в дію спільно з механізмом пост-аудит контролю. Таким чином може бути реалізований концептуальний підхід митної служби «Митниця довіряє чесним суб'єктам» [9], стає можливим зменшення показника оцінки витрат на адміністрування як з боку держави, так і з боку платників податків - одного з головних критеріїв змін у системі збору податків [10].

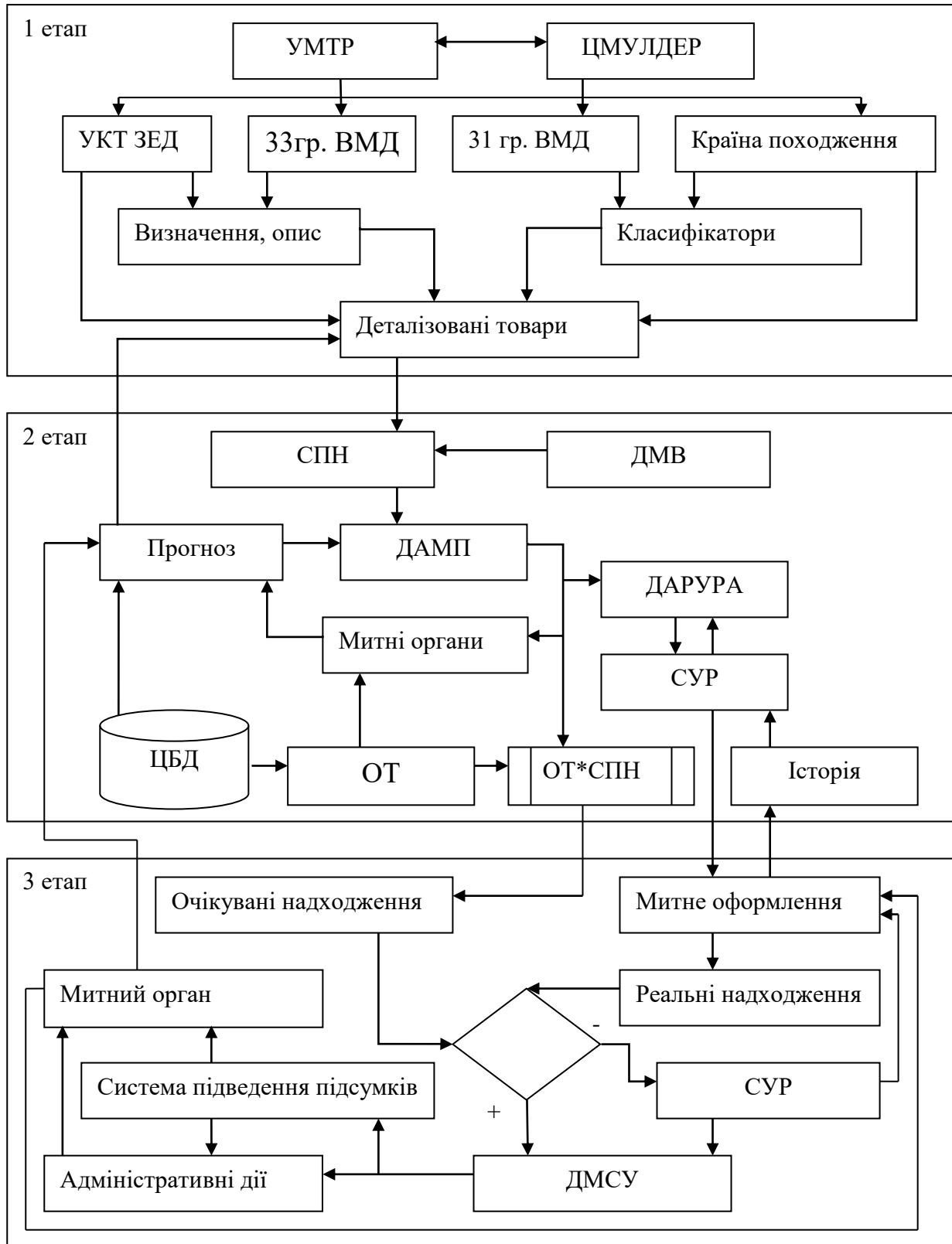


Рис.1. Система динамічного планування щодо забезпечення повноти надходжень до Державного Бюджету податків, які адмініструються митними органами.

Висновки. Введення системи динамічного планування щодо забезпечення повноти надходжень до державного бюджету є для Державної митної служби України заходом забезпечення ефективності митного контролю, дотримання митного законодавства України, одними з пріоритетів удосконалення митного адміністрування. Такий захід буди сприяти спрощенню та прискоренню митних формальностей, та вирішити такі завдання як раціональне використання трудових ресурсів митних органів, створення сприятливих умов для учасників зовнішньоекономічних відносин, що сприятиме забезпеченню митної безпеки держави.

Анотація

У статті представлено результати досліджень автора щодо визначення системи динамічного планування митних надходжень до Державного бюджету.

Ключові слова: митна безпека, планування, аналіз ризиків.

Аннотация

В статье представлены результаты исследований автора по определению системы динамического планирования налоговых поступлений в Государственный бюджет.

Ключевые слова: налоговая безопасность, планирование, анализ рисков.

Abstract

This article presents the results of the studies the author to define a dynamic planning system of tax revenues to the State budget.

Keywords: tax security, planning, risk analysis.

Список використаної літератури:

1. Програма економічних реформ України на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Текст]/ Комітет з економічних реформ при Президентові України. – 2010. – 85с.
2. Customs Blueprints – pathways to modern customs [Текст] / Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities/ -2007/ - 89pp.
3. Про затвердження Методики прогнозування надходжень податку на додану вартість [Текст] / Наказ Міністерства фінансів України, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Державної податкової адміністрації України, Державної митної служби України від 31 серпня 2004 року №545/315/502/637.
4. Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету : монографія [Текст] / М.Я.Азаров, Ф.О.Ярошенко, П.В.Пашко та ін. / М.Я.Азаров // – К.: НДФІ. - 2004. – 344 стор.
5. Зварич О.В. Методика прогнозування надходжень від ввільного та вивільного мит [Текст] / О.В.Зварич// Вісник АМСУ. – 2010. - №1. – С.18-27.
6. Пашко П.В., Ліпихіна Т.Д. Методика розрахунку прогнозних обсягів податкових надходжень від імпорту товарів [Текст] / П.В.Пашко//Вісник АМСУ. – 2010. - №1. – С.5-18.
7. Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» [Текст] / 23.12.2010. - № 2857-УІ.
8. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) [Текст]: монографія/ П.В.Пашко. – Одеса.: Пласке. – 2009. – 628 с., іл.
9. Обличчям до людей. Концепція реформування діяльності митної служби України [Текст] / - К. : ДМСУ. – наказ від 30.10.2010. - №1311.
- 10.Єфименко Т.І. Податковий кодекс України як перший крок на шляху реформування вітчизняної податкової системи [Текст]/ Т.І.Єфименко// Фінанси України. – 2010. - №12. – С.3-11.

11. Ярошенко Ф.О. Реформування податкової системи України в контексті прийняття податкового кодексу [Текст]/ Ф.О.Ярошенко// Фінанси України. – 2010. - №7. – С.3-21.
12. Митні інформаційні технології: навч. посіб. [Текст] / О.Ф.Волик, О.В.Кашеєва, І.В.Дорда, Пашко П.В. та ін.; за ред. П.В.Пашка ; передмова А.В.Толстоухова. – К. : Знання, 2011. – 391 с. – (Митна справа в Україні).

УДК 330.142.26:338.24

Орхова А.І., Назаренко І.М.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ НА ОСНОВІ ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ

Постановка проблеми. Управління оборотним капіталом відіграє значну роль у процесі функціонування підприємств аграрної сфери. Це пов'язано насамперед з тим, що оборотний капітал багато в чому визначає їх поточну діяльність, що містить у собі виробничий процес, розрахункові відносини з постачальниками й покупцями та ін. Відповідно, управління оборотним капіталом впливає на результати діяльності підприємства за звітний період і як наслідок – на створювану цінність для власників, ріст якої вважається основною метою підприємства в рамках концепції ціннісно-орієнтованого менеджменту. Неefективні управлінські рішення відносно оборотного капіталу можуть призводити до банкрутства підприємств.

Особливу актуальність питання управління оборотним капіталом в аграрній сфері здобувають у контексті світової фінансової кризи, що поставила перед багатьма підприємствами й навіть цілими галузями проблему виживання. З цієї причини в цей час особлива увага приділяється питанням забезпечення ефективності поточної діяльності підприємств аграрного сектору, що має на увазі, зокрема, необхідність виваженого управління оборотним капіталом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробки вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, що визначають формат розвитку ціннісно-орієнтованого управління, знайшли відображення у працях Бойка М., Васильчука І., Івашковської І., Дамодарана А., Ешуорта Г., Каплан Р. та інших. В той же час питання управління оборотним капіталом на основі ціннісно-орієнтованого управління в аграрній сфері потребують більш детального дослідження та висвітлення.

Метою дослідження є розробка механізму управління оборотним капіталом в аграрній сфері на основі ціннісно-орієнтованого підходу.

Виклад основного матеріалу. Формування політики підприємства в сфері управління оборотним капіталом передбачає вирішення як мінімум декількох досить складних завдань. Наприклад, важливо визначити, який обсяг оборотного капіталу необхідний підприємству, з одного боку, для забезпечення ефективності діяльності, а з іншого боку – для підтримки платоспроможності. Важливу роль також відіграють вибір джерел фінансування поточної діяльності підприємства й способи зниження витрат, пов'язаних з фінансуванням поточних операцій.

При оцінці оборотного капіталу підприємства варто розмежовувати зміст термінів «оборотні активи», «оборотні кошти» і «оборотний капітал», часто вживаних у наукових працях як синоніми. Найчастіше «оборотний актив» трактується як бухгалтерський

термін, зміст якого визначається відповідно до українських і міжнародних стандартів фінансового обліку й звітності. «Оборотні кошти», у свою чергу, визначаються як величина коштів, інвестованих в оборотні активи підприємства. Під «оборотним капіталом» розуміється сума оборотних активів, витрат майбутніх періодів та необоротних активів та груп вибуття.

Саме поняття «управління оборотним капіталом» нами визначається як зміна величини й структури оборотного капіталу відповідно до певних цілей. При цьому очевидно, що будь-який вплив на величину оборотного капіталу підприємства може здійснюватися трьома шляхами – через оборотні активи, через короткострокові зобов'язання, через обидва ці важелі одночасно. Таким чином, підприємство управляє своїм оборотним капіталом, встановлюючи певні обсяг і структуру інвестицій в оборотні активи й обираючи джерела їх фінансування.

Основною метою управління оборотним капіталом підприємства є ріст цінності для власників у довгостроковому плані. З погляду управління, ця мета змістовно зводиться до збільшення фундаментальної цінності власного капіталу підприємства. Саме в такому формулюванні дана мета використовується нами як мета першого рівня управління оборотним капіталом підприємств аграрної сфери.

Взаємозв'язок фундаментальної цінності власного капіталу підприємства й результатів управління оборотним капіталом показано на рис. 1.

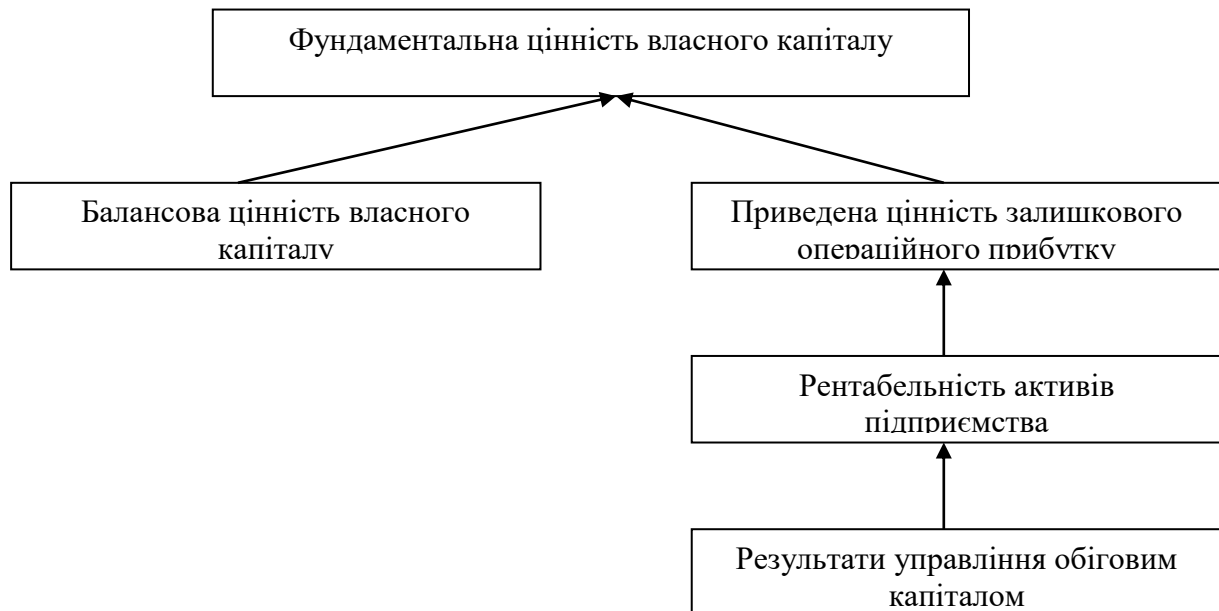


Рис. 1. Взаємозв'язок результатів управління оборотним капіталом підприємства й фундаментальної цінності власного капіталу

Наведену схему можна прокоментувати таким чином. Відповідно до моделі залишкового операційного прибутку фундаментальна цінність власного капіталу визначається його балансовою цінністю на момент оцінки, а також приведеною цінністю потоку залишкових операційних прибутків. Величина залишкового операційного прибутку визначається, зокрема, рентабельністю активів підприємства.

Рентабельність активів, у свою чергу, являє собою міру операційної ефективності підприємства. Таким чином, збільшення рентабельності активів можна вважати ціллю другого рівня управління оборотним капіталом. Як обмеження на збільшення рентабельності активів виступає необхідність забезпечення допустимого рівня ліквідності підприємства.

Нами розроблена класифікація показників результатів управління оборотним

капіталом підприємства, особливе місце в якій займає показник фінансового циклу. Відповідно до запропонованої класифікації, показники поділяються на три групи:

1. Локальні універсальні – можуть бути розраховані для будь-якого елемента оборотного капіталу підприємства (наприклад, показники оборотності й період оборотності).

2. Локальні спеціальні – відносяться до строго визначених елементів оборотного капіталу (наприклад, коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами; частка простроченої дебіторської заборгованості та ін.).

3. Узагальнюючі – характеризують результати управління декількома елементами оборотного капіталу одночасно (насамперед, показники операційного й фінансового циклів).

Важливу роль, на нашу думку, у наведеній класифікації займають показники, що відносяться до третьої групи. Це пов'язано з тим, що на цей момент часу науковий напрямок, що займається оцінкою оборотного капіталу підприємства, фактично поділився на декілька піднапрямків, що розвиваються незалежно один від одного. Кожен з цих піднапрямків присвячений управлінню конкретним елементом оборотного капіталу підприємства. Так, існує значне число робіт, присвячених управлінню запасами, коштами, дебіторською заборгованістю підприємства тощо [1, 4, 6, 7].

В аграрній сфері, так само, як і в інших галузях економіки, для здійснення діяльності використовуються праця людей і відповідних засобів виробництва: засоби праці й предмети праці. Такий поділ засобів виробництва визначається об'єктивними умовами й особливостями кожного виробничого циклу. У свою чергу предмети праці являють собою матеріальну основу стійкого виробництва сільськогосподарської продукції й за характером участі у відтворювальному процесі належать до категорії оборотних коштів.

Узагальнення різних думок економістів відносно питання, що стосується визначення сутності оборотних коштів [2, 8], дозволило зробити висновок, що як основний елемент оборотних виробничих фондів сільськогосподарських організацій, що знаходиться безпосередньо в сфері виробництва й визначає ефективність відтворювального процесу на даній стадії, виділяють виробничі запаси матеріальних ресурсів. У натуральному виді це насіння й посадковий матеріал, корми, запасні частини, нафтопродукти, органічні й мінеральні добрива, отрути й хімікати, сировина для переробки та ін.

Однак, ототожнення матеріальних ресурсів із предметами праці, що становлять «матеріальну основу майбутнього продукту», виключає можливість віднесення до даної категорії спожитих у процесі виробництва ресурсів особливого роду, що не мають певної речовинної форми. Проведений нами аналіз існуючих підходів до визначення матеріальних ресурсів як предмету дослідження економічної науки дозволив уточнити їх сутність із урахуванням характеру виробничого споживання й включення до складу кінцевого продукту різних елементів, розглянутих у складі матеріальних ресурсів.

Таким чином, під «матеріальними ресурсами» варто розуміти найважливішу частину виробничих ресурсів, призначених для використання в процесі створення суспільного продукту, що виступає як сукупність предметів праці, які становлять матеріальну основу продукту, і ресурсів особливого роду, що прямо не входять до складу кінцевої продукції, але обов'язкових до споживання в процесі її виробництва.

Процес виробництва, розглянутий у постійному його поновленні, є необхідною умовою відтворення. У широкому змісті відтворення – це безперервне повторення творчої діяльності, що передбачає відтворення матеріальних умов виробництва нової вартості.

При цьому основу відтворення матеріальних ресурсів становить кругообіг коштів, що представляє собою один цикл їх руху, у процесі якого авансована вартість проходить ряд стадій, на кожній з яких змінює свою функціональну форму (...грошова – товарна – продуктивна – товарна' – грошова'...).

Тільки на другій стадії – виробництво – спочатку авансована вартість зростає на величину прибутку, що згодом буде виступати джерелом відтворення матеріальних ресурсів. Суть проблеми полягає в тому, що розміри знову створеного прибутку або додаткової вартості є недостатніми для ведення розширеного, а в ряді випадків навіть простого відтворення. У зв'язку із цим необхідно відзначити, що проблема стабілізації процесу відтворення матеріальних ресурсів в аграрній сфері займає особливе місце в ряді завдань, вирішення яких сприяє подоланню економічного спаду, викликаного прорахунками реалізованої в Україні моделі переходу до ринку.

Найважливішою умовою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі трансформації аграрної економіки є визначення пріоритетних напрямків використання матеріальних ресурсів. При визначенні напрямку використання конкретного ресурсу у виробництві, що гарантує найбільшу його ефективність, варто мати на увазі, що збільшення обсягу застосовуваного ресурсу вигідно доти, поки вартість зростання виробництва продукції перевищує вартість збільшення ресурсу. Варто враховувати, що при збереженні виробництва певного виду продукції економічно вигідно замінити один ресурс виробництва на інший, якщо вартість ресурсу, що заміщає, менше, ніж витрати на ресурс, який замінюється. Необхідність у єдиному механізмі визначення пріоритетних напрямків використання окремих видів ресурсів у виробництві вимагає розробки загальної методики його практичного застосування, що знайшла відображення в алгоритмі, який реалізує комплексний підхід до визначення ефективності використання ресурсів (рис. 2.).

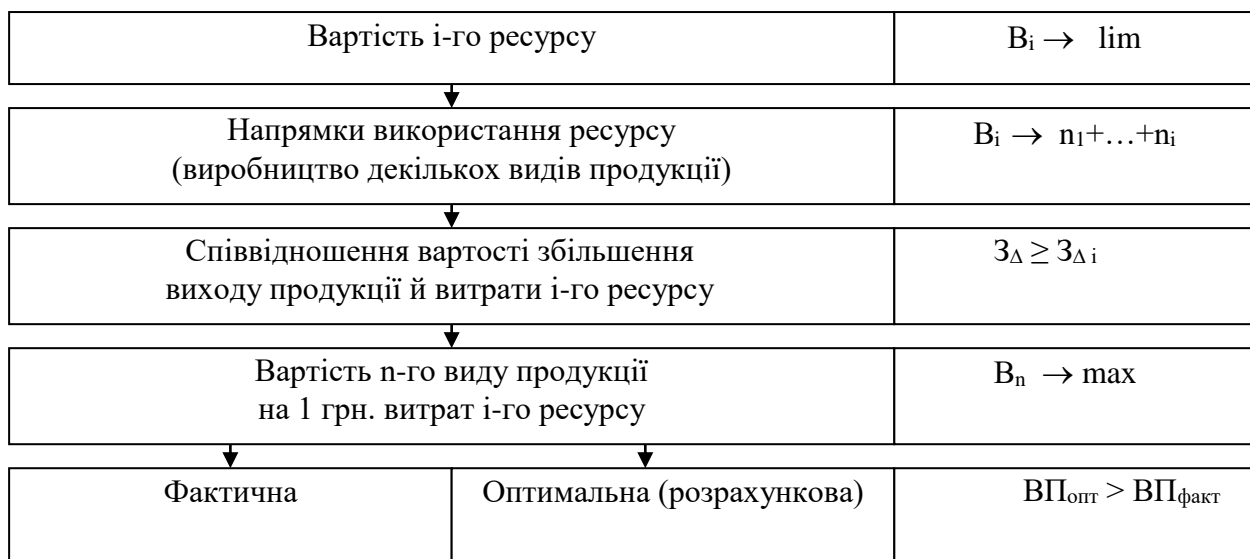


Рис. 2. Схема алгоритму визначення пріоритетних напрямків використання матеріальних ресурсів у виробництві

Показники першого блоку схеми виражають вартість ресурсу, що перебуває в обмеженій кількості ($B_i \rightarrow \lim$), тобто являє собою лімітуючий фактор виробництва, тобто вимагає визначення напрямків його використання у виробництві окремих видів продукції, що гарантують найбільшу окупність ($B_i \rightarrow (n_1 + \dots + n_i) + \dots$). При визначенні напрямку використання ресурсу у виробництві декількох видів продукції варто враховувати, що вартість приросту продукції повинна бути більше або дорівнювати вартості збільшення видатку даного ресурсу ($Z_{\Delta} \geq Z_{\Delta i}$).

При цьому розрахунок показника вартості продукції на 1 грн. витрат даного ресурсу, що представляє останній блок схеми ($B_n \rightarrow \max$), дозволяє визначити оптимальний його рівень ($ВП_{\text{опт}}$), що повинен бути вище фактичного ($ВП_{\text{опт}} > ВП_{\text{факт}}$). Максимальне наближення $ВП_{\text{факт}}$ до $ВП_{\text{опт}}$ буде свідчити про найбільш раціональне

використання ресурсу у виробництві, яке можна розглядати як основу стійкого росту й підвищення ефективності використання оборотного капіталу сільськогосподарського виробництва в цілому.

Слід зазначити, що роль категорії оборотних коштів полягає в тому, що це єдина категорія, яка відображає залежність ефективності відтворювального процесу від швидкості обігу виробничих фондів.

Оборотний капітал є цілісним об'єктом оцінки й з цієї причини управлінські рішення, прийняті в рамках окремих елементів оборотного капіталу, не повинні суперечити один одному. У зв'язку із цим великого значення набувають інтегральні показники, які покликані оцінювати сукупні результати управління оборотним капіталом. Відповідно, на перший план виходять питання, пов'язані із практичним застосуванням даних показників.

У числі показників третьої групи найбільш повне уявлення про результати управління оборотним капіталом дає показник фінансового циклу підприємства (FC), обумовлений у відповідності з наступним вираженням:

$$FC = ITP + ARP - APP, \quad (1)$$

де, ITP — період оборотності запасів;

ARP — період оборотності дебіторської заборгованості;

APP — період оборотності кредиторської заборгованості.

До переваг цього показника належить те, що він розраховується на основі як показників запасу, так і показників потоку, а також відображає зв'язок величини головних статей оборотних активів підприємства з основним джерелом їх фінансування – кредиторською заборгованістю. Таким чином, у рамках нашої роботи фінансовий цикл трактується як основний показник результатів управління оборотним капіталом.

Основною проблемою, пов'язаною з використанням показника фінансового циклу, є відсутність чітко сформульованих для нього нормативних значень. На нашу думку, нормативні значення для цього показника можуть бути встановлені виходячи із заданих цілей управління оборотним капіталом з урахуванням наявних обмежень.

З цієї причини вважаємо за необхідне визначити, як результати управління оборотним капіталом (вимірювані за допомогою фінансового циклу) впливають на показники, що характеризують цілі управління оборотним капіталом підприємства, - показники фундаментальної цінності власного капіталу, рентабельності активів і ліквідності.

Фінансовий цикл у нашій роботі визначається не тільки як показник результатів управління оборотним капіталом, але і як показник ліквідності підприємства. Інакше кажучи, відбувається поєднання показника результатів управління й одного з показників, що задають ціль управління оборотним капіталом.

Рентабельність активів у рамках господарської діяльності аграрних підприємств може розраховуватися в трьох основних модифікаціях залежно від обраного підходу до визначення активів компанії — у вигляді рентабельності сукупних активів (*Return on Total Assets*, далі – $ROTA$), рентабельності чистих активів (*Return on Net Assets*, далі – $RONA$), рентабельності чистих операційних активів (*Return on Net Operating Assets*, далі – $RNOA$).

Кожному показнику рентабельності активів повинен відповідати свій показник фундаментальної цінності власного капіталу, що розраховується по моделі залишкового операційного прибутку. Іншими словами, даний показник розраховується на основі сукупних ($V_E^{Re\,OI,TA,B}$), чистих ($V_E^{Re\,OI,NA,B}$) і чистих операційних ($V_E^{Re\,OI,NOA,B}$) активів підприємства. Ліквідність аграрного підприємства визначається за допомогою коефіцієнта поточної ліквідності (*Current Ratio*, далі — CR). Фінансовий цикл підприємства може розраховуватися у двох варіантах — у вигляді простого фінансового циклу (*Cash Conversion Cycle*, далі — CCC) і у вигляді чистого торговельного циклу (*Net Trade Cycle*, далі — NTC).

Нами пропонується модель управління оборотним капіталом на основі принципів VBM (ціннісно-орієнтованого підходу) (рис. 3.).

Ця модель пов'язує існуючий управлінський інструментарій в сфері оборотного капіталу із цілями підприємства відповідно до VBM-підходу при існуючих обмеженнях. У рамках пропонованої моделі для збільшення цінності для власників підприємства варто вирішувати завдання збільшення довгострокової рентабельності активів при забезпеченні допустимого рівня ліквідності. Вирішення цього завдання передбачає приведення величини фінансового циклу підприємства у відповідність із відрізком нормативних значень для цього показника, що може досягатися залежно від конкретної ситуації як за допомогою збільшення циклу, так і за допомогою його зменшення. Коригування величини фінансового циклу підприємства, у свою чергу, передбачає прийняття управлінських рішень в сфері елементів оборотного капіталу, що враховуються при розрахунку показника фінансового циклу підприємства, - запасів, дебіторської заборгованості й кредиторської заборгованості.

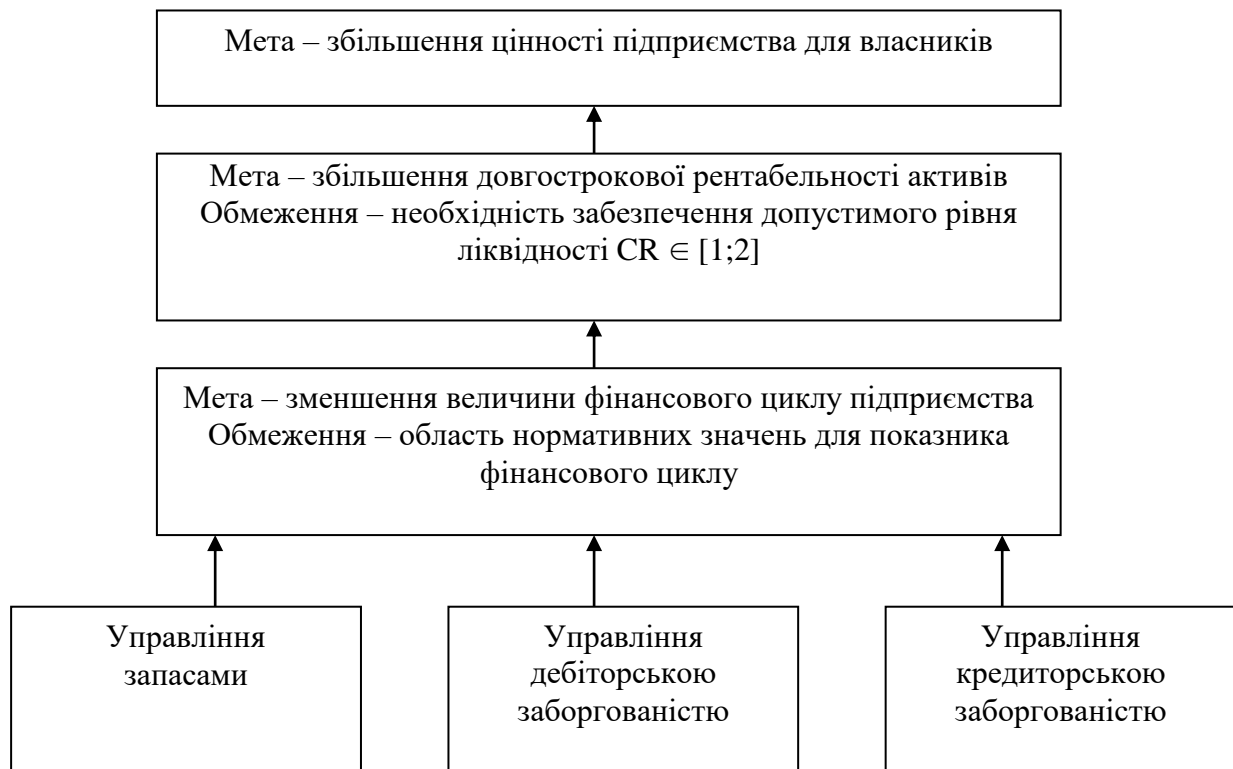


Рис. 3. Модель управління оборотним капіталом на основі ціннісно-орієнтованого походу

Розробка моделі управління оборотним капіталом повинна містити в собі механізми управління оборотним капіталом залежно від цілей підприємства, обумовлених на основі ціннісно-орієнтованого підходу. Оскільки перед підприємством аграрної сфери у різні періоди часу може стати за мету як збільшення, так і зменшення величини фінансового циклу, управлінські рішення, прийняті відносно окремих елементів оборотного капіталу підприємства, можна розділити на дві групи – на ті, які спрямовані на збільшення фінансового циклу, і на ті, які спрямовані на його зменшення. Класифікація механізмів управління елементами оборотного капіталу представлена в табл. 1.

На основі значень показника фінансового циклу можна проводити класифікацію типів політики управління оборотним капіталом підприємства. Пропонований підхід задає кількісні умови віднесення політики управління оборотним капіталом до агресивного, помірнього й консервативного типу.

Таблиця 1

Управління оборотним капіталом залежно від цілей аграрного підприємства

Ціль підприємства	Механізми управління оборотним капіталом	Ризик вибору конкретного механізму управління
Зменшення фінансового циклу підприємства	Збільшення частки короткострокових джерел фінансування оборотних активів	Втрата ліквідності підприємства через ріст кількості зобов'язань, що вимагають погашення в короткостроковій перспективі
	Зменшення інвестицій у запаси	Занадто сильне зменшення обсягу запасів, що не відповідає потребам виробництва
	Зменшення інвестицій у дебіторську заборгованість («тверда» кредитна політика)	Втрата частини споживачів і, відповідно, виторгу через занадто тверді кредитні умови
Збільшення фінансового циклу підприємства	Збільшення частки довгострокових джерел фінансування оборотних активів	Збільшення вартості капіталу підприємства
	Збільшення інвестицій у дебіторську заборгованість («м'яка» кредитна політика)	Поява сумнівних боргів
	Збільшення інвестицій у запаси (створення страхових запасів сировини, товарів і готової продукції)	Збільшення витрат на зберігання запасів

За основу доцільно взяти нормативні значення показника фінансового циклу аграрного підприємства, виділені за допомогою рівнянь регресії, що пов'язують фінансовий цикл і коефіцієнт поточної ліквідності. Позначимо їх у загальному виді як $[a; b]$.

Таблиця 2

Залежність типу політики управління оборотним капіталом від фінансового циклу підприємства

Тип політики управління оборотним капіталом підприємства	Значення фінансового циклу для вибірки підприємств аграрної сфери	
	ССС	NTC
Агресивний	$ССС < -23$	$NTC < -36$
Помірний	$-23 \leq СССР \leq 32$	$-36 \leq NTC \leq 25$
Консервативний	$ССС > 32$	$NTC > 25$

Зазначаємо, що якщо $FC \in [a; b]$, це є свідченням того, що підприємство дотримується помірної політики управління оборотним капіталом, оскільки в цьому випадку підприємство підтримує такий обсяг оборотного капіталу, що дозволяє йому забезпечувати допустимий рівень ліквідності. У тому випадку, якщо $FC < a$, можна стверджувати, що аграрне підприємство дотримується агресивної політики управління оборотним капіталом, при цьому ризикує втратою ліквідності через можливу нестачу

оборотного капіталу. Нарешті, якщо $FC > b$, можна говорити про те, що підприємство реалізує консервативну політику управління оборотним капіталом, зберігаючи надлишковий оборотний капітал (табл. 2).

Висновки. Результатом дослідження стало розроблення механізму управління оборотним капіталом аграрних підприємств на основі ціннісно-орієнтованого підходу. Механізм базується на алгоритмі визначення пріоритетних напрямків використання ресурсів у виробництві, який реалізує комплексний підхід до визначення ефективності використання ресурсів, і пов'язує існуючий управлінський інструментарій в сфері оборотного капіталу із цілями підприємства відповідно до ціннісно-орієнтованого підходу при існуючих обмеженнях.

Анотація

В статті розглянуто питання управління оборотним капіталом в аграрній сфері. Визначено взаємозв'язок фундаментальної цінності власного капіталу підприємств і результатів управління оборотним капіталом. Запропоновано механізм управління оборотним капіталом підприємств аграрної сфери на основі ціннісно-орієнтованого підходу.

Ключові слова. Оборотний капітал, оборотні активи, фінансовий цикл, ціннісно-орієнтований підхід.

Анотация

В статье рассмотрены вопросы управления оборотным капиталом в аграрной сфере. Определена взаимосвязь фундаментальной ценности собственного капитала предприятий и результатов управления оборотным капиталом. Предложен механизм управления оборотным капиталом предприятий аграрной сферы на основе ценностно-ориентированного подхода.

Ключевые слова. Оборотный капитал, оборотные активы, финансовый цикл, ценностно-ориентированный подход.

Abstract

The paper considers the issue of working capital in agriculture. Defines the relationship of the fundamental values of equity business results and working capital management. The mechanism of working capital management business of agriculture-based value-oriented approach.

Keywords. Working capital, current assets, financial cycle, value-oriented approach.

Список використаних джерел:

1. Барановська А.С. Управління товарними запасами / А.С. Барановська // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія "Фінанси і кредит". Вип. 1 (26), 2009 : Науково-методичний журнал / Сумський національний аграрний університет. - Суми : СНАУ, 2009. - С. 237-240
2. Бечко В.П. До питання щодо економічної сутності оборотних коштів [Електронний ресурс] / В.П.Бечко // Інноваційна економіка. – 2010. - № 4. – С. 98. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_4/98.pdf. - Назва з екрану.
3. Бойко М. Методологічні основи формування ціннісно-орієнтованого управління підприємствами [Електронний ресурс]/ М.Бойко // Вісник КНЕТУ. -2009.-№5.-С.74-84.-Режимдоступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vknteu/2009_5/8.pdf. - Назва з екрану.
4. Бондаренко О. С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств / О. С. Бондаренко // Інвестиції: практика та досвід. - 2008. - № 4. - С. 40 – 44.
5. Васильчук І. Урахування чинників створення цінності компанії при формуванні

- корпоративної фінансової стратегії [Електронний ресурс]/ І. Васильчук // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2010. - № 2 (22). – С. 115-119. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vkei/2010_2/23.pdf. – Назва з екрану.
6. Гудзь О. Є. Дебіторська та кредиторська заборгованість в системі управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств / О. Є. Гудзь // Облік і фінанси АПК. - 2007. - № 1/2. - С. 65 – 70.
 7. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства [Електронний ресурс] / М. М. Нашкерська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". - Львів, 2009. - № 647. - С. 136 - 140. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009_647/24.pdf. - Назва з екрану.
 8. Северина Г. Аналіз сутності категорії оборотні кошти [Електронний ресурс] / Г. Северина // БІЗНЕСИНФОРМ. – 2009. - № 11(1). - 80-81. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Bi/2009_11_1/80-81.pdf. - Назва з екрану.

ВХІДНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вступ. В умовах ринкової економіки та з огляду на важкі наслідки світової економічної кризи актуальність питань вдосконалення системи управління якістю продукції вітчизняних машинобудівних і суднобудівних підприємств зростає на фоні посилення конкуренції в даному секторі економіки у всьому світі.

Важливим завданням промислової політики в Україні є підвищення якості та конкурентоспроможності продукції суднобудівної промисловості. Суднобудування є стратегічно важливою галуззю промисловості. Акумуляуючи у своїй продукції досягнення великого числа суміжних галузей промисловості (металургії, машинобудування, електроніки і тому подібне), суднобудування одночасно стимулює розвиток цих галузей та досягнення ними високого науково-технічного рівня, який забезпечує вироблення високоякісної конкурентоспроможної продукції на підставі використання відповідних систем управління якістю. Українські промислові підприємства ще недостатньо повно використовують сучасні методи управління якістю, що обумовлено як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. Виявлення та подолання зазначених причин сприятиме прийняттю та реалізації рішень щодо підвищення якості продукції. Між якістю і ефективністю виробництва існує прямий зв'язок, оскільки підвищення якості сприяє підвищенню ефективності виробництва, призводячи до зниження витрат і підвищення частки ринку.

Основними методами та засобами управління якістю машинобудівної продукції є способи впливу апарату управління (менеджменту підприємства) на елементи виробничого процесу з метою забезпечення досягнення і підтримки запланованих стану і рівня якості продукції. Серед них доцільно виокремити організаційно-розпорядчі методи, здійснювані за допомогою обов'язкових для виконання директив, наказів, вказівок керівників. До числа організаційно-розпорядчих методів управління якістю продукції відносяться також вимоги нормативної документації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління якістю продукції промислових підприємств присвячено багато теоретичних та практичних досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених таких як І. Ансофф, А. Глічев, М. Коблош, Л. Федулова, С. Фомічев та др. [1, 5, 6], у працях яких накопичено значний досвід в області менеджменту якості. Проте, недостатня увага приділена проблемам впровадження адаптованих систем якості на підприємствах, планування якості та контролю якості з урахуванням особливостей функціонування суднобудівних підприємств. Тому важливим питанням є узагальнення і доповнення основних положень теорії і практики за даною проблематикою.

Постановка проблеми. Одним з найбільш важливих і обов'язкових етапів управління якістю продукції промислових підприємств є вхідний контроль продукції. Він проводиться з метою запобігання запуску у виробництво продукції, що не відповідає вимогам конструкторської та нормативно-технічної документації. Вхідний контроль в моделі системи управління якістю продукції підприємства є темою даної статті.

Виклад матеріалів дослідження. Основними завданнями вхідного контролю є перевірка наявності супровідної документації на продукцію, що засвідчує її якість і комплектність, контроль відповідності якості і комплектності продукції вимогам нормативної та конструкторської документації, накопичення статистичних даних про фактичні рівні якості отримуваної продукції і розробка на цій основі пропозицій щодо підвищення якості і, при необхідності, перегляду вимог нормативної документації на неї, а також періодичний контроль за дотриманням правил і термінів зберігання продукції

постачальників. Всі матеріали і комплектуючі вироби, що надходять на підприємство підлягають обов'язковому контролю [2].

До елементів організації вхідного контролю можна віднести розробку технологічної документації, яка виконується конструкторсько-технологічним відділом підприємства, що включає в себе перелік контрольованих параметрів продукції з зазначенням допусків на ці параметри, методів, засобів та порядку проведення вхідного контролю, виду маркування. До вхідного контролю допускається продукція, прийнята відділом технічного контролю (ВТК) заводу-виробника. Здійснення контролю проводиться інженером з якості відділу технічного контролю із залученням інших фахівців організації. Термін здійснення вхідного контролю обумовлюється розпорядженням керівництва підприємства, але не пізніше закінчення гарантійних термінів, зазначених у супроводжувальній документації комплектуючих і матеріалів.

Заходи проведення вхідного контролю розробляються згідно рекомендацій і вимог ГОСТ 24297-87 «Вхідний контроль продукції. Основні положення» та ДСТУ ISO 9001:2009 «Система управління якістю. Вимоги» [3, 4] і включають в себе наступні етапи, мал.1:



Мал.1. Етапи вхідного контролю.

На етапі 1 приймання та ідентифікація продукції що надходить у виробництво здійснюється на основі аналізу оформленої відповідним чином супровідної документації. Розвантаження товарно-матеріальних цінностей здійснюється таким чином, щоб повністю зберегти зв'язки, бирки, маркування виробника, при цьому провадять розсортування за найменуваннями та марками і профілями.

Етап 2 вхідного контролю якості продукції, що надійшла на підприємство, здійснюється по розділам в наступному порядку:

✓ проводиться огляд зовнішнього стану тари, упаковки та відповідність її вимогам нормативної документації;

✓ перевіряється комплектність продукції та відповідність її маркування (позначення типу, марки, заводського номера) вимогам супровідної та експлуатаційної документації;

✓ визначаються параметри, показники та інші якісні характеристики продукції самостійно, або в атестованих випробувальних лабораторіях, з якими підприємство уклало договір. Відбір проб, зразків матеріалів, вирізка зразків (для відправлення в лабораторію) здійснюється працівниками складів за вказівкою інженера з якості відділу технічного контролю (ВТК).

✓ при виявленні в процесі вхідного контролю невідповідності якості і/або комплектності продукції вимогам стандартів, технічних умов, договорів, а також невідповідності маркування тари та упаковки, подальше приймання продукції призупиняється і створюється комісія для оформлення рекламційної акту та затвердження його у директора підприємства. Один примірник акта рекламційної відправляється постачальнику, другий акт передається в ВТК.

На етапі 3 за результатами вхідного контролю виконується документування якості продукції й ухвалення рішення про її відповідність вимогам нормативної документації. При цьому інженер з якості ВТК прийнявши продукцію, робить запис у журналі обліку результатів вхідного контролю, а також вносить реєстраційний номер запису вхідного контролю до картки складського обліку, який засвідчує підписом, датою і штампом. Заповнені журнал обліку продукції, що пройшла вхідний контроль і журнал обліку актів про невідповідність продукції і рекламційних актів (при їх наявності) з вхідного контролю зберігається в ВТК.

Всі ці етапи дозволяють провести повноцінний вхідний контроль покупних матеріалів і комплектуючих, що поза сумнівом позначиться на якості продукції, що випускається підприємством.

Проте це лише перший крок управління якістю продукції підприємства. Для комплексного управління якістю необхідне узгодження різних елементів процесу виробництва. Всі елементи контролю вимагають об'єднання в єдину систему управління. Вони визначаються великою кількістю чинників і цілей, які безпосередньо впливають на якість продукції, що випускається підприємством.

Серед цілей у сфері якості продукції, які доцільно встановити в умовах функціонування підприємства та сучасного ринку суднобудівної та машинобудівної продукції, слід виокремити такі:

- Забезпечення випуску продукції з максимальною відповідністю її властивостей існуючим і перспективним потребам ринку;

- Забезпечення суворого дотримання вимог стандартів, технічних умов та іншої нормативної документації, своєчасне впровадження знов розроблених і перегляд застарілих стандартів;

- Розробка і реалізація конкретних заходів, що забезпечують досягнення заданого рівня якості, а також перевищення технічного рівня і якості кращих вітчизняних і зарубіжних зразків (як за ціною, так і за технічними параметрами);

- Встановлення економічно оптимальних завдань щодо підвищення якості продукції з погляду їх ресурсного забезпечення і запитів споживачів;

- Своєчасна заміна, скорочення виробництва або зняття з виробництва морально застарілої і неконкурентоспроможної продукції;

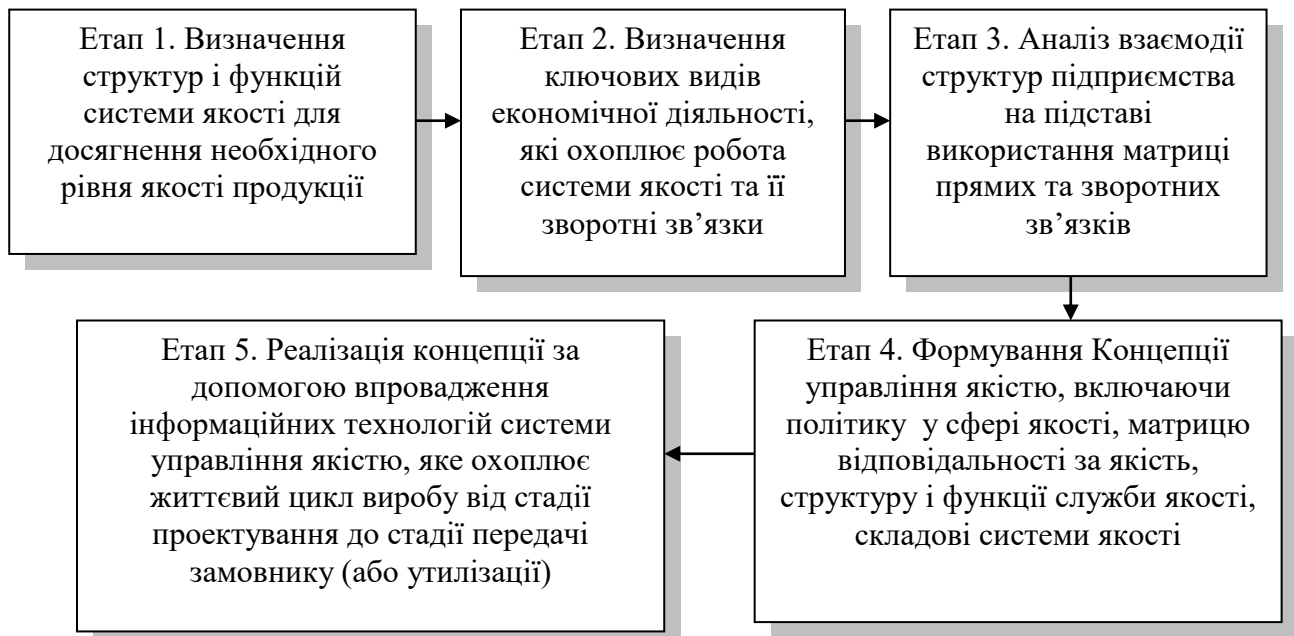
- Збільшення економічної ефективності виробництва і використання продукції покращеної якості.

З урахуванням галузевих особливостей функціонування суднобудівних підприємств, включаючи їх високу науково ємність, капіталоемність, довго строковість виробничих циклів виникає необхідність формування моделі системи управління якістю продукції підприємства.

Дана модель включає в себе визначення структур і функцій системи якості, визначення ключових видів економічної діяльності, аналіз взаємодії структур підприємства, впровадження інформаційних технологій системи управління якістю, та формування концепції управління якістю.

За рахунок того, що модель ґрунтується на принципах безперервної підтримки якості на всіх стадіях виробництва, вона дозволяє забезпечити комплексний підхід до процесу планування, організації та контролю якості.

Розробка цієї моделі на підприємстві включає п'ять етапів, мал.2:



Мал. 2. Етапи формування моделі системи управління якістю продукції суднобудівного підприємства

Практика свідчить, що найвища якість досягається при збалансованому колективному підході всіх підрозділів підприємства до випуску кінцевого продукту. Виробнича діяльність при цьому виділяє декілька ключових областей, що охоплюють роботу системи в цілому, її зворотні зв'язки і проблеми поліпшення якості на підприємстві при тіснішому взаємозв'язку всіх його підрозділів, включаючи нововведення, сприяння у продажу товару, надання всеосяжній інформації, а також налагодження плідних взаємозв'язків між різними підрозділами організації. При цьому доцільне проведення аналізу взаємодії структур усередині підприємства, для чого будується так звана матриця, що описує спільну роботу підрозділів підприємства і зворотні зв'язки, що виникають в процесі цієї роботи.

Висновки. Вхідний контроль матеріалів і комплектуючих виробів є необхідним елементом вдосконалення системи управління якістю продукції суднобудівного підприємства, що вимагає його ретельного опрацювання при формуванні загальної моделі системи управління якістю.

Послідовні переробки процесу контролю якістю вхідної продукції та впровадження його в управління якістю усього виробництва підприємства дозволяють посилити конкурентоспроможність виробу на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Анотація

В статті розглядаються елементи вхідного контролю як один з найбільш важливих і обов'язкових елементів управління якістю продукції, та етапи розробки моделі системи управління якістю на вітчизняних машинобудівних і суднобудівних підприємствах.

Ключові слова: вхідний контроль, модель системи управління якістю, цілі у сфері якості продукції.

Анотація

В статье рассматриваются элементы входного контроля как один из наиболее важных и обязательных элементов управления качеством продукции и этапы разработки модели системы управления качеством на отечественных машиностроительных и судостроительных предприятиях.

Ключевые слова: входной контроль, модель системы управления качеством, цели в сфере качества продукции.

Summary

The article discusses elements of input control as one of the most important and required elements of quality management and stages of development model of quality management at engineering and shipbuilding companies.

Key-words: incoming inspection, quality management systems, model for quality products.

Список використаної літератури:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. и пред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Глічев А.В. Повна схема механізму управління якістю продукції // Стандарти і якість. – 2002. – №5. – С.53 – 54.
3. ДСТУ ISO 9001:2009 «Система управління якістю. Вимоги»
4. ГОСТ 24297-87 «Входной контроль продукции. Основные положения»
5. Федулова Л.І., Коблош М.О. Організаційно-економічний механізм функціонування суднобудівних підприємств в ринкових умовах. – Д.: ІЕП НАН України, 1998. – 343 с.
6. Фомічев С.К. Основи управління якістю: Навчальний посібник / С.К. Фомічев, А.А. Старостіка, Н.И. Скрыбина – К. : МАУП, 2000. – 196с.

УДК: 330.322.2:631.11

Якубенко С. А.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В МИКОЛАЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Інвестиційні процеси, які відбуваються в умовах трансформації економіки України, її інтеграції до світового господарства, кризового становища підприємств і дефіциту внутрішніх інвестиційних ресурсів, необхідних для їх відновлення, потребують розробки нових підходів до механізму управління. Актуальності набувають визначення напрямків, інструментів та методів управління, їх спрямованість на забезпечення сталого динамічного розвитку національної економіки. Здійснення ринкових перетворень в Україні відбувається за умови залучення іноземних інвестицій, особливості яких у якості об'єкту управління визначаються протиріччям національних інтересів та інтересів іноземного інвестора, що породжує проблему визначення потреби в інвестиціях, напрямках їх стратегічного розміщення, формування механізму управління інвестиційним середовищем та привабливістю підприємств-реципієнтів іноземних інвестицій.

Іноземне інвестування в цих умовах поряд із позитивними для держави наслідками – впровадження сучасних виробничих технологій, методів управління, створення нових робочих місць, подолання залежності України від імпорту, супроводжується й негативними – залежність від іноземних інвесторів, репатріація прибутків, погіршення екологічного становища, посилення недосконалої конкуренції, дискримінація національної економіки тощо.

Незважаючи на певну небезпеку від іноземних інвестицій для економіки країн, що розвиваються, їх залучення – це позитивне явище. Без масштабного залучення іноземного капіталу в формі кредитів, прямих і портфельних інвестицій, неможливі не тільки економічне зростання, а й економічна стабілізація. Суть проблеми на сьогодні полягає в пошуку шляхів підвищення інвестиційної привабливості підприємств.

Огляд та аналіз досліджень і публікацій з цієї проблеми. Проблемам управління інвестиційною діяльністю у своїх роботах приділяли увагу багато зарубіжних учених-економістів: У. Шарп, Дж. Кейнс, Л. Гітман, М. Джонк, С. Беренс, П. Хавранек, Ф. Модільяні, М. Міллер, І. Ансофф, а також вітчизняні вчені: І.О. Бланк, А.А. Пересада, М.І. Крупка, О.В. Мертенс, В.Г. Федоренко, С.М. Ілляшенко, В.П. Савчук, М.П. Денисенко, І.О. Лютий, В.С. Пономаренко, С.К. Реверчук й ін.

Завданням статті є дослідження особливостей системи управління та здійснення інвестиційної діяльності в Миколаївській області як частки інвестиційного клімату усієї країни.

Результати дослідження. Важливими чинниками привабливості в кожній державі для інвесторів є політична й економічна стабільність, а також, згідно з аналізом світового досвіду, – рівень розвитку ринкового середовища і ринкової інфраструктури, стає правове поле, ступінь стимулювання інвесторів створенням певного податкового клімату та валютного режиму, міра економічної свободи, позиція країни на світових ринках, рівень її міжнародної конкурентоспроможності, розвинута банківська мережа, наявність суб'єктів, котрі повністю відповідальні за ефективність процесу інвестування, приватизація, розумні темпи інфляції, а також розвиненість наукового маркетингового забезпечення інвестиційних процесів.

Потенційно про користь залучення іноземних інвестицій в економіку України вказують такі факти:

- багаті природні ресурси та можливості їх експлуатації;
- кваліфікована й дешева робоча сила;
- потенційно місткий ринок.

Основним чинником, що знижує якість інвестиційного клімату в Україні, є політична нестабільність і відповідна невизначеність та недосконалість законодавчого забезпечення інвестування щодо власне іноземних інвестицій, створення кредитних спілок, концесій, власності на землю, механізмів державного страхування інвестицій, створення страхових фондів. Інвестиційний клімат, стосується, зазвичай, країни в цілому, тому що неабияк пов'язаний із її правовим полем і спеціальним законодавством, хоча й має вплив на інвестиційну привабливість кожного регіону зокрема.

Під інвестиційною привабливістю регіону йдеться про ступінь сприятливості ситуації, що виникає в ньому, щодо інвестицій, які можуть бути зроблені в регіон. Оцінка інвестиційної привабливості ґрунтується на аналізі чинників, що визначають інвестиційний клімат і сприяють економічному зростанню. Найважливіші складові інвестиційної привабливості регіону: рівень розвитку економіки, природні ресурси і стан екології; енергетичні ресурси; якість робочої сили; рівень розвитку і доступність інфраструктури; географічне положення й територіальне наближення до кордонів держави; адміністративні, технічні, інформаційні та інші перешкоди входження на національний ринок.

Миколаївщина є конкурентоздатним регіоном в Україні: за рейтинговою оцінкою у січні-вересні 2010 року область посіла четверте за рівнем соціально-економічного

розвитку серед всіх адміністративно-територіальних одиниць держави. При цьому Миколаївська область знаходиться на першому місці серед регіонів України за такими показниками, як темп зростання обсягу прямих іноземних інвестицій та створення робочих місць відносно чисельності економічно активного населення.

Інвестиційній привабливості Миколаївського регіону сприяє розвинута транспортна інфраструктура, науково-технічний потенціал та сучасні інформаційні та енергетичні мережі. Удосконалення системи управління інвестиційною діяльністю є важливим стратегічним завданням розвитку економіки регіону. Враховуючи обмеженість внутрішніх інвестиційних ресурсів, міська рада та виконавчий комітет одним з важливіших напрямків своєї роботи мають прийняти покращання інвестиційного клімату та залучення зовнішніх інвестицій. У вирішенні цієї проблеми міська влада має спиратися на ретельно розроблену та обґрунтовану стратегію.

Для прийняття рішення щодо вибору напрямків розвитку інвестиційної діяльності підприємств регіону можна використовувати експертні методи, зокрема матрицю якісного аналізу, яку ще називають матрицею SWOT. SWOT-аналіз – є одним з самих розповсюджених методів стратегічного управління. І хоча він не позбавлений певних недоліків (неточність передбачень та прогнозів), SWOT-аналіз дозволяє надати найбільш загальну оцінку стану економічної системи і обрати прийнятну стратегію.

Використовуючи інструментарій SWOT-аналізу можна визначити стратегічні пріоритети розвитку інвестиційної діяльності Миколаївської області:

Сильними сторонами області є:

- Основним фактором є її вигідне географічне розташування: близькість до великих промислових центрів Донецько-Придніпровського регіону та вихід до Чорного моря. Регіон має добре розвинену транспортну систему й портове господарство, а також економічно вигідні схеми руху вантажних потоків. Миколаївщина спроможна приймати і відправляти вантажі на водному транспорті через Чорне і Середземне моря, внутрішні водні шляхи України, Білорусі, Латвії, Балтійське море, прибережні води Чорного, Азовського морів, річку Дон, Волго-Донський канал, річку Волгу на Каспійське море, внутрішній водний шлях річки Дунай і морський порт Ізмаїл.

- Миколаївська область – один з високорозвинених індустріальних регіонів України. Промисловість області забезпечує майже 40% обсягів суднобудування України, 100% державного виробництва газових турбін, 100% обсягів виробництва глинозему (сировини для виробництва алюмінію), близько 10% електроенергії України (в тому числі близько 20,1% електроенергії виробленої атомними станціями України), 6,4% цементу, 43,4% обробленої після дублення шкіри та 27,7% дубленої без подальшої обробки шкіри, а також понад 47,0% фруктових та овочевих соків, нектарів.

- Сільське господарство має визначальне значення у досягненні продовольчої безпеки держави. Миколаївщина володіє вагомим природно-ресурсним потенціалом – 2 млн. га сільськогосподарських угідь, з яких 1,7 млн. га ріллі, що становить 5% орної землі в Україні, і виробляє конкурентоспроможну як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках сільськогосподарську продукцію.

- Також до сильних сторін, що формують сприятливий інвестиційний клімат Миколаївської області, можна віднести такі: високий рівень технічних, наукових та інтелектуальних надбань, сприятливі природно-кліматичні умови та природні рекреаційні ресурси. А спільне проживання на території області представників більше 100 національностей сприяє розвитку взаємовигідних зв'язків та створенню підприємств з іноземними інвестиціями.

Слабкі сторони перш за все це:

- нестабільна політична ситуація в країні;
- державні гарантії для інвесторів не мають забезпечення;
- низька фінансова спроможність міста стримує виконання програм та не дає можливості реалізувати соціальні проекти, яких потребує місто;

- скасування пільгового режиму СЕЗ “Миколаїв”;
- недостатня інформованість інвесторів про можливість вкладання коштів;
- низька інвестиційна привабливість окремих видів діяльності;
- обмеженість внутрішніх інвестиційних ресурсів;
- недостатній розвиток механізмів страхування фінансових ризиків потенційних інвесторів.

З метою реалізації стратегічних цілей розвитку інвестиційного середовища Миколаївщини, визначено основні дії у сфері інвестиційної політики:

- сприяння розвитку інвестиційної, інноваційної діяльності на території Миколаївщини, залученню вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку міста;
- підвищення іміджу Миколаївщини як території, привабливої для інвестування і співробітництва;
- розвиток виробничої та зовнішньоекономічної діяльності підприємств;
- розробка системи зменшення ризиків вкладення інвесторів;
- створення умов для ефективного використання унікальних природних та туристичних ресурсів для розвитку туризму із залученням інвестицій;
- реалізація конкурентоспроможних інвестиційних проєктів, впровадження нових технологій на базі законсервованих потужностей та нерентабельних підприємств;
- розвиток економічних відносин з Російською Федерацією та країнами СНД, участь у міжнародних форумах, конгресах на користь міста, укладання міжнародних договорів.

Але іноземне інвестування в цих умовах поряд із позитивними для регіону наслідками, несе і відповідні загрози:

- залежність від іноземних інвесторів;
- репатріація прибутків;
- погіршення екологічного становища;
- посилення недосконалої конкуренції;
- дискримінація національної економіки тощо.

Висновки. Удосконалення системи управління інвестиційною діяльністю спрямована на визначення структурно збалансованого обсягу фінансових та виробничих ресурсів з урахуванням пріоритетних напрямків їх розміщення, що забезпечить відновлення економіки регіону, а також і всієї країни в цілому, розв’язання соціальних проблем і сприятиме зростанню авторитету держави в світі. Розробка комплексу механізмів управління залученням іноземних інвестицій сприятиме покращенню інвестиційного клімату в регіоні й посиленню активності учасників інвестиційного процесу.

Анотація

Досліджено інвестиційний клімат Миколаївської області, проведено аналіз Миколаївської області як регіону, а саме сильні та слабкі його сторони, проблеми та перспективи розвитку. Визначено основні стратегічні дії у сфері інвестиційної політики

Ключові слова: інвестиційні процеси, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість

Аннотация

Исследован инвестиционный климат Николаевской области; проведен анализ Николаевской области как региона, а именно сильные и слабые его стороны, проблемы и перспективы развития, определены основные стратегические действия в области инвестиционной политики.

Ключевые слова: инвестиционные процессы, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность.

Abstract

The investment climate of Mykolayiv region, the analysis of Mykolaiv region, namely its strong and weak sides, problems and prospects, the main strategic actions in the field of investment policy

Keywords: investment processes, investment activity, investment attractiveness

Список використаних джерел

1. Закону України "Про місцеві державні адміністрації"
2. Рішення № 13/40 від 2007-07-04 Про затвердження міської Програми залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у м. Миколаїв на 2007-2011 роки
3. Інвестиційна діяльність у Миколаївській області. – Статистичний бюлетень, Миколаїв, 2010. – 31 с.
4. <http://www.oga.mk.ua/>
5. <http://www.oblrada.mk.ua/>
6. <http://invest.mk-oda.gov.ua/>

УДК: 336.276

Буряковський В.В., Матвієць М.В.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УКРАЇНІ

Вступ. Протягом останніх років актуальність теми проблематики боргу держави належить до найважливіших питань державного фінансового управління. Незважаючи на різноманітність висновків всесвітньо відомих учених у галузі фінансової теорії й державних фінансів щодо оптимального способу фінансування бюджетного дефіциту та наслідків нарощування державного боргу, саме державні запозичення стали одним із найпоширеніших інструментів фінансування видатків держави. Це зумовило постійне зростання обсягів боргів практично всіх країн світу [3, с. 139].

Питання зовнішніх та внутрішніх боргів розглядаються в роботах багатьох українських дослідників: Артус М.М. [7], Вахненка В.П. [1], Опрі А.Т. [8], Прутської О.О. [3, 2], Хижої Н.М. [7], Федосова В.М. [4], Бабица А.В. [3], Юрій С.І. [9], Стоян В.І. [9], Мац М.Й. [9], Опаріна В.В. [10], Сафонові Л.І. [10] та інших. В той же час, недосконалість фінансового механізму обслуговування системи державних запозичень поглиблює фінансову кризу і призводить до підвищення соціальної напруги в державі.

Постановка задачі. Відомо, що здійснення державних видатків означає використання бюджетних ресурсів, основним джерелом поповнення яких є податки. Але державні видатки, як правило, перевищують величину доходів бюджету, що зумовлює бюджетний дефіцит. Реалії фінансово-економічного життя свідчать про значне зростання видатків держави порівняно з її доходами, що робить дефіцитність бюджету практично для всіх країн світу звичайною практикою. Саме державне запозичення зумовлює появу й накопичення державного боргу, який виникає внаслідок проведення незбалансованої в розрізі доходів і видатків бюджету фіскальної політики [4, с. 8]. Отже, **метою даної статті** є виявлення причин виникнення державного боргу та розробка заходів ефективного управління державними позиками.

Результати. Починаючи з 1999 року рівень державного боргу України у співвідношенні до ВВП почав скорочуватися, але з 2007 р. знову почав зростати (що

можна прослідкувати з Рис.1). В 2008 р. українська економіка опинилась у подвійній пастці власної та світової фінансових криз. Світова фінансова система поширила свій вплив на Україну шляхом як включення до неї через кредитування національних банківських установ, так і придбання українських приватних банків іноземними банками. В результаті різко зріс корпоративний борг [3, с. 140].



Рис. 1 - Відношення державного та гарантованого державою боргу України до ВВП, 1998 – 2008 р.р.

Як видно із рисунку 1, відношення державного та гарантованого державою боргу України до сукупної доданої вартості в державі має тенденцію до збільшення починаючи з 2008 року, що на сьогоднішній день (травень, 2011) відповідає показнику заборгованості в розмірі понад 3 500 доларів США в розрахунку на одного мешканця України [10]. Динаміку збільшення державного боргу на протязі 2000-2009 років можна простежити в Таблиці 1.

Таблиця 1

Розмір державного боргу України за період 2000-2009рр., млрд. грн.

Державний борг, млрд. грн.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Внутрішній	20,78	21,02	21,4	20,5	20,95	19,19	16,6	17,81	44,67	63,78
Зовнішній	43,44	42,28	43,1	45,6	46,73	43,96	49,51	53,49	86,02	121,2

На кінець липня 2009 року сукупний державний (прямий) і гарантований державою борг України становив 33,262 млрд. дол. З початку 2009 року державний борг у валютному вираженні збільшився на 35,2 %, або на 8,663 млрд. дол. [5].

В уряді розмір боргу вважають критичним. У кінці 2010 року Верховна Рада України прийняла Закон «Про Державний бюджет України на 2011 рік».

Державний борг України на кінець січня 2011р. склав 212 млрд. 133 млн. 243,04 тис. грн. (70,35%), або 26 млрд. 512 млн. 678,5 тис. дол. Державний зовнішній борг склав 119

млрд. 939 млн. 835,96 тис. грн. (39,78%), або 14 млрд. 990 млн. 230,97 тис. дол. Державний внутрішній борг склав 92 млрд. 193 млн. 407,08 тис. грн. (30,57%), або 11 млрд. 522 млн. 447,53 тис. дол. [11].

Гарантований державою борг України склав 89 млрд. 405 млн. 504,24 тис. грн. (29,65%), або 11 млрд. 174 млн. 011,95 тис. дол., зокрема: гарантований зовнішній борг – 75 млрд. 346 млн. 696,03 тис. грн. (24,99%), або 9 млрд. 416 млн. 924,48 тис. дол.; гарантований внутрішній борг – 14 млрд. 058 млн. 808,21 тис. грн. (4,66%), або 1 млрд. 757 млн. 087,47 тис. дол. [4, с 56].

В Україні відсутність єдиної методології обліку умовних зобов'язань держави та єдиної інтегрованої бази даних істотною мірою перешкоджає проведенню ефективної бюджетної політики та не створює надійних підстав для уникнення боргових ускладнень.

Пріоритетами фінансової політики держави повинні виступати здійснення зваженої боргової політики та утримування стабільного співвідношення державного боргу і ВВП, зведення бюджету з помірним дефіцитом і контролювання умовних зобов'язань держави. Для забезпечення керованості боргових процесів в Україні слід дотримуватися економічно безпечного дефіциту бюджету та обмежити зростання умовних зобов'язань держави. З метою забезпечення стабільності державних фінансів України у середньостроковій перспективі та запобігання різкому зростанню боргових зобов'язань Уряду в період економічного спаду необхідно запровадити моніторинг і оперативний облік усіх видів фінансових зобов'язань держави, які потенційно можуть впливати на розмір державного боргу України, а також систему заходів, спрямованих на зменшення обсягу позикового фінансування ризикових і потенційно небезпечних форм фінансування державних проектів [1, с. 45].

Повертаючись до проблем загального рівня боргового навантаження, слід зазначити: для гарантування стабільної ситуації у валютно-фінансовій сфері та забезпечення платоспроможності держави в середньостроковій перспективі державний борг України не повинен перевищувати 35% ВВП. Сьогодні, з урахуванням численних і ризикових умовних зобов'язань держави, дотримання такого обмеження вимагає забезпечення спрямованості її боргової політики на утримування стабільного співвідношення державного боргу і ВВП. Цільові орієнтири щодо розміру державного боргу в Бюджетних деклараціях повністю узгоджуються з нашими висновками і результатами проведеного дослідження [3, с. 141].

Головною проблемою нашої країни є відсутність єдиної системи вимірювання грошових показників рівня заборгованості та його співвідношення з ВВП [1, с. 143]. Саме цьому немає чіткості та прозорості при публікаціях річних чи поточних оцінок та даних обсягів боргу.

Спираючись на іноземний досвід управління державним боргом, слід акцентувати увагу на застосуванні методу "цільових орієнтирів" в оцінці ефективності боргової політики, на основі якого може здійснюватися неупереджена оцінка ефективності боргової політики. Між тим, його застосування передбачає проведення активної політики в частині як здійснення запозичень, так і операцій із державним боргом на основі застосування стандартних схем та процедур: дострокового викупу, використання деривативів при емісії боргових зобов'язань, хеджування та сек'юритизації боргу. Застосування операцій активного управління державним боргом дозволить заощадити значні кошти, що спрямовуються на обслуговування та погашення державного боргу [2, с. 280].

Одним з перших кроків України на шляху стабілізації можна вважати постанову Кабінету Міністрів від 2 березня 2011 року «Про затвердження середньострокової стратегії управління державним боргом на 2011-2013 роки» (Далі - Стратегія). Основними цілями стратегії стали: здійснення державних запозичень на основі відповідних планів і обґрунтованих прогнозів потреби держави у фінансових ресурсах; забезпечення ефективного функціонування внутрішнього ринку державних цінних паперів та

розширення доступу до міжнародного ринку капіталу; удосконалення нормативно-правової бази з питань управління державним боргом; забезпечення прозорості здійснення заходів та укладення правочинів з управління державним боргом; подальше формування іміджу України як надійного позичальника, що вчасно та в повному обсязі виконує свої боргові зобов'язання. Основними заходами, які необхідно здійснити для реалізації Стратегії, повинні стати наступні, які представлені на рисунку 2. Також повинна застосовуватись підтримка на належному рівні та розвиток інформаційно-технічного забезпечення процесу управління державним боргом, зокрема шляхом удосконалення інформаційно-аналітичної системи "Управління державним боргом", розміщення інформації про управління державним боргом на офіційному веб-сайті Мінфіну, що буде забезпечувати прозорість та відкритість інформації для аналітичних дій, а також удосконалення принципів механізму регулювання державного боргу.

При реалізації Стратегії очікується досягти таких результатів на кінець 2011, 2012 і 2013 років відповідно: відношення обсягу державного боргу до внутрішнього валового продукту - на рівні не більш як 32, 30 і 28 відсотків; частка державного внутрішнього боргу - не менш як 46, 46 і 48 відсотків; частка державного боргу з фіксованою ставкою - не менш як 69, 73 і 80 відсотків; середньозважений строк до погашення державного боргу - не менш як 4, 4 і 5 років.



Рис.2 - Основні заходи рекомендаційного характеру щодо удосконалення процесу управління державним боргом України

Науково обґрунтованими принципами механізму регулювання державного боргу повинні стати наступні: 1. Принцип комплексності та цілісності, тобто взаємозв'язок внутрішньої та зовнішньої позикової та боргової політики як частини фінансово-бюджетної політики України; 2. Принцип доцільності, тобто забезпечення економічної безпеки держави через диверсифікацію джерел та форм запозичень; 3. Принцип гнучкого реагування, що значить здійснення постійного моніторингу динаміки ринку цінних паперів, координацію дій на національному та світовому ринках позичкового капіталу; 4. Безперервність контрольних заходів, тобто прийняття своєчасних заходів з узгодження динаміки ринку державних цінних паперів та фінансового ринку в цілому; 5. Принцип стабілізації боргу – обмеження на законодавчому рівні щорічного обсягу державних запозичень; 6. Принцип скорочення боргу – проведення заходів, що сприяють розвитку внутрішнього та зовнішнього вторинних ринків боргових зобов'язань; 7. Принцип упорядкування заборгованості – максимальна гармонізація економічних інтересів інвесторів та держави на ринку державних цінних паперів; 8. Принцип ефективного використання запозичених коштів – забезпечення економічної та фінансової ефективності державних запозичень; 9. Принцип збереження суверенітету держави – здійснення політики управління державним боргом з урахуванням інтересів національної більшості.

Висновки. Частка державного боргу, що рефінансується в наступному 2012 році, орієнтовно становитиме не більш як 16 відсотків на кінець відповідного періоду. Політика управління державним боргом повинна включати такі важливі складові: формування боргової стратегії, націленої на забезпечення сталості та обґрунтованості рівня державного боргу; досягнення збалансованої структури боргу; активне управління ринковою частиною державного боргу; збереження потенціалу рефінансування боргу при зміні кон'юнктури фінансових ринків; виконання цільових орієнтирів щодо вартості обслуговування боргу і допустимого ступеня ризику; утримування заборгованості державного сектора економіки на економічно прийнятному рівні.

Анотація

В статті розглянуто сутність управління державним боргом в Україні, сьогоdnішній стан внутрішнього та зовнішнього боргового зобов'язання України та запропоновано науково обґрунтовані принципи та оптимальні способи управління ним.

Ключові слова: борг, державне боргове зобов'язання, аналіз, стратегія, управління боргом, запозичення.

Анотация

В статье рассмотрено сущность управления государственным долгом в Украине, нынешнее состояние внутреннего и внешнего долгового обязательства Украины и предложено научно обоснованные принципы и оптимальные способы управления ими.

Ключевые слова: долг, государственное долговое обязательство, анализ, стратегия, управление долгом.

Summary

In article is considered essence of management by a public debt in Ukraine, the present condition of the internal and external promissory note of Ukraine and is offered scientifically well-founded principles and optimum ways of management of them.

Keywords: debt, government debt, analysis, strategy, debt management.

Список використаної літератури:

1. Вахненко Т.В. Державний борг України: поточний стан і ризику [Текст] / Т. Вахненко // Економіка України. – 2008. – №7. – С. 37-46.
2. Прутська О.О., Чубатюк В.М. Особливості управління державним боргом умовах фінансової кризи [Текст] / О. Прутська, В. Чубатюк // Актуальні проблеми

- економічного розвитку України в умовах глобалізації. - 2009 – С. 276-281.
3. Прутська О.О., Бабич А.В. Реструктуризація зовнішніх боргів України в умовах глобалізації [Текст] / О. Прутська, А. Бабич // Актуальні проблеми економічного розвитку України: збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції 24 квітня 2009 р. – Вінниця: ВТЕІ КНТЕУ, 2009. – С. 139-145.
 4. Федосов В.М., О.А. Колот Управління державним боргом у контексті ризик-менеджменту [Текст] / В.Федосов, О. Колот // Фінанси України. – 2008. – №3. – С. 3-33.
 5. Ніконенко В.В. «Борги наші тяжкі...» [Текст] / В. Ніконенко // Дзеркало тижня № 32 (760) 29 серпня — 4 вересня 2009.
 6. Постанова Кабінету Міністрів України від 2 березня 2011 р. N 170«Про затвердження середньострокової стратегії управління державним боргом на 2011-2013 роки».
 7. Артус М.М., Хижа Н.М. Бюджетна система України: Навчальний посібник [Текст] / К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005.- 220 с.
 8. Опря А.Т. Фінансове право: Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004. - 248 с.
 9. Юрій С.І., Стоян В.І., Мац М.Й. Казначейська система [Текст] / К.: Карт-бланш, 2006. – 423 с.
 10. Бюджетний менеджмент: Підручник Федосов В., Опарін В., Сафонова Л. КНЕУ, 2004, 864 с.

УДК: 656.071.8:658

Копитко В. І.

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРВІСУ ПРИ ОРГАНІЗАЦІЇ ШВИДКІСНОГО РУХУ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

Постановка проблеми. Одним з напрямків у забезпеченні конкурентоспроможності та рентабельності пасажирських залізничних перевезень є забезпечення конкурентного ринку транспортних послуг із застосуванням логістичного сервісу.

Логістичний сервіс охоплює систему фірмового транспортного обслуговування, експлуатаційну роботу залізниць, що при оновленні та модернізації рухомого складу повинен повністю задовольняти потреби населення в переміщеннях використовуючи швидкісний рух, що відповідно вплине на якість перевезень. Відповідно ставляться вимоги по забезпеченню відповідного сервісу на вокзалах та поїздах, що сприятиме ефективному використанню технічних засобів та зниженню в цілому і собівартості перевезень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема підвищення якості пасажирських перевезень займались багато науковців в Україні та зокрема, І. Аксьонов, О. Бакаєв, В. Дикань, Ю. Бараш, В. Верлока, О. Громова, О. Гудков, В. Гудкова, М. Макаренко, М. Окландер, Л. Позднякова Є. Сич, Ю. Цветов та інші. В напрямку маркетинго-логістичного підходу в забезпеченні сервісного обслуговування пасажирів висвітлені у роботах таких вітчизняних науковців Т. Мельник, А. Рябовал, І. Рудяченко, О.Христофор, О. Сіренко та ін. Проте робіт по дослідженню логістичного сервісу є недостатньо, що особливо актуально в перспективі інтеграції українських залізничних

пасажирських перевезень в європейську систему перевезень. Це і обумовлює актуальність цих досліджень.

Виклад основного матеріалу. Одним із визначених напрямів структурної перебудови залізничного транспорту є розвиток конкурентного сектору в сфері пасажирських перевезень, оскільки ринок залізничних перевезень монополізований із елементами державного регулювання тарифної політики. Перехід на логістичні принципи управління пасажиропотоками проходить в складних соціально-економічних умовах і супроводжується перевищеністю попиту на них. На сьогоднішній день питома вага залізничного транспорту становить понад 40 % в загальному пасажирообігу. Підвищення цін на дизельне паливо, електроенергію та інші складові, що впливають на собівартість перевезень на 30-40 %, тарифи на пасажирські перевезення не підвищуються відповідно до впливу цих складових. Для зниження собівартості необхідно здійснити міроприємства по підвищенню ефективності роботи. Одним з них це запровадження логістичного сервісу при впровадженні при впровадженні швидкісного руху на залізничному транспорті.

Під впливом процесів глобалізації відбуваються зміни в транспортно-економічних зв'язках країн які вимагають застосування нових підходів до які вимагають застосування нових підходів до розвитку транспортної галузі, пошуку нових технологій та альтернативних раціональних шляхів перевезення пасажирів та вантажів, що безумовно призводить до перерозподілу сегментів транспортного ринку, формуючи його нову структуру. При цьому транспорт як галузь нематеріального виробництва, з одного боку, здійснює неабиякий вплив на пошкваллення транспортної активності держави, забезпечуючи тим самим її економічне зростання, а з іншого, сприяє розвитку зовнішньо-економічних відносин, оскільки підвищення продуктивності транспортних систем приводить до скорочення питомих транспортних витрат, сприяючи розвитку зовнішніх економічних відносин та утягуючи в сферу міжнародних економічних відносин усе нові і більш віддалені, складні ринки товарів. З іншого боку, транспорт, виступаючи інфраструктурною галуззю, перебуває в значній залежності від промислового виробництва та сільського господарства, оскільки він виступає як споживач продукції, так і основний засіб її транспортування. Тому можна сміливо говорити про те, що транспорт є інструментом реалізації національних інтересів та забезпечення належного місця країни в системі міжнародних відносин(1, с.14).

Відзначаючи вплив на транспортну галузь глобалізаційних процесів необхідно врахувати і те, що в системі пасажирських перевезень на залізничному транспорті існують не ринкові з боку держави на врівноваження попиту-пропозиції. Так, лише за 4 місяці 2011 року залізницям України не компенсовані 138 млн. грн.. за перевезення пільгових пасажирів, за ці кошти можна купити 3 нових електропоїзди. В той же час Укрзалізницею в листопаді 2010 року прийнято рішення про закупівлю 10 швидкісних потягів південнокорейського виробника Hyundai, адже швидкісний рух – один із основних пріоритетів в транспортній політиці всього світу і з 26 проектів розвитку транспортної інфраструктури ЄС - 9 становлять проекти швидкісних магістралей. Америка на будівництво швидкісних залізниць планує виділити 13 млрд. дол. США, а Китай до 2020 року планує збільшити їх протяжність у 2 рази. Використання швидкісних потягів Hyundai для потреб України під час Євро-2012, які можуть розвивати швидкість до 180 км. за годину, що дасть змогу скоротити на третину час пересування між містами, що прийматимуть матчі. Щоб якісно надавати транспортні послуги необхідно застосувати логістичний сервіс.

Логістичні транспортні послуги можна характеризувати як товар у виді діяльності, результатом яких є корисний ефект. Сервіс можна характеризувати як діяльність по наданню послуг, тобто саме поняття „сервіс” тісно взаємопов'язаний з термінами „послуга” та „обслуговування”. В умовах ринку транспортних послуг виникає необхідність чіткого розуміння таких понять, як „транспортна послуга” та „транспортне обслуговування”. В процесі взаємодії різних видів транспорту призвело до необхідності

формування наукових підходів маркетинго-логістичного забезпечення ринку пасажирських перевезень, адже в науково-практичній діяльності в управлінні потоками з'явилися такі поняття, як „логістична операція”, „логістична послуга”, „логістичне обслуговування” та „логістичний сервіс”.

Одним із факторів, що впливає на рентабельність перевезень є собівартість. Методом формування собівартості пасажирських залізничних перевезень, що враховує принципи організації та технології перевізного процесу залізничним транспортом, а також дозволяє виокремити витрати на здійснення перевезень пасажирів за виробничо-технологічними операціями (УТП), складовими витрат (місцями виникнення витрат, укрупненою галузевою приналежністю, учасниками перевезення, операціями перевізного процесу) та елементами витрат, можна вважати організаційно-матричний метод формування собівартості пасажирських залізничних перевезень.

Використання організаційно-матричного методу визначення собівартості перевезення пасажирів залізничним транспортом дозволить: розробити методичну основу для розподілу природномонопольної та потенційно конкурентної сфер; створити економічні умови для розвитку конкуренції в потенційно конкурентному секторі залізничних перевезень; удосконалити організаційно-економічні засади державного регулювання пасажирських залізничних перевезень; визначити вплив змін технології, вартості та норм витрат всіх видів ресурсів, задіяних в перевізному процесі, на собівартість перевезення пасажирів залізничним транспортом.

Запропонований метод дозволяє визначити економічно обґрунтовану собівартість пасажирських залізничних перевезень, яка має бути використана в тарифних цілях, що забезпечить використання позитивних тенденцій в дії об'єктивних законів ринку, сприятиме досягненню балансу інтересів виробників та користувачів транспортних послуг, подоланню економічних суперечностей при створенні конкурентного середовища в сфері експлуатації залізниць(3, с.37)

Послуга в логістичному розумінні – це деяка дія, що приносить користь споживачу. Послуга як продукт праці має споживчу вартість, і це визначає її товарний характер, який виражається в здатності бути реалізованою споживачами як своєрідний товар. Ця риса споріднює послуги з матеріальним товаром. При цьому вартість сервісних послуг іноді може перевищувати витрати безпосередньо на виробництві послуги. Робота з надання послуг, тобто із задоволення потреб у перевезеннях, називається сервісом. Сервіс нерозривно пов'язаний з розподілом і є комплексом послуг, які надаються в процесі замовлення, купівлі, постачання і подальшого обслуговування продукції. Виходячи з цього логістичний сервіс може бути реалізований тільки в сферах розподілу і обігу, він є певною сукупністю послуг, які надаються в процесі безпосереднього постачання товарів споживачам, що є завершальним етапом просування матеріального потоку логістичними ланцюгами.

На кожному з етапів розвитку інтегрованої системи залізничних перевезень у розв'язанні суперечностей рольова участь належить механізму ціноутворення. Існуючий механізм встановлення залізничних тарифів не дозволяє розв'язати ані внутрішні, ані зовнішні суперечності, тому перетворюється в свою протилежність, гальмує подальший розвиток інтегрованої системи залізничних перевезень і відповідно до вимог закону заперечення заперечення вимагає формування більш досконалого механізму ціноутворення, який на кожному з етапів встановлення тарифів на інтегровані залізничні перевезення враховує необхідність:

1. постійної адаптації інтегрованої системи залізничних перевезень до змін зовнішнього середовища;
2. забезпечення гармонійного співвідношення між прогресом продуктивних сил та еволюцією відносин економічної власності в інтегрованій системі залізничних перевезень;

3. поступового переходу від державного регулювання до вільного ціноутворення в потенційно конкурентному секторі;
4. створення умов протидії монополістичним тенденціям в потенційно конкурентному секторі залізничного транспорту.

Отже, механізм ціноутворення на інтегровані залізничні перевезення по суті є адаптивно-гармонізаційним, а його створення та розвиток відбуваються під впливом дії об'єктивних економічних законів.

Під адаптивно-гармонізаційним механізмом ціноутворення (АГМЦ) на інтегровані залізничні перевезення слід розуміти послідовність різних етапів процесу формування та встановлення тарифів на основі раціонального поєднання факторів зовнішнього та внутрішнього середовища відповідно до дії законів вартості, попиту, пропозиції, конкуренції з урахуванням економічних, організаційно-економічних, техніко-економічних відносин між суб'єктами залізничного транспорту та забезпеченням вимог закону адекватності виробничих відносин рівню й характеру продуктивних сил (2, с.84-85).

Сучасна вітчизняна і світова практика свідчить про зростання ролі послуг у конкурентноздатності підприємств на ринках збуту. Це пояснюється в першу чергу тим, що в сучасній економіці, як уже зазначалося раніше, чітко простежується напрямок розвитку сукупної пропозиції „товару-послуги”. Покупець фактично здобуває не тільки товар як фізичний об'єкт, але і послуги, які супроводжують його продаж. У цих умовах для більшості споживачів стала важливою не сама пропозиція, а, скоріше, суб'єктивний спосіб її сприйняття. Тому в останні роки прерогативою логістики поряд з управлінням матеріальними потоками є й управління сервісними потоками. Крім того, логістичний підхід виявився ефективним і для підприємств, які тільки надають послуги (транспортні, експедиторські, вантажопереробні та ін.).

Реалізуючи програму загальної стратегії та впроваджуючи відповідні інвестиційні проекти українська держава і суспільство в стратегічній перспективі планують отримати такі результати у сфері розвитку залізничного транспорту: прискорення соціально-економічного зростання в країні, що надасть мультиплікативний ефект на зростання ВВП; підвищення мобільності населення та бізнесу; зниження народногосподарських транспортних витрат, що буде сприяти залученню вивільнених коштів в інші сфери української економіки; утворення територіальних виробничо-наукових кластерів і згладить міжрегіональну диференціацію; підвищення загальної конкурентоспроможності української економіки і привабливості країни для розвитку бізнесу і зростанню інвестиційних надходжень; впровадження інноваційної техніки та технологій, забезпечить кластерний розвиток транспортного машинобудування та інших взаємозалежних галузей економіки; вкладення приватних інвестицій, в тому числі у будівництво залізничних ліній, розвиток перевізної, експедиторсько-логістичної діяльності, оперування рухомим складом і розвиток сервісного обслуговування.

Для отримання цих результатів до 2015 року необхідно щоб стратегія розвитку залізничного транспорту України стала основою і одночасно інструментом об'єднання зусиль держави та підприємницького співтовариства. Це б дало можливість залізничному транспорту України перетворитися з фактора можливого ризику обмеження зростання української економіки, в джерело її сталого розвитку (4, с.227).

В країнах Західної Європи широко використовується поняття „логістика сервісного відгуку”, що визначається як процес координації логістичних операцій, необхідних для надання послуг найефективнішим щодо витрат і задоволення запитів споживачів способом є найчастіше основним стратегічним елементом менеджменту багатьох закордонних фірм, які надають послуги. Критичними елементами цього підходу є прийом замовлень на послуги і моніторинг надання послуг. Як і матеріальні потоки, потоки послуг поширюються у певному середовищі доставки у якій існують ланки логістичної системи, логістичні канали, ланцюги і т.д. Цю мережу потрібно побудувати так, щоб з максимальною ефективністю задовольняти вимоги клієнтів щодо рівня обслуговування.

Таким чином предметом логістичного сервісу є певний комплекс (набір) відповідних послуг.

На сучасному етапі Європейський Союз, прямуючи до єдиної транспортно-логістичної структури, визначив основні орієнтири в цьому напрямі й Україна займає тут чільне місце. Важливим, з погляду єврологістичної інтеграції, є також розвиток залізничної галузі в плані підвищення конкурентоспроможності пасажирських перевезень на основі проектно-орієнтованого супроводу прийняття рішень в умовах посилення траскордонної співпраці. Особливої актуальності це набуває в перспективі майбутньої участі України в Євро-2012, адже сьогодні відкривається багато можливостей участі України в міжнародних логістичних проектах, що фінансуються з коштів ЄС. Аналіз стану пасажирських перевезень виявив чимало проблем, які не сприяють єврологістичним інтеграційним перспективам. Для їхнього вирішення необхідно залучити експертів та спеціалістів для розроблення та реалізації проектів траскордонної співпраці між регіонами України, Польщі, інших країн – учасниць з-поміж науковців, представників бізнесу, органів місцевої влади, громадськості. В подальших дослідженнях такої інтегрованої групи доцільно ретельніше вивчити проектні можливості реформування галузі, удосконалення організаційної та логістичної структури, шляхів залучення необхідних інвестиційних ресурсів, особливо використовуючи часові обмеження переваги цієї можливості щодо проведення Євро-2012 (5, с.31).

Виходячи з цього необхідно розробити регіональні програми маркетинго-логістичного забезпечення пасажирських перевезень: модернізація транспортної інфраструктури у відповідності до оновлення рухомого складу для забезпечення зростаючих пасажиропотоків; поліпшення якості та конкурентоспроможності надання транспортних послуг; забезпечення доступності транспортних послуг клієнтам; створити умови для залучення приватних капіталів, для цільових програм розвитку транспорту забезпечивши при цьому рівень екологічної безпеки; державне регулювання структурних реформ на залізничному транспорті у відповідності до регіональних програм розвитку галузі.

Однією з найважливіших задач управління пасажирськими перевезеннями є розробка типових стандартів транспортного обслуговування, що забезпечує відповідний рівень сервісу. Якість транспортного обслуговування пасажирів традиційно оцінюється як ступінь задоволення попиту. Практика перевезень пасажирів в країнах ЄС показує приклади підвищення якості обслуговування на основі створення ефективних систем пасажиропотоків з широким спектром логістичних послуг. Необхідно нове, сучасне розуміння якості транспортного обслуговування на основі концепції і міжнародних стандартів обслуговування.

Управління пасажиропотоками неможливо без перетворення інформаційних потоків. Інформаційні потоки можуть випереджувати пасажиропотоки (наприклад інформація про замовлення та бронювання квитків, або про прибуття пасажирів і т. д.) тобто вони можуть співпадати або не співпадати з пасажиропотоками як по напрямку, так і по маршруту руху. Інформаційний потік характеризується джерелом виникнення напрямку руху, швидкістю передачі і прийому, інтенсивністю і кількістю інформації. Інформаційні потоки є основою технологічного процесу управління пасажиропотоками, який може бути представлений як комплекс задач по вивченню попиту і пропозиції (можливих варіантів доставки пасажирів, встановлення зв'язків між партнерами транспортного ринку і визначення необхідності посередництва) і управління ними по критеріям економічного інтересу всіх учасників логістичного ланцюжка і розробки стратегій управління пасажиропотоками і їх прогнозування, тобто ефективність управління логістичними системами пов'язана із організацією планування перевезень та інформації.

Висновки. Сучасний етап розвитку логістичного сервісу при впровадженні швидкісного руху на залізничному транспорті можна визначити в наступному: при організації та здійсненні логістичних операцій вдосконалювався управлінський механізм пасажиропотоками. Це операційний підхід, який направлений на вдосконалення різних операцій в логістичній системі; маркетингові дослідження транспортного ринку, постійно сприяли вдосконаленню логістичних систем – швидко реагували з боку перевізників на потреби пасажирів; інтеграція і відповідно координація всіх учасників логістичного ланцюжка, що здійснюють пасажирські перевезення різними видами транспорту. Інформаційні потоки є основою технологічного процесу управління пасажиропотоками, який може бути представлений як комплекс задач по вивченню попиту і пропозиції. Підвищення ефективності та якості роботи логістичного сервісу визначається впровадженням інновацій тобто наукові досягнення в логістиці не визначаються лише на оновлення рухомого складу технологічних процесів, а вимагають крім того на вдосконалення процесу організації логістичних операцій, розробку нових технологій та забезпечення наукових підходів у вирішенні логістичних проблем.

Логістичне сервісне обслуговування споживачів може здійснюватися як самим перевізником, так і посередницькою структурою, а також спеціалізованими туристичними фірмами. Це залежить від виду логістичної системи, рівня вимог споживачів транспортних послуг і стратегії перевізника і т.д.

Анотація

В статті розглядається необхідність запровадження логістичного сервісу при організації швидкісного руху на залізничному транспорті, що можна визначити в наступному: при здійсненні логістичних операцій вдосконалювався управлінський механізм пасажиропотоками. Підвищення ефективності та якості роботи логістичного сервісу визначається впровадженням інновацій тобто наукових досягнень на вдосконалення логістичних операцій, розробку нових технологій та забезпечення наукових підходів у вирішенні логістичних проблем. Обґрунтовано необхідність впровадження системи логістичного управління та технологій, що сприяють скороченню витрат, отриманню максимального прибутку та забезпечення належного рівня екологічної безпеки, розробка привабливої для пасажирів цінової політики, при цьому визначивши фінансування залізниць за напрямками, що визначають пріоритети розвитку галузі.

Ключові слова: логістичний сервіс, швидкісний рух, залізничний транспорт, пасажирські перевезення, цінова політика.

Аннотация

В статье рассматривается необходимость внедрения логистического сервиса при организации скоростного движения на железнодорожном транспорте, что можно определить в следующем: при проведении логистических операций усовершенствуется управленческий механизм пассажиропотоками. Повышение эффективности и качества работы логистического сервиса определяется внедрением инноваций т.е. научных достижений на усовершенствование логистических операций, разработку новых технологий и обеспечение научных подходов в решении логистических проблем. Обосновано необходимость внедрения системы логистического управления и технологий, что способствует уменьшению издержек, получению максимальной прибыли и обеспечению должного уровня экологической безопасности, разработка привлекательной для пассажиров ценовой политики, при этом сделав выбор финансирования железных дорог за направлениями, что определяют приоритеты развития отрасли.

Ключевые слова: логистический сервис, скоростное движение, железнодорожный транспорт, пассажирские перевозки, ценовая политика.

Annotation

In the article the necessity of logistic service establishment at the high-speed railway traffic organization that can be determined in the following: by logistic operations commitment administrative mechanism of the traffic flow improved, is estimated. Increasing efficiency and quality of logistic service are conditioned by application of innovations that is scientific achievements on the logistic operation refinement, innovative activity and providing scientific approaches in solution of the logistic problems. The necessity of establishment of the logistic management and technologies that assist to reduce expenses, receive the highest possible income and provide appropriate level of ecological security, develop taking for passengers price policy, and in addition to that determine financing of railways in directions that are priorities in the development of the branch is proved.

Key words: logistic service, high-speed railway traffic, railway transport, railway transport, passengers' transportation, price policy.

Список використаних джерел:

1. Дикань В.Л., Корінь М.В. Ефективність роботи транспортної системи України в умовах глобалізації економічних систем // Вісник економіки транспорту і промисловості № 33, Українська державна академія залізничного транспорту, м.Харків- 2011, с.13-19.
2. Сич Є.М., Колесникова Н.М. Формування адаптивно-гармонізаційного механізму ціноутворення на залізничному транспорті України // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту: Серія "Економіка і управління" – Вип. 11. – ДЕТУТ, 2008. – 275 с.82-90.
3. Колесникова Н.М., Познякова О.В. Обґрунтування організаційно-матричного методу визначення собівартості перевезень пасажирів залізничним транспортом // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту: Серія "Економіка і управління". – Вип. 11. – ДЕТУТ, 2008. –с.32-38.
4. Реброва А.Ю. Теоретичні та методичні підходи розробки стратегії залізничного транспорту // Вісник економіки транспорту і промисловості № 34, Українська державна академія залізничного транспорту, м.Харків- 2011, с.222-227.
5. Бакушевич І.В., Гуменюк Р.О. Залізничні пасажирські перевезення в контексті єврологістичної інтеграції // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" Логістика №633 м.Львів-2008 с.23-31

ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКА - ІНФРАСТРУКТУРНА ГАЛУЗЬ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку світової енергетики свідчать про зростання значення процесу інтеграції національних та регіональних електроенергетичних комплексів у подальшій глобалізації енергетичних ринків. У зв'язку з цим виникає потреба дослідити роль електроенергетичної інфраструктури у забезпеченні суб'єктів світового господарства електроенергетичними ресурсами, розкрити її функції у досягненні інтенсивності формування єдиних регіональних енергетичних систем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В.Г. Варнавський, оцінюючи роль електроенергетичного комплексу, підкреслює, що „електроенергетика відіграє надзвичайно важливу роль в сучасному суспільстві та економіці, будучи однією з головних інфраструктурних галузей” [2, 25 - 32].

Є.Ю. Винокуров, розглядаючи проблеми формування електроенергетичних ринків на теренах СНД та Євразії підкреслює: «що створення регіональних та субрегіональних електроенергетичних ринків є на порядку денному в багатьох регіонах світу. Вирішення цього завдання вимагає значного обсягу інвестицій та складної роботи з гармонізації національної регулятивної бази» [3, с. 36].

І. Пашковська, досліджуючи проблеми енергетичного забезпечення ЄС зазначає: «парадокс енергетичної ситуації Євросоюзу полягає в небажанні використовувати єдино вільно доступний для членів ЄС енергоресурс – уран, сировину для виготовлення атомної енергії» [5, с. 51].

Є. Кудрявцева, оцінюючи електроенергетичну інфраструктуру економічної інтеграції країн МЕРКОСУР відзначає: «На початок ХХІ століття нараховувалося півтора десятка міжнаціональних об'єднань ЛЕП між основними районами виробництва та споживання електроенергії в Аргентині, Бразилії, Венесуелі, Парагваї, Уругваї та Чилі. За час існування МЕРКОСУР значно збільшилося взаємне постачання електроенергії» [4, с. 79].

Н. Байков та інші, характеризуючи перспективи розвитку світової енергетики акцентують увагу на тому, що: «... на перспективу до 2030 року очікується подальше зростання масштабів та глибини електрифікації світової економіки і відповідно споживання електроенергії» [1, с. 25].

Виклад основного матеріалу. Активізація розвитку світових продуктивних сил та їх подальша інтернаціоналізація безпосередньо пов'язана з енергетичним господарством, яке, своєю чергою, має враховувати досягнення науково-технічного прогресу. Йдеться про ефективне використання усіх видів енергоносіїв шляхом широкого впровадження на національному та інтернаціональному рівнях енергозберігаючих техніки та технології, вдосконалення нових методів видобутку вугілля, нафти та газу, економію видобутого палива в процесі його транспортування. Ефективність та інтенсивність наднаціонального виробництва значною мірою залежить від його енергозабезпеченості, що є основною умовою та матеріальним ресурсом світової економіки.

Головними тенденціями розвитку енергетичного господарства світу як підсистеми глобальної виробничої інфраструктури на межі тисячоліть є: по –перше, інтернаціоналізація та глобалізація енергетичних ринків, яким властиві нові сутнісні риси наднаціонального виробництва планетарного масштабу. По – друге, створення єдиного міжнародного енергетичного простору, де усі його суб'єкти реалізують свої національні інтереси. По – третє – це процес діалектичного розвитку, взаємопроникнення та взаємодоповнення національних і регіональних паливно – енергетичних транснаціональних корпорацій. Усе це суттєво впливає на об'єднання інтересів суб'єктів

світового енергетичного господарства з метою постійного та надійного енергопостачання окремих національних економік та регіональних угруповань (зокрема Європейський Союз). При цьому подальший розвиток та інтеграція електроенергетичних ринків стає запорукою досягнення енергетичної безпеки у різних регіонах.

У багатьох країнах світу електроенергетика є базовою інфраструктурною галузю їх національних економік. Процес глобалізації світогосподарських відносин зачепив також електроенергетичний комплекс, оскільки в майбутньому очікується подальша електрифікація світової економіки. Сучасні параметри світового виробництва електроенергії такі.

Таблиця 1

Виробництво електроенергії в світі і деяких країнах на електростанціях різного типу (2006 р.) [6, Part II.4 – II. 7]

Країни світу	Виробництво електроенергії (млрд кВт/ч)	Частка у виробництві електроенергії, %			
		ТЕС	ГЕС	АЕС	Інші джерела
США	4300	71,9	7,4	19,0	1,7
Китай	2903	83	15	1,9	0,1
Японія	1100	62,8	7,8	27,6	1,8
Росія	995	66,4	17,6	15,7	0,3
Індія	744	81,2	2,1	18,9	1,0
Німеччина	636	66	4,3	26,3	3,4
Канада	612	25,1	58	15,3	1,6
Франція	574	11,1	10,6	78,4	0,9
Бразилія	419	9,8	83,2	3,2	3,8
Великобританія	398	78	2,1	18,9	1,0
Україна	193	46,5	6,8	46,7	0
Світ загалом	19014	66,4	16,4	14,7	2,3

Наведені абсолютні та відносні показники (табл. 1) виробництва електроенергії окремими країнами світу на різних типах електростанцій свідчать, що першу п'ятірку серед виробників електроенергії очолюють США – 4300 млрд кВт/год, що складає 22,6% світових обсягів, на другому місці – Китай 2903 млрд кВт/год, тобто – 15,3%, третю позицію займає Японія – 1100 млрд кВт/год, а це – 5,8%, на четвертому місці – Росія – 995 млрд кВт/год – 5,2%, і закриває п'ятірку Канада – 744 млрд кВт/год – 3,9% виробництва електроенергії у світі. Водночас потреба у додаткових електроенергетичних потужностях постійно зростає, потребує відповідних інвестицій (табл. 2.).

Найбільша частка електроенергії виробляється на теплових електростанціях, і лідером у цьому виступає Китай, виробляючи 83% енергії на ТЕС. На другому місці Індія – 81,2%, на третьому США – 71,9%. Тобто теплові електростанції й надалі залишаються основою світової електроенергетики, хоча вони споживають мільйони тонн палива і створюють екологічні проблеми в різних районах світу. Як правило, великі ТЕС будуються в районах видобутку палива або поблизу інфраструктурних об'єктів ПЕК, що забезпечують його постачання.

Важливе місце серед світових суб'єктів виробництва електроенергії займають гідроелектростанції (ГЕС). Правда, теоретичний гідроенергетичний потенціал планети використовується приблизно 30 – 40%. Групу лідерів у виробництві гідроенергії очолює Бразилія, де 83,2% електроенергії виробляється на ГЕС. Найбільші з потужних ГЕС розміщуються на межі Бразилії – Парагваю на річці Парана (12 млн кВт), венесуельська „Гурі” на р. Корона, аргентинська „Гранд-кулі” на р. Колумбія. За даними Міжнародного

енергетичного агентства, виробництво гідроенергії в світі перевищило 2,3 млрд кВт/год, що складає 16,4% її глобального виробництва [6, Part II.3, 20].

Таблиця 2.

Додаткові електроенергетичні потужності на 2003 – 2030 рр. (МВт), зумовлені інвестиціями в електроенергетику, млрд дол.

	Додаткові потужності, МВт	Середні щорічні інвестиції = 2 млрд дол.						Загалом, 100%
		Створення електроенергетичних об'єктів		Транспортування електроенергії		Розподіл електроенергії		
		млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	
ОЕСР	1975000	2167	54,8	498	12,7	1276	32,5	3940
ОЕСР Європи	801000	842	60,2	125	8,9	433	30,9	1399
ОЕСР Північної Америки	842000	910	49,9	273	14,9	643	35,2	1827
ОЕСР Тихоокеанського регіону	332000	416	58,1	100	14,0	199	27,9	714
Росія	154000	138	53,9	26	10,1	92	36,0	256
Китай	860000	883	42,8	378	18,3	802	38,9	2063
Східна Азія	391000	364	45,6	133	16,6	302	37,8	798
Південна Азія	349000	306	38,2	155	19,4	340	42,4	801
Латинська Америка	373000	317	44,8	122	17,2	269	38,0	708
Середній Схід	195000	118	43,2	48	17,6	107	39,2	273
Африка	269000	165	29,3	127	23,6	271	48,1	563
Світ загалом	4784000	4607	47,0	1539	15,7	3652	37,3	9798

* Складено та розраховано автором за: Infrastructure to 2030. Telecom, land transport, water and electricity. OECD. Paris, 2006. – P. 165.

Регіональне інтеграційне співробітництво країн Латинської Америки (МЕРКОСУР) допомогло вивести з кризового стану електроенергетику Бразилії (2001 рік) завдяки постачанню електроенергії із сусідніх – Аргентини, Парагваю та Венесуели. З метою подальшого попередження таких явищ, за останній період було побудовано декілька важливих мереж, які об'єднали національні системи ліній електропередач (ЛЕП). Із п'яти функціонуючих ЛЕП – 3 об'єднали Аргентину та Бразилію, а 2 – Аргентину з Чилі та Уругваєм. У 2006 році укладено договір між Аргентиною та Бразилією про будівництво в останніх двох ГЕС „Сімплісіо” та „Анта” між бразильськими штатами Мінас-Жерайс та Ріо-де-Жанейро. Окрім цього, процес спільного будівництва об'єктів енергетичної інфраструктури країн МЕРКОСУР щороку зростає. Розпочато реалізацію таких енергетичних інфраструктурних проєктів: будівництво Аргентино – Бразильських ГЕС „Гарабі” (1,8 млн кВт) та „Ронкадор” (2,7 млн кВт); Аргентино – Парагвайських ГЕС „Корпус-Крісті” (2,88 млн кВт), а також „Ітаті – Ітакора” (1,66 млн кВт). Окрім того, будуть модернізовані діючі ГЕС „Ясірета” і „Сальто – Гранде” та інші. Таким чином,

реалізація зазначених інфраструктурних проектів у сфері електроенергетики та об'єднання вже функціонуючих уможливить розв'язати існуючі проблеми енергопостачання країн МЕРКОСУР [4, с. 79].

Як в багатьох країнах, що розвиваються, та нових індустріальних країнах, на Філіппінах досить розвинутою є енергетична інфраструктура. Станом на 2006 рік у державі вироблялося 56,7 млрд кВт/год, що складає 0,3% її світового обсягу, при цьому, Філіппіни стоять в одному ряді із В'єтнамом 56,5 млрд кВт/год, Ізраїлем – 51,8, Грецією – 60,8, Португалією – 49,0 млрд кВт/год. Постачання електроенергії на Філіппінах здійснюють три основні енергосистеми: Luzon, Visayas, Mindanao. Їх характеристики наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Галузь електроенергетики Філіппін [8, с. 256]

Енергетична система (постачання)	Встановлена потужність	Гарантована потужність	Пікове споживання
	МВ		
Luzon	12377	11086	6728
Visayas	1721	1520	1063
Mindanao	1665	1402	1278
Загалом	15763	14008	9069

У межах електроенергетичної інфраструктури функціонує п'ять найбільших ЛЕП, які забезпечують електроенергією основних споживачів країни. З них Leyte-Luzon (440 МВ), Leyte-Cebu (220 МВ), Cebu-Negros (180 МВ), Negros-Panay (100 МВ), Leyte-Bohol (100 МВ) загальною протяжністю майже 21 тис км. Низьковольтне транспортування та передачу електроенергії здійснюють 146 суб'єктів, з яких 119 кооперативних, 17 приватних, 10 місцевих електростанцій [8, с. 256].

Пошук альтернативних джерел енергії привів у другій половині ХХ століття до відкриття можливостей атому. Якщо проаналізувати період використання енергії атому, то станом на 2006 рік частка атомних станцій у загальному обсязі світового виробництва електроенергії склала приблизно 14,7%. При цьому найбільше атомної електроенергії виробляє Франція – 78,4% серед усіх інших видів продукції електростанцій держави, на другому місці Японія – 27,6%, на третьому ФРН – 26,3%, тобто незважаючи на проблеми, які виникають у процесі функціонування АЕС (Чорнобильська) та їх експлуатації, у провідних країнах світу (США, Франція, Японія, ФРН) атомна енергія займає значне місце у загальному електроенергетичному балансі держав.

Для радикального підвищення ефективності функціонування електроенергетики у світі, багато країн здійснюють реформування цієї важливої, стратегічної галузі. Даний процес передбачає декілька етапів, що послідовно вносять нові перетворення у механізм функціонування галузі на основі партнерських відносин держави та приватного сектора. З економічної точки зору, як правило, процес реформування електроенергетики передбачає дві основні складові – лібералізацію та приватизацію.

Процеси лібералізації електроенергетики найбільш активно проходять у розвинутих державах. Кожна друга держава по-своєму використовує власну модель та форми лібералізації, як зазначено у таблиці 4. Залежно від форм власності, які мають місце у тих чи інших країнах, розроблення механізму лібералізації проводиться адекватним порядком. Так, у США досі не сформований повністю ринок електроенергії, відсутня конкуренція на ринку електроенергетичних послуг, хоча електроенергетична сфера в основному приватизована. У європейському регіоні темпи лібералізації для кожної країни різні. Планувалося, що до 2007 р. у ЄС усі послуги електроенергетики мають бути відкритими для конкуренції. Тобто основним аргументом в необхідності проведення реформ електроенергетики розвинутих країн є порівняння витрат та доходів

споживачів електроенергії, відповідні вигоди інвесторів та інших учасників ринку електроенергетичних послуг.

Таблиця 4

Напрями реформування електроенергетики світу [2, с. 25]

Лібералізація електроенергетики	Приватизація в електроенергетиці
формування гуртового та роздрібного ринків електроенергії; стимулювання конкуренції серед виробників електроенергії; чіткий поділ функцій між виробниками електроенергії, її передавання та розподіл і постачання споживачам; створення механізму державного регулювання лібералізації	перехід права власності від держави до приватного бізнесу через продаж активів; продаж приватному сектору частини акцій електроенергетики; лізинг енергетичних об'єктів; контрактне управління енергетичною галуззю; концесійні угоди про експлуатацію енергетичних об'єктів.

Проблеми реформування електроенергетики постали перед групою країн, що розвиваються, де приватизація відповідних об'єктів проводиться не таким способом, як у розвинених країнах. Тут держава намагається залучити приватний капітал до співпраці через корпоратизацію та концесії. Якщо в розвинених країнах концесійні відносини склалися протягом довготривалого періоду, то для країн, що розвиваються, це досить нове явище в їх економічній практиці з реформування електроенергетики. Практично, ще 20 років тому уряди зазначених країн не досить активно використовували дану форму співпраці. Активізація взаємовідносин держави та приватного капіталу дала можливість реалізувати у 90-ті роки минулого століття 787 інфраструктурних об'єктів в електроенергетиці на загальну суму майже у 200 млрд дол. На початок ХХІ ст. іноземний приватний капітал взяв участь у реалізації енергетичних проектів у 76 країнах, що розвиваються. Окремі міжнародні корпорації були основними інвесторами при реалізації інфраструктурних об'єктів у даних країнах, а саме: AES (35 проектів на суму 12,7 млрд дол), Enron (23 проекти на суму 12,5 млрд дол), Electricite de France (22 проекти на суму 11,5 млрд дол) [2, с. 25].

Висновки. Отже, реформування електроенергетики як однієї із провідних інфраструктурних галузей світової економіки дасть можливість не тільки збільшити обсяги її виробництва, розподілити функції між усіма учасниками ринку енергетичних послуг, але й створити конкурентну ситуацію та знизити тарифи за користування електроенергією. Головною особливістю галузі в ХХІ ст. стає подальший розвиток міждержавної інтеграції електроенергетичних систем. Зокрема, передбачається завершити створення єдиної Євразійської електроенергетичної системи від Японського до Балтійського та Чорного морів. Посилюються процеси інтеграції систем України, Росії та Західної Європи, країн Північної Америки. Тобто сама електроенергетика буде інтегруватися з основними споживачами її продукції, використовуючи досягнення науково-технічної революції для зростання потужностей енергетичних об'єктів, пропускної здатності електричних мереж, супроводжуючись розвитком їх інфраструктурних можливостей.

Анотація

У статті аналізується роль електроенергетики як інфраструктурної галузі в системі глобальної виробничої інфраструктури. Досліджуються останні світові тенденції формування та використання електроенергетичних потужностей в різних регіонах світу.

Ключові слова: енергетичне господарство, глобальна виробнича інфраструктура, електроенергетична інфраструктура, електроенергетичні потужності, світове господарство.

Аннотація

В статті аналізується роль електроенергетики як інфраструктурної отрасли в системі глобальної виробничої інфраструктури. Исследуются последние мировые тенденции формирования и использования электроэнергетических мощностей в разных регионах мира.

Annotation

The role of electricity as infrastructural branch in the system of global production infrastructure is analyzed in the article. The latest world forming tendencies and utilization of electricity powers in various regions of the world are studied.

Keywords: electricity economy, global production infrastructure, electricity infrastructure, electricity powers, world economy.

Список використаних джерел

1. Байков Н.М. Перспективы развития мировой энергетики до 2030 г. / Н.М. Байков, Г.А. Безмельницына, Р.Н. Гринкевич // МЭ и МО. – 2007. – №5. – С. 19 – 31.
2. Варнавский В.Г. Реформирование мировой электроэнергетики / В.Г. Варнавский // МЭ и МО. – 2003. – № 4. – С. 25 – 32.
3. Винокуров Е.Ю. Общие электроэнергетические рынки СНГ и Евразии / Е.Ю. Винокуров // МЭ и МО. – 2009. – №1. – С. 36 – 42.
4. Кудрявцева Е.Ю. Энергетическая составляющая экономической интеграции стран МЕРКОСУР / Е. Ю. Кудрявцева // МЭ и МО. – 2008. – №2. – С. 76 – 86.
5. Пашковская И.Г. Проблемы энергетического обеспечения Европейского Союза / И.Г. Пашковская // МЭ и МО. – 2008. – №10. – С. 51 – 56.
6. IEA statistics. Electricity Information OECD // IEA, 2008. – Part II. 623.
7. Infrastructure to 2030. Telecom, land transport, water and electricity. OECD. Paris, 2006. – P. 165.
8. Liberalisation and Universal Access to Basic Services: telecommunications, water and sanitation, financial services, and electricity // OECD Trade Policy Studies. – 2006. – 256 p.

УДК 332.3

Сохнич А.Я., Сохнич С.А.

ОСОБЛИВОСТІ НОВОЇ КОНЦЕПЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОГО БАЛАНСУ ПЛАНЕТИ ЗЕМЛЯ

Постановка проблеми. Стабілізація навколишнього природного середовища, яке впродовж останнього століття зазнало деградації під впливом деструктивної антропогенної діяльності, потребує перегляду основних підходів до процесу використання природних благ.

Цікавим стає питання стосовно лісової компоненти природного доквілля як чинника клімату. Усвідомлення цього факту міжнародною спільнотою відображено в ухвалях конференцій, що відбулись у Страсбурзі (1990), Ріо-де-Жанейро (1992), Гельсінкі (1993), Лісабоні (1998), Йоганнесбурзі (2002), Відні (2003).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічним засадам сталого розвитку лісового господарства, у тому числі системі критеріїв та індикаторів для його оцінки, присвячені дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, зокрема,

Данилишина Б.М., Коваля Я.В., Кравця П.В., Лакиди П.І., Мельника Л.Г., Мішеніна Є.В., Нікітіна А.Б., Петрова А.П., Синякевича І.М., Туниці Ю.Ю., Федоренка О.Н., Фурдичка О.І., Brang P., Castaneda F., Colfer C., Floyd D.W., McDonald G.T., Mendoza G. A., Prabhu R., Rykowski K. та ін. Проте питання використання критеріїв та індикаторів сталого розвитку лісового господарства України як інструмента лісової політики національного, регіонального та локального рівнів управління є недостатньо опрацьованим.

Формулювання завдань дослідження. Розглянути принципово новий підхід для розрахунку екологічного балансу планети, що дозволяє оцінити загальний вклад кожної складової у створенні планетарного парникового ефекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом, критерії та індикатори сталого розвитку лісового господарства є інструментом лісової політики, спрямованим на вдосконалення процесу прийняття рішень щодо охорони, відтворення та використання лісів.

Незважаючи на визнання світових тенденцій у сфері лісокористування, в Україні до цього часу законодавчо не затверджено концепції сталого розвитку лісового господарства та не схвалено перелік національних критеріїв та індикаторів для його оцінки. Це ускладнює інтеграцію нашої держави до Європейської спільноти, стримує реформування лісового сектору на засадах ринкової економіки та з урахуванням екологічних обмежень у процесі лісокористування.

Сучасна інтерпретація концепції сталого розвитку лісового господарства характеризується такими особливостями:

- необхідністю збереження цілісності лісових екосистем, підвищення регенеративної можливості лісів, підтримки їх стійкості, життєздатності та багатофункціональності в умовах погіршення стану довкілля, а також покращення продуктивності та збагачення біологічного різноманіття;

- важливістю задоволення потреб споживачів у деревині та інших корисностях лісу як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах за умови збереження стійкої рівноваги лісових екосистем та зменшення негативного впливу антропогенної діяльності на природні процеси;

- необхідністю захисту прав та підтримки інтересів місцевих громад, їх усталених, екологічно виправданих форм користування лісовими благами, збереження традиційних елементів ландшафтів та історичної спадщини, зміцнення культурного та духовного потенціалу суспільства.

Україна, визнавши більшість резолюцій згаданих міжнародних конференцій, зобов'язалася дотримуватись вимог сталого екологічно збалансованого використання лісів, а також здійснювати оцінку тенденцій у даному напрямку. На міжнародному рівні визначені засоби для оцінки сталого розвитку лісового господарства – критерії та відповідні їм індикатори.

Постають питання:

- як віднестися до вищеназваних позицій ?
- які останні дані щодо вкладу лісів у поглинанні CO₂ ?

В цій царині наша Наукова школа займається вже більше 10 років – запропонувала принципово новий підхід для розрахунку екологічного балансу планети, що дозволяє оцінити загальний вклад кожної складової у створенні планетарного парникового ефекту.

В наукових колах існує концепція, про розширення лісових насаджень, які ніби то виконують функцію адсорбції вільного CO₂ з виділенням вільного O₂. Фактично вклад лісів у захист озонового шару планети є мінімальний. Поглинання CO₂ проходить в процесі фотосинтезу під дією сонячної енергії, а після опадання листя та загибелі дерева проходить процес їх розкладу (гниття) з інтенсивним виділенням CO₂. Утворюється гумус, який постійно окислюючись утворює нові сполуки і забирає із атмосфери весь той кисень, який генерували рослини на протязі свого життєвого циклу. Легкі фракції

загиблих рослин (листя, трава, мох, кущі тощо) розкладаються і поглинають точно таку кількість кисню, яку вони продукували на протязі свого життєвого циклу. Це красномовно відображає об'єктивний кругообіг речовин у природі. І тільки зовсім невелика частина речовин залишається у ґрунті неокисленою і теоретично через декілька мільйонів років ці залишки перетворюються, наприклад, у вугілля. Для цього правда потрібно цю частину, а це як правило тверді фракції рослин (стовбури, товсті гілки та інше), якимось чином відокремити від атмосфери, яка містить окислювач (кисень). Ці законсервовані (з відкладеним у часі процесом окислення) залишки фактично додають в земну атмосферу якусь частину кисню O_2 прямо пропорційну їх величині. А тепер приблизно порівняємо об'єми (неокислених) законсервованих речовин в масштабах всієї земної кулі за один рік і величину використаних (окислених) за рік людством енергоресурсів (вугілля, нафта, торф, газ), які накопичувались на планеті мільйони років. Значить вклад тільки лісів у генерацію кисню O_2 є одна декілька мільйонна (!!!). А якщо врахувати ще й затрати на заліснення та охорону лісів, виражені в спалених тисячах тонн енергоресурсів, то це величезне співвідношення зменшиться ще мінімум на два порядки.

Розглянемо вклад у забруднення атмосфери від виробництва м'ясо- та молокопродуктів. Доведено, що при розкладанні продуктів життєдіяльності свійських тварин та птиці продукується величезна кількість CO_2 , яка активно забруднює атмосферу. Свійські тварини та птиця в процесі свого життєвого циклу активно забирають кисень O_2 із атмосфери в процесі дихання. (Див. табл.1). Чому так сталося, що виробництво м'яса і молока активно порушує озоновий шар? Відповідь проста і часто незрозуміла: це результат активного розкладу (окислення) не окислених (законсервованих в земних надрах) за тисячоліття продуктів розпаду живої матерії (флори та фауни). Їжу для тваринництва та птахівництва продукує сільськогосподарська галузь, а вона сама на сьогодні повністю (на всі 100 %) залежить від поставок енергоресурсів, які фактично стали сировиною для неї.

Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва починаючи із ХХ століття проходила в основному завдяки активному споживанню енергоресурсів, не враховуючи деяке екстенсивне розширення виробництва за рахунок розорювання нових неосвоєних раніше територій. Активне виснаження земельних ресурсів почало компенсуватись доставкою гумусу, гною та природних мінеральних добрив на ці території, що спричинило немалі енергозатрати на їх транспортування, пізніше знадобилось додаткова кількість хімічних (синтезованих з нафти, вугілля та газу) мінеральних добрив, для відновлення родючості землі. А це додаткова потреба в енергоресурсах. Сьогодні важко уявити що можна не використовувати землю деякий час для товарного виробництва, як колись землю на 3-4 роки залишали під парами, щоб відновити родючість і наситити поверхневий шар ґрунту поживними речовинами. Високородючі, часто генномодифіковані рослини за декілька років повністю виснажують землю і потребують безперервного і в повному об'ємі відновлення родючості землі за рахунок внесення різноманітних добрив, без них сьогодні стабільних врожаїв не отримати. Фактично сучасне сільське господарство є перетворювачем енергоресурсів у товарну продукцію, а сонячна енергія, яка ще століття тому назад виступала як енергетичний ресурс для відновлення землі, тепер використовується тільки як каталізатор фотосинтезу, бо його потужність вже неспівставна з виробничими потребами. Все йде до того, що в недалекому майбутньому продукти харчування будуть отримані завдяки компактному процесу прямого хімічного перетворення нафти та газу, що дозволить значно зменшити транспортні затрати, та скоротити використання людської праці. Вже тепер відомі технології прямого перетворення нафти у молоко та м'ясо, питання поки що стоїть у вартості цього процесу.

Висновки. З усього вищесказаного можна зробити **принципово новий у світовій науці висновок, що тільки припинення активного використання викопних енергоресурсів може вирішити питання, які поставлені у Кіотському протоколі.** Але скорочення використання енергоресурсів призведе до пропорційного скорочення

чисельності населення на планеті через голод, який відповідно буде супроводжуватись війнами, епідеміями та зниженням народжуваності. В першу чергу це буде стосуватись перенаселених азіатських країн таких як Китай, Індія, Пакистан та Індонезія. Про це ніхто не хоче відверто говорити, але боротьба за екологію – є завуальованою боротьбою проти цих народів. Чи є вихід з цієї складної ситуації? Безперечно це застосування більш безпечної ядерної енергії для продукування запасів водню і кисню. Боротьба за енергію стає альфою і омегою в процесі збереження життя і ті народи, у яких вистачить інтелекту для тотального контролю за енергією будуть об'єктивно мати право і можливості на життя.

Анотація

Розглянуто принципово новий підхід для розрахунку екологічного балансу планети, що дозволяє оцінити загальний вклад кожної складової у створенні планетарного парникового ефекту.

Ключові слова: екологічний баланс, планета, парниковий ефект.

Аннотация

Рассмотрен принципиально новый подход для расчета экологического баланса планеты, что даёт возможность оценить общий вклад каждой составной у создании планетарного парникового эффекта.

Ключевые слова: экологический баланс, планета, парниковый эффект.

Annotation

There is the examination of new approach of principle of calculating the value of ecological balance of the planet, that allows us to estimate general contribution of every component leading to greenhouse effect of the planet.

Key words: the ecological balance, a planet, the greenhouse effect.

Список використаних джерел:

1. Землекористування: еколого-економічні проблеми, конфлікти, планування: Навч. посібник / І.П. Соловій, О.Т. Іванишин, В.В. Лавний та ін. – Львів: Афіша, – 2005. – 400 с.
2. Екологія та охорона навколишнього середовища: Словник-довідник /Уклад.: Сохнич А.Я., Андріішин М.В., Снітинський В.В., Солярчук Д.І., Горлачук В.В., В'юн В.Г.; За ред. д-ра екон. наук, проф. Сохнича А.Я. – Львів: НВФ „Українські технології”, 2006. – 252 с.
3. Краковская декларация. Реализация Панъевропейской Экологической Сети (ПЕЭС): создание “Зеленого Каркаса Центральной и Восточной Европы” // Сторінка “Законодавство України” сайту Верховної Ради України, 2005.- 48 с.
4. Растрьгин Л.А. Современные принципы управления сложными объектами. – М.: Сов. радио, 1980. - 140 с.
5. Реймерс Н.Ф. Экология: теории, законы, правила, принципы и гипотезы. – М.: Россия Молодая, 1994.- 178 с.
6. Снітинський В.В., Сявавко М.С., Сохнич А.Я. Землекористування та екологія: системи підтримки прийняття рішень. – Львів: Українські технології, 2001. – 585 с.
7. Сохнич А.Я. Стан наукової думки в сучасних реаліях.- Львів: Видавництво “Ліга-Прес”, 2009.- 152 с.
8. Сохнич А.Я., Сохнич В.Я. Гармонізація наукових та духовних аспектів людського розвитку.- Львів: НВФ „Українські технології”, 2004.- 56 с.
9. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений.- М.: Наука, 1978.- 352с.

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

Шановні колеги!

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор» є фаховим науковим виданням. Видається на підставі «Свідоцтва Міністерства юстиції України про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації» від 03.09. 2009 року (серія КВ № 15586-4058ПР). Згідно постанови ВАК України від 18. 11.2009р. № 1 - 05/5, науковий журнал «Бізнес-навігатор» включено до переліку наукових видань України, (див. Бюлетень ВАК України №12, 2009р.) в яких можуть опубліковуватись результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора та кандидата наук.

Журнал публікує статті теоретико-методологічного, науково-методичного та прикладного характеру з актуальних питань розвитку економічної науки та підприємництва. Статті друкуються російською, українською, англійською, французькою та німецькою мовами.

Основні фахові напрямки: проблеми раціонального використання, охорони і відтворення природно-ресурсного потенціалу і навколишнього природного середовища, забезпечення екологічної безпеки соціально-економічного розвитку і життєдіяльності людини; розвиток, тенденції та закономірності економічної, інвестиційної, інноваційної, виробничої, логістичної, маркетингової діяльності підприємств, організаційно-правові форми підприємницької діяльності, фактори, ресурси, види, стадії і результати економічної діяльності підприємств, процес та форми управління підприємством (менеджмент).

Надсилаючи до редакції матеріали, просимо виконувати такі правила:

1. Вимоги до текстових матеріалів:

Стаття має відповідати тематичному спрямуванню журналу. Рукописи для публікацій подаються:

а) на диску (Word) або USB накопичувачі. Файл повинен мати розширення *.doc або *.rtf; шрифт - Times New Roman; кегль 14; інтервал 1,5; ширина полів: зліва - 20 мм, праворуч - 20 мм, зверху, знизу - 20 мм;

б) до диску додається паперовий варіант статті, а також затверджена відповідним чином рецензія доктора економічних наук (якщо серед авторів немає доктора наук) та відомості про авторів на окремому аркуші;

в) якщо у статті багато формул, схем, таблиць тощо, їх треба подати окремим файлом.

Обсяг статті 6-12 сторінок без переносів та нумерації.

2. Структура статті

Редакція науково-виробничого журналу «Бізнес-навігатор» повідомляє, що відповідно до внесення змін до наказу ВАК України від 04.04.2000 № 178 «Про опублікування результатів дисертацій на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук та їх апробацію» та з метою забезпечення якісно нового рівня повноти і оперативності задоволення інформаційних потреб суспільства у знаннях, вдосконалення механізму оприлюднення творчого доробку науковців, складені нові вимоги до статей, що направляються до науково-виробничого журналу «Бізнес-навігатор» серії: «Економіка і підприємництво».

Статті необхідно готувати, дотримуючись такої структури подачі матеріалу:

УДК.....(напівжирний шрифт)

Прізвище, ініціали (напівжирний шрифт)

НАЗВА СТАТТІ (НАПІВЖИРНИМ ПРОПИСНИМ ШРИФТОМ)

1. Структура наукової статті повинна обов'язково містити такі необхідні елементи:

- **Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.**
- **Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.**
- **Формулювання завдання дослідження.**
- **Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.**
- **Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.**
- На статті обов'язково надають **анотацію (резюме)** українською, російською та англійською мовами з **ключовими словами**.
- **Список використаних джерел.**

3. Організаційні питання

Стаття надсилається з копією документа про оплату за опублікування. Вартість публікації складає 200 гривень за статтю. На одну статтю висилається 1 (один) екземпляр збірника на адресу, вказану авторами як „адреса для листування" (редакція відсилає збірник тільки іногороднім авторам). Для отримання додаткових екземплярів треба сплатити їх вартість (55 грн. за один примірник), вказав про це на копії квитанції, що надійшла. Велике прохання замовляти додаткові збірники попередньо.

Автор ставить свій підпис на останній сторінці. Цим він стверджує, що всі дати, цитати, фактичні дані звірені, матеріал зчитано, тобто статтю підготовлено до видання.

Статті, оформлені не у відповідності з указаними правилами, редакцією не розглядаються. Рукописні матеріали до розгляду не приймаються. Надіслані матеріали авторів не повертаються.

Редакція залишає за собою право скорочувати і виправляти статті, а також за згодою авторів вміщувати їх у огляд. Матеріали надсилаються в редакцію журналу. Наша адреса: 73039 м. Херсон, вул. 49 Гвардійської Дивізії, 37-А Довідки за телефоном: (0552) 33-53-40, 33-52-61

e-mail: sovet@mubip.org.ua

**З повагою,
відповідальний секретар: Крупіца І. В.**

НАШІ АВТОРИ

1. **Басова О.О.** - Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини ВНЗ «ВМУРОЛ «Україна», кандидат економічних наук, доцент кафедри фінанси і кредит
2. **Бетехтіна Л.О.** - к.е.н., ст.викладач Європейського університету (м. Херсон)
3. **Бобирь О.І.** - к.е.н., доц. кафедри фінансів Дніпропетровського національного університету імені О. Гончара, м. Дніпропетровськ
4. **Бойко В.В.** - К.т.н., професор кафедри економіки підприємства Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет»
5. **Будинська О.Ю.** - Аспірантка кафедри економіки підприємства Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет»
6. **Бурдельна Г.О.** - к. е. н., Миколаївська філія Європейського університету, м. Миколаїв
7. **Буряковський В.В.** - к.е.н., проф., зав. кафедри фінансів Дніпропетровського національного університету імені О. Гончара, м. Дніпропетровськ
8. **Гаєвський А. М.** - головний спеціаліст Вищої атестаційної комісії України
9. **Гончарова А І.** - аспірант “Інституту економіки та прогнозування НАН України” м.Київ
10. **Гордієнко М.І.** к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічного контролю та аудиту, Сумський національний аграрний університет
11. **Грудська Ю.В.** - магістр кафедри економіки і підприємництва Херсонського національного технічного університету
12. **Данілін В.М.** - д.е.н., професор, Міжнародний університет бізнесу і права
13. **Дорофєєва О.О.** - магістр кафедри фінансів Дніпропетровського національного університету імені О. Гончара, м. Дніпропетровськ
14. **Карпенко Т.В.** - Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
15. **Кобушко І.М.** - К.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, Сумський державний університет
16. **Козлова О.П.** - аспірант Київського науково-дослідного економічного інституту м.Київ
17. **Копитко В. І.** - д.е.н., професор Львівська філія Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна
18. **Копосов Г.А.** - К.е.н., доцент, ХНТУ
19. **Коропатнік Т.В.** - к.г.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Чернігівський державний інститут економіки та управління.
20. **Костроміна В.О.** - старший викладач кафедри фінансової та банківської справи економіко-гуманітарного факультету Запорізького національного університету.
21. **Крамаренко І.С.** - здобувач Міжнародного університету бізнесу і права
22. **Кузькіна Т.В.** - к.е.н., доцент, кафедра «Маркетингу і дизайну», Міжнародний університет бізнесу і права
23. **Куніна Д.М.** - Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»,

- студентка 3 курсу кафедри економіки підприємства
24. **Куришко О.О.** - аспірант кафедри менеджменту Державного вищого навчального закладу «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми
 25. **Левківський В.М.** - д.е.н., професор, зав. кафедри менеджменту, Чернігівський державний педагогічний університет імені Т.Г. Шевченка
 26. **Леонов С.В.** - д.е.н., доц. кафедри фінансів Державного вищого навчального закладу «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми
 27. **Маслюк О.В.** - аспірантка, Сумський національний аграрний університет
 28. **Матвієць М.В.** - аспірант Дніпропетровського національного університету імені О. Гончара, м. Дніпропетровськ
 29. **Назаренко І.М.** - к.е.н., Сумський національний аграрний університет
 30. **Нездойминога Е.А.** - Херсонський національний технічний університет
 31. **Орєхова А.І.** - Асистент кафедри економічного контролю та аудиту, Сумський національний аграрний університет
 32. **Орленко О.В.** - к.е.н, доцент кафедри фінансів, Міжнародний університет бізнесу і права
 33. **Паламарчук Т.А.** - Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», студентка 3 курсу кафедри економіки підприємства
 34. **Папка О.С.** - Здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії
 35. **Пашкевич М.С.** - К.е.н., державний ВНЗ «Національний гірничий університет», доцент кафедри економіки підприємства
 36. **Пашко П. В.** - доктор економічних наук, доцент, Заслужений діяч науки і техніки України, Державна митна служба України, заступник Голови Служби
 37. **Подзігун С.М.** - викладач, Уманський національний університет садівництва
 38. **Прохорчук С.В.** - К.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Міжнародного університету бізнесу і права
 39. **Рибчук А.В.** - д.е.н., професор, зав. кафедри менеджменту, Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка
 40. **Сімонова В.С.** - к.е.н., докторант Інституту регіональних досліджень НАН України,
 41. **Смирнов С.О.** - доктор фізико-математичних наук, проф., декан економічного факультету Дніпропетровського національного університету імені О. Гончара, м. Дніпропетровськ
 42. **Смутко А.М.** - к.е.н., Херсонський інститут «ВНЗ МАУП»
 43. **Соловйов А.І.** - К.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій Херсонський державний аграрний університет
 44. **Сохнич А.Я.** - д.е.н., професор, завідувач кафедри управління земельними ресурсами Львівського національного аграрного університету
 45. **Сохнич С.А.** - здобувач Львівського національного університету ім. Івана Франка
 46. **Толишев Е.В.** - к. е. н., Миколаївська філія Європейського університету, м. Миколаїв
 47. **Ушкаренко Ю.В.** - Д.е.н., професор, завідувач кафедри агробізнесу та права,

48. **Філіппова В.Д.** - Херсонський державний аграрний університет
- викладач кафедри теорії та методики виховної роботи,
Південноукраїнський РІПО, м. Херсон.
49. **Фомішина В.М.** - к.е.н., доц. кафедри економіки і підприємництва
Херсонського національного технічного університету
50. **Шабага Т.М.** - ст. викладач кафедри «Маркетингу і дизайну»,
Міжнародний університет бізнесу і права
51. **Шарко М.В.** - Д.е.н., професор, завідувача кафедрою «Економіки та
підприємництва» ХНТУ
52. **Шевченко В.В.** - старший викладач кафедри економіки та управління
підприємством Дніпропетровського національного
університету імені О.Гончара, м.Дніпропетровськ,
аспірант
53. **Якубенко С. А.** - магістрант, Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

БІЗНЕС-НАВІГАТОР
№25, 2011. – 212 с.

Науково-виробничий журнал

Головний редактор: Жуйков Г. Є.
Редакційна рада: Білоусова С. В.,
Левківський К. М., Топіха В.І.
Відповідальний за випуск: Крупіца І. В.
Технічний редактор: Білоусов О.М.
Верстка: Попов М.А.
Комп'ютерний набір: Попов М.А.

Підписано до друку 5.09.2011
Формат 60 x 84.1/8 Папір офсетний. Друк цифровий.
Гарнітура Times New Roman.
Умовн. друк. арк.. 5,9 Наклад 300 примірників
Редакційно-видавничий центр МУБІП м. Херсон, вул. 49-ї Гвардійської дивізії, 37-А
тел./факс 33-53-40, 44-47-81;
E-mail: mubip@mubip.org.ua, soviet@mubip.org.ua